

Журнал издается с 2006 г.

Выходит 3 раза в год

Подписной индекс – 14344

№ 2 (12), 2010

Научный журнал

Учредитель – НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



**Главный редактор –
Ващенко Александр
Николаевич**, д. э. н.,
профессор, проректор
по научной работе
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса», член
диссовета ДМ 502.005.02



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

Помощник главного редактора –

Ладаускас Сергей Викторович, к. ф. н.,
доцент кафедры философии, истории,
социологии, начальник отдела организации
научных и исследовательских работ НОУ
ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Ответственный секретарь – Курина Любовь Ивановна, зам. начальника отдела организации
научных и исследовательских работ НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Технический секретарь – Остертак Мария Владимировна

Заместители главного редактора:



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



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



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

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Николаев Ю. Н., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления

Осадин Н. Н., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления

Мантур Е. В., к. э. н., доц., зав. кафедрой финансов и кредита

Ермоченко О. Н., к. э. н., доц., зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита

Бушуева И. С., д. б. н, доц., зав. кафедрой товароведения и организации торговли

Федянова Н. А., к. т. н., доц., зав. кафедрой математических и естественных наук

Ассоциированные члены редакции:

Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций ДМ307.001.08
при Астраханском государственном техническом университете

Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций ДМ 502.005.02
при Поволжской академии государственной службы имени П.А. Столыпина

Журнал «Управление экономическими системами: электронный научный журнал»

Уральская академия государственной службы

Редакционный совет журнала



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

Заместитель председателя редакционного совета:

Ващенко А. А.,
к. э. н., доцент, ректор НОУ ВПО «Волгоградский институт
бизнеса», Председатель комитета по развитию потребительского
рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты



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

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



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

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



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

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



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



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

Куликов В. В.,

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



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

Набиев Р. А.,

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



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

Сидунова Г. И.,

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



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

Перекрестова Л. В.,

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





СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ И ОБЗОРЫ

Кабанов В. Н., д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса
**Экономика труда в докторских диссертациях 2007-2010 гг.
(Обзор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени
доктора экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление
народным хозяйством (08 Экономика труда))**..... 8

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Косицына Ф. П., д. э. н., проф. кафедры экономики и финансов
Волгоградской академии государственной службы
**Соотношение роста производительности труда и заработной платы –
критерий эффективности государственного регулирования экономики**..... 17

Морозова Н. И., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса
**Диалектическая взаимосвязь категорий «уровень жизни» и «качество жизни»
в динамике благосостояния общества**..... 22

Бочкова Н. В., аспирант, ассистент кафедры экономики и менеджмента
Пензенской государственной технологической академии
**Механизм регулирования трудовых отношений на основе
социального партнерства**..... 27

Головчанская Е. Э., к. э. н., доц. кафедры управления персоналом
Волгоградского государственного педагогического университета
**Ценовая политика как современный инструмент формирования
стоимости персонала организации**..... 29

Кубанцева О. В., аспирант кафедры экономики и управления, ст. преподаватель кафедры
технологии торговли и общественного питания Волгоградского института бизнеса
**Методика управления расходами на заработную плату в учреждениях высшего
профессионального образования**..... 33

Кузьмина Ю. А., соискатель кафедры экономики и управления на предприятии,
зам. начальника отдела кадров Вятского государственного университета
Особенности развития персонала в исследовательском университете..... 39

МАКРОЭКОНОМИКА

Викулина Т. Д., д. э. н., проф. кафедры экономической теории
Всероссийской государственной налоговой академии Минфина РФ
Макроравновесие социальной системы в современных условиях нестабильности... 45

Малова Т. А., д. э. н., проф. кафедры экономической теории
Всероссийского заочного финансово-экономического института
**Анализ процесса капитализации рыночной стоимости в условиях
экономического кризиса**..... 51

Грекова Г. И., д. э. н., проф., зав. кафедрой экономической теории,
Киварина М. В., к. э. н., доц. кафедры экономической теории
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого
Институционализация социального партнерства в России..... 57

Петерс И. А., соискатель кафедры экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета, ст. преподаватель кафедры экономической
теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии
Теоретические основы развития контрактных отношений. 61

МАРКЕТИНГ

Овчинников С. А., к. т. н., ст. преподаватель кафедры программного обеспечения
автоматизированных систем,
Белков С. В., магистрант кафедры программного обеспечения автоматизированных систем
Волгоградского государственного технического университета
**Роль определения тематики веб-сайта для поисковой оптимизации веб-сайта бизнеса
в российском сегменте сети Интернет. 67**
Шахов А. М., аспирант кафедры экономики и менеджмента
Волгоградского государственного педагогического университета
**Основы функционирования маркетинговых каналов распределения на рынке
страховых продуктов. 70**
Сидорова Е. Е., к. э. н., доц., зам. заведующего кафедрой экономики и финансов
предприятий Волгоградского государственного технического университета
**Бенчмаркинг как способ совершенствования инфраструктуры поддержки
малого предпринимательства. 73**

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Воробьева Л. Е., д. э. н., проф. кафедры экономики и менеджмента
Волгоградского государственного педагогического университета
Воробьева О. В., к. э. н., доц., зам. директора по научной и инновационной работе
Волгоградского колледжа газа и нефти ОАО «Газпром»
**Сравнительный анализ либерализационных моделей европейского, американского
и российского газовых рынков. 81**
Соловьева Н. А., к. э. н., проф., зав. кафедрой экономического анализа и статистики,
Шовхалов Ш. А., аспирант, ассистент кафедры экономического анализа и статистики
Красноярского государственного торгово-экономического института
Методический аппарат оценки конкурентоспособности оптовой организации. 89
Копылов А. М., аспирант кафедры экономики и управления на предприятии
Национального института бизнеса
**Реструктуризация как основа повышения инвестиционной привлекательности
и конкурентоспособности промышленных предприятий. 93**
Мухамедова Т. О., соискатель кафедры производственного менеджмента и организации
предпринимательства Астраханского государственного технического университета,
ст. преподаватель кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета
Астраханского филиала Московского государственного университета экономики,
статистики и информатики
Основы формирования конкурентной среды на рынке рыбных товаров. 98
Хмельницкая С. В., соискатель, ассистент кафедры экономики и управления производством
Кубанского государственного технологического университета
**Формирование эффективной системы внутрифирменного планирования
в агропромышленных холдингах. 106**

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Московцев А. Ф., д. э. н., проф., зав. кафедрой менеджмента, маркетинга и организации производства,

Великанов В. В., к. э. н., доц. кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства,

Оноприенко Ю. Г., к. э. н., доц. кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета

Проблемы и особенности развития инновационного предпринимательства в современной России. 113

Бабанова Ю. В., к. э. н., докторант, доц. кафедры антикризисного управления Южно-Уральского государственного университета

Особенности управленческого инструментария в условиях инновационной экономики. 118

Копылов А. В., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления,

Мельникова Е. В., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета

Позиционирование финансовых инструментов в процессе инновационного развития предприятий. 124

Копылов Алексей Владимирович, к. э. н., доц. кафедры экономики и управления,

Мельникова Елена Витальевна, к. э. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета,

Позиционирование финансовых инструментов в процессе инновационного развития предприятий. 129

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сидунова Г. И., д. э. н., зав. кафедрой экономики и менеджмента,

Наумова Е. Ю., ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента Волгоградского государственного педагогического университета

Системно-динамический подход к прогнозированию и управлению человеческими ресурсами региона. 135

Курчаев Ш. В., соискатель кафедры мировой и региональной экономики

Волгоградского государственного университета, ведущий специалист Управления макроэкономического анализа и прогнозирования

Министерства экономики Республики Дагестан

Концептуальные основы стратегии социально-экономического развития региона 139

Алпатов А. В., к. ф.-м. н., ст. преподаватель кафедры математических и естественных наук,

Мещерякова Н. Е., к. ф.-м. н., доц. кафедры математических и естественных наук,

Рубинштейн Е. Ю., к. п. н., доц. кафедры математических и естественных наук

Волгоградского института бизнеса

Прогнозирование цен реализации жилья на первичном и вторичном рынках города Волгограда в условиях финансового кризиса. 143

Попова Н. В., к. э. н., доц. кафедры экономики и менеджмента

Пензенской государственной технологической академии

Принципы формирования системы управления занятостью населения на региональном уровне. 145

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Горшкова Н. В., к. э. н., доц. кафедры учета, анализа и аудита

Волгоградского государственного университета

Организация консолидированного учета в агрохолдингах. 152

Алиев Р. Ф., соискатель, ст. преподаватель кафедры экономики и управления предприятием
Астраханского государственного технического университета
**Реализация принципов БОР в бюджетном процессе в условиях кризиса
(на примере Астраханской области) 156**

Арыкбаев Р. К., к. э. н., доц. кафедры экономики бизнеса и финансов
Астраханского государственного технического университета
**Организационные основы управления финансовыми потоками системы
государственных заказов и закупок. 159**

Дьякова Е. Б., к. э. н., доц. кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета
**Формирование государственных (муниципальных) заданий
в условиях бюджетной реформы. 165**

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ануфриева Е. В., к. ф. н., доц., зав. кафедрой философии, истории, социологии
Волгоградского института бизнеса,
Полежаев Д. В., к. ф. н., доц. кафедры общественных наук
Волгоградской государственной академии повышения квалификации
и переподготовки работников образования
**Экономическое правосознание и его отражение в современном
русском менталитете. 168**

Игошева И. З., соискатель Института содержания и методов обучения
Российской академии образования, ст. преподаватель кафедры управления развитием
образования Кировского института повышения квалификации и переподготовки
работников образования
**Игротехнологии в процессе формирования экономической компетентности
учащихся начального профессионального образования. 176**

Назаров Д. М., к. э. н., докторант кафедры информационных технологий
Нижнетагильского технологического института (филиал)
Уральского федерального университета им. первого Президента РФ Б. Н. Ельцина,
доц. кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
Нижнетагильского филиала Уральского института экономики управления и права,
**Проектирование и содержание герменевтической технологии обучения
на основе ее компаративного анализа. 179**

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Буркин А. В., д. м. н., проф., зав. кафедрой эпидемиологии
Астраханской государственной медицинской академии,
первый заместитель министра здравоохранения Астраханской области,
Локтева Т. Ф., к. э. н., проф., директор института экономики
Астраханского государственного технического университета
Исследование проблемы финансового обеспечения системы здравоохранения. 185

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ И ОБЗОРЫ

Кабанов Вадим Николаевич,
д. э. н., проф., зав. кафедрой
экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
e-mail: kabanovvn@yandex.ru

ЭКОНОМИКА ТРУДА В ДОКТОРСКИХ ДИССЕРТАЦИЯХ 2007-2010 гг.

(Обзор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (08 Экономика труда))

Labor economics in doctor's degree thesis of 2007-2010

(The survey of author's Dissertation Abstracts on competition of a scientific degree of the doctor of Economics on specialty 08.00.05 Economy and management of the national economy (08 Labor economics))

В обзоре авторефератов диссертационных исследований, представленных на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (08 Экономика труда), рассмотрены научные результаты, полученные авторами при изучении функционирования рынка труда, а также категории «человеческий капитал», показаны особенности вычисления количественного значения показателей «качество жизни», «качество человеческих ресурсов» и процесса воспроизводства человеческого капитала.

Ключевые слова: диссертационное исследование, автореферат, качество жизни, человеческий капитал, воспроизводство человеческого капитала, человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, производительность труда, уровень жизни, рынок труда.

The article is devoted to the survey of author's Dissertation Abstracts on competition of a scientific degree of the doctor of Economics on specialty 08.00.05 Economy and management of the national economy (08 Labor economics). The author analyses the scientific results received by authors at studying functioning of the labour market, and also the category of "human capital" taking into account the features of calculation of quantitative value of indicators of "quality of life", "quality of human resources" and process of reproduction of human capital.

Keywords: dissertational research, the author's abstract, quality of life, human capital, reproduction of human capital, human resources, labour resources, labour productivity, level of life, labour market.

Изучение проблем управления человеческими ресурсами относится к приоритетным направлениям научно-исследовательской работы Волгоградского института бизнеса. Для поиска результатов научных исследований в указанных областях была предпринята попытка ознакомиться с публикациями в периодической печати и монографиями. Однако внушительный объем информации, с которым пришлось столкнуться, поставил под сомнение возможность выполнения сколько-нибудь системного обзора трудов российских авторов. Именно это обстоятельство заставило найти более реальный, с точки

зрения знакомства с работами всех авторов, путь. Такой путь заключался в составлении обзора авторефератов диссертаций, представленных на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управления народным хозяйством (08 Экономика труда).

Область исследования «Экономика труда» получила предпочтение для изучения по следующим основаниям:

- во-первых, по результатам поиска категории «человеческие ресурсы» в паспортах научных специальностей, составляющих раздел «Экономика»¹;
- во-вторых, по степени детализации в рамках одной из областей исследований категории «человеческие ресурсы»²;
- в-третьих, по причине научного и практического интереса автора к вычислению количественного значения показателя «производительность труда»³.

Настоящий обзор выполнен по результатам знакомства с авторефератами диссертаций, размещенных на сайте Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки, по состоянию на 10.06.2010 года⁴ (с 17.08.2007 г. по 31.05.2010 г., всего 44 работы). Научные учреждения, в которых представлены для защиты указанные работы, приводятся в таблице 1. Совершенно очевидно, что формальными и неформальными лидерами, определяющими наиболее актуальные направления исследований, являются учреждения, расположенные в городе Москве.

Необходимо подчеркнуть, что география научных организаций, в которых за последние три года выполнены диссертационные исследования на соискание ученой степени доктора экономических наук в области исследования «Экономика труда», значительно шире списка, приведенного в таблице 1. Такое положение, с точки зрения автора, обеспечило более детальное рассмотрение проблем экономики труда с учетом специфики рос-

¹ Категория «человеческие ресурсы» встречается в содержании области исследования 7. Экономика народонаселения и демография, а также в п. 8.17 08. Экономика труда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.extech.ru/library/spravo/vak/vak_pasport/ne_abonent/fl.php?kod1=8

² Наиболее детальное представление категории «человеческие ресурсы» приводятся по направлению Экономика труда, 8.10, научной специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством.

³ Категория «производительность труда» встречается только в п. 8.10 паспорта научной специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством.

⁴ Министерство образования и науки, по состоянию на 10.06.2010 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vak.ed.gov.ru/> (дата обращения 10.06.10).

сийских регионов. Однако, попытка систематизировать материалы диссертационных исследований по территориальному признаку (по месту защиты или по месту выполнения работы) не позволила получить более или менее логичную структуру (или систему).

Таблица 1

Научные учреждения Российской Федерации, в которых защищались докторские диссертации в период с 17.08.2007 г. по 31.05.2010 г.

Наименование научного учреждения	Кол.
Государственный университет управления (г. Москва)	6
Российская академия государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)	6
Научно-исследовательский институт труда и социального страхования Министерства здравоохранения и социального развития РФ (г. Москва)	4
Всероссийский центр уровня жизни (г. Москва)	3
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)	3
Академия труда и социальных отношений (г. Москва)	2
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова (г. Москва)	2
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (г. Санкт-Петербург)	2
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова (г. Москва)	2
Томский государственный университет (г. Томск)	2
Воронежская государственная технологическая академия (г. Воронеж)	1
Кемеровский государственный университет (г. Кемерово)	1
Российский государственный университет туризма и сервиса (Московская область)	1
Московский государственный университет сервиса (Московская область)	1
Институт международного права и экономики им. А. С. Грибоедова (г. Москва)	1
Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К. А. Тимирязева (г. Москва)	1
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород)	1
Орловский государственный аграрный университет (г. Орел)	1
Поволжская академия государственной службы им. П. А. Столыпина (г. Саратов)	1
Санкт-Петербургский государственный университет (г. Санкт-Петербург)	1
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН (г. Москва)	1
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)	1

Диссертационные исследования удалось классифицировать по положениям, выносимым авторами на защиту или отнесенным к научной новизне работы. Для группировки использовались следующие критерии:

1. Исследование рынка труда (8 работ).
2. Исследование человеческого капитала (в том числе качества жизни, 12 работ).
3. Исследования социально-трудовых отношений (включая оценку трудовых ресурсов и вопросов, связанных с управлением трудовыми ресурсами, 24 работы).

Дальнейшее изложение обзора диссертационных исследований выполнялось в рамках приведенной

структуры (классификации). Необходимо заметить, что предложенная классификация имеет весьма условный характер. Условность состоит в том, что в диссертационных исследованиях, отнесенных к одной из групп, встречаются выводы и предложения, затрагивающие теоретические и практические проблемы, принадлежащие к иным группам.

Необходимо подчеркнуть умышленное стремление автора настоящего обзора акцентировать внимание читателя исключительно на достижениях (опуская дискуссионные вопросы) диссертаций. Автор, однако, не настаивает на том, что описываемые научные достижения являются неоспоримыми – данный обзор носит субъективный характер.

Диссертационные исследования, рассматривающие вопросы функционирования рынка труда

В эту группу авторефератов диссертаций, представленных на соискание ученой степени доктора экономических наук, вошли результаты следующих исследований (см. таблицу 2). Необходимо заметить, что автор публикации является поклонником количественных оценок, широко используемых в теориях, разработанных Дж. Кейнсом, что не могло не повлиять на выбор последовательности изложения.

Таблица 2

Характеристика результатов исследований (авторефератов, представленных на соискание ученой степени д. э. н.), описывающих особенности функционирования рынка труда

Автор	Наименование	Место выполнения	Место защиты
Варшавская Елена Яковлевна	Гибкость занятости в российской экономике (теория и практика)	Кафедра менеджмента Кемеровского государственного университета	ДМ 212.088.08 в Кемеровский государственный университет
Кутаев Шихрагим Кутаевич	Развитие рынка труда трудоизбыточного региона: теория, методология, практика	Кафедра экономики труда и управления персоналом Кубанского государственного университета	Д 212.101.05 в Кубанский государственный университет
Санкова Лариса Викторовна	Занятость инновационного типа: теория, методология исследования, управление	Кафедра экономической теории и учений Саратовского государственного технического университета	Д 501.001.17 в МГУ им. М. В. Ломоносова
Глушанок Тамара Михайловна	Формирование конкурентоспособной рабочей силы в регионе в условиях перехода к инновационной экономике	Кафедра труда и социальной политики Российской академии государственной службы при Президенте РФ	Д 502.006.03 в Российской академии государственной службы при Президенте РФ

Разумова Татьяна Олеговна	Выпускники высших учеб- ных заведе- ний на рынке труда	Кафедра эконо- мики труда и персонала МГУ им. М. В. Ло- моносова	Д 501.001.17 в МГУ им. М. В. Ломоно- сова
Некрес- тьянова Светлана Яковлевна	Организа- ционно-эко- номический механизм интеграции рынка труда и рынка обра- зовательных услуг	Кафедра эконо- мики труда и социальной политики Московской академии госу- дарственного и муниципально- го управления	Д 212.049.03 в Государст- венном университете управления
Мерзлова Мария Павловна	Концептуаль- ные подходы к формиро- ванию взаи- модействия профессио- нального обра- зования и рынка труда	Кафедры фи- нансы и эконо- мика труда и управления персоналом Российского государственно- го универси- тета туризма и сервиса	Д 212.150.02 в Российском го- сударственном университете туризма и сер- виса
Эсаулова Ирэна Александр- овна	Внутри- фирменный рынок труда: теория, ме- тодология, анализ	Кафедра управления персоналом го- сударственного университета управления, г. Москва	Д 212.049.03 в Государствен- ном универ- ситете управ- ления

С точки зрения автора настоящей публикации, наиболее общие вопросы функционирования рынка труда затрагиваются в диссертационном исследовании Варшавской Е. Я.⁵ Наибольший интерес в работе вызывает авторская трактовка категории «гибкость» применительно к терминам «рынок труда», «занятость», «заработная плата», «рабочая сила». Кроме того, предложенная замена численности занятых в экономике на фактическое значение отработанных человеко-часов обеспечивает более высокую достоверность расчетов (формула 2 в автореферате). Необходимо заметить, что дальнейшее уточнение значения числителя, например, с учетом производственных и непроизводственных затрат труда, открывает новые возможности для дальнейших исследований.

Для исследователей, изучающих особенности функционирования рынка труда, целесообразно познакомиться с таблицей 5 автореферата, в которой приводится классификация уровня и характера гибкости занятости в странах ЕС. Представляет интерес вывод Варшавской Е. Я. о том, что «гибкость занятости и социальная защищенность работников не противостоят и не исключают друг друга. Это положение весьма важно с точки зрения выработки политики по регулированию рынка труда в современных условиях».

Нельзя не отметить актуальность исследования Кутаева Ш. К.⁶ в целях регулирования занятости в экономике

⁵ Варшавская Е. Я. Гибкость занятости в российской экономике (теория и практика) : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

⁶ Кутаев Ш. К. Развитие рынка труда трудоизбыточного региона : теория, методология, практика : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

республик Северного Кавказа. Диссертантом установлена статистическая зависимость занятости от индекса промышленного производства (формула на стр. 22 автореферата), которая получена при помощи стандартных методов теории вероятностей. Для преодоления высокого уровня безработицы в диссертационном исследовании предлагается увеличить эффективность государственного финансирования (формула на стр. 26 автореферата), обеспечить подготовку специалистов в соответствии с требованиями рынка труда, создать условия для развития малого предпринимательства.

Рассмотрение вопросов занятости нашло отражение в работе Санковой Л. В.⁷ В автореферате диссертационного исследования предлагается использовать интегральный индикатор инновационной занятости, для вычисления которого используются данные, представляемые федеральной службой государственной статистики (табл. 1 автореферата). На первый взгляд сложный математический аппарат может быть представлен в виде программного продукта. Практическое использование индикатора, как показала Санкова Л. В., обеспечивает возможность весьма детальной классификации экономики субъектов РФ (табл. 3 автореферата).

Целесообразно обратить внимание на типологию моделей инновационного типа занятости, предложенную Санковой Л. В. в таблице 2 автореферата. В эту типологию включены практически все экономически развитые страны. Представляет научный и практический интерес характеристика типов инновационной занятости, рассмотренных в автореферате диссертационной работы. Сравнение занятости на российском рынке труда с инновационным типом занятости в экономически развитых странах приводит автора диссертационного исследования к выводу о том, что рост инновационной занятости в нашей стране сдерживается в результате воздействия следующих факторов:

- устаревшая производственная база;
- низкое «качество» большого количества рабочих мест в экономике;
- низкая производительность труда;
- низкий уровень инновационной активности бизнеса;
- низкий уровень оплаты труда и его высокая дифференциация;
- низкое качество занятости;
- деформированная профессионально-квалификационная структура;
- социально-демографические ограничения;
- недостаточная государственная поддержка прогрессивных отраслей экономики;
- диспропорции между спросом и предложением труда;
- недостаточность инвестиций в новые рабочие места;
- высокий уровень профессионального риска;
- бедность значительной части занятого населения;
- растущая структурная безработица;
- высокая гендерная асимметрия в области трудоустройства и оплаты труда.

Рассмотренные выше публикации результатов научных исследований часто содержат понятие «инноваци-

⁷ Санкова Л. В. Занятость инновационного типа : теория, методология исследования, управление : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

онная экономика». Понятие «инновационная экономика» не имеет однозначного определения среди научной общественности. Вместе с тем исследование различных аспектов существования инновационной экономики продолжают в нашей стране. Например, идеи, связанные с необходимостью рассмотрения рабочей силы с точки зрения ее готовности к инновационному труду, а также приобретения человеком навыков, обеспечивающих конкурентные преимущества на рынке труда в постиндустриальной экономике, рассмотрены в диссертационном исследовании Глушанок Т. М.⁸

Основная идея диссертационного исследования Глушанок Т. М. состоит в попытке создания механизма, способного привести профессиональную подготовку кадров (обучение, переобучение и повышение квалификации) в соответствие с перспективными (стратегическими) потребностями регионального рынка труда. Эта идея получила весьма профессиональное развитие, выраженное в определении величин недостатка и избытка рабочей силы в различных видах экономической деятельности и формировании предложений, направленных на ужесточение нормирования приема в средние специальные и высшие учебные заведения в зависимости от долгосрочной потребности в трудовых ресурсах на региональном рынке труда.

Более детальное рассмотрение вопросов трудоустройства выпускников высших учебных заведений приводится в диссертационной работе Разумовой Т. О.⁹ В работе рассмотрены наиболее действенные методы регулирования занятости выпускников высших учебных заведений. Рекомендации по использованию таких «методов регулирования» направлены на повышение качества работы высших учебных заведений, а также предприятий, заинтересованных в привлечении молодых специалистов.

Во всех рассмотренных выше работах затрагивались проблемы рынка образовательных услуг, качество отечественного образования и подчеркивалось существенное влияние образовательного процесса на формирование отечественного рынка труда.

Детализация взаимодействия профессионального образования и рынка образовательных услуг представлена в авторефератах диссертаций Некрестьяновой С. Я.¹⁰ и Мерзловой М. П.¹¹ Обе работы единодушно отмечают необходимость изучения вопросов формирования и функционирования отечественного рынка труда в неразрывной связи с профессиональным образованием.

Работа Некрестьяновой С. Я. содержит анализ современных тенденций на рынке труда экономически разви-

тых государств. Приводятся цифры, свидетельствующие об отставании экономики России, например, от экономики США по производительности труда в 5-6 раз, по уровню оплаты труда в 10-11 раз (стр. 17 автореферата). Для более полного удовлетворения интересов работодателей в сфере подготовки специалистов для бизнеса предлагается более широкое привлечение менеджмента к участию в решении всего комплекса проблем образовательных учреждений.

В диссертационном исследовании Мерзловой М. П. научный и практический интерес представляет система показателей, описывающих соответствие профессионального образования структуре и динамике изменения требований к трудовым ресурсам, возникающим на региональном рынке труда (рис. 6 автореферата). Заслуживающим внимания результатом рассматриваемого исследования является классификация форм взаимодействия системы профессионального образования и работодателей, представленная в виде образовательной системы, процесса и результата (рис. 3 автореферата).

В число работ, описывающих рынок труда, не случайно попал автореферат диссертации Эсауловой И. Э.¹² В этой работе используется практически весь известный арсенал инструментов, применяемых при изучении моделей рынка труда, а также используемых для анализа социально-экономической эффективности решений по управлению занятостью, трудовыми ресурсами, производственными мощностями и инвестициями. Весьма затруднительно выделить наиболее значимую часть диссертационного исследования. С точки зрения автора настоящего обзора, весьма интересным представляется классификация типов, форм и признаков внутрифирменного рынка труда (табл. 9 автореферата). Нельзя не отметить большой исследовательский потенциал динамики изменения индекса предложения рабочей силы, индекса номинальной заработной платы, индекса выбытий по собственному желанию, представленных автором на рисунке 11 автореферата.

Завершая обзор результатов исследования рынка труда, представленных на соискание ученой степени доктора экономических наук, необходимо отметить, что большинство авторов склоняется к выводу о необходимости комплексного рассмотрения проблемы занятости в отечественной экономике и качества профессионального образования. Значение профессионального образования растет пропорционально скорости движения российской экономики по инновационному пути развития.

Исследование человеческого капитала (в том числе качества жизни, 12 работ)

Внутренняя структура настоящего раздела представляет собой три группы, в которые объединены все 12 авторефератов. Первая – объединяет работы, акцентирующие внимание на исследованиях показателей качества жизни населения. Вторая – группирует результаты исследований, связанных с изучением качества человеческих ресурсов. Третья – содержит работы, посвященные вопросам воспроизводства человеческих ресурсов и человеческого капитала.

¹² Эсаулова И. Э. Внутрифирменный рынок труда: теория, методология, анализ: автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

⁸ Глушанок Т. М. Формирование конкурентоспособной рабочей силы в регионе в условиях перехода к инновационной экономике: автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

⁹ Разумова Т. О. Выпускники высших учебных заведений на рынке труда: автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

¹⁰ Некрестьянова С. Я. Организационно-экономический механизм интеграции рынка труда и рынка образовательных услуг: автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

¹¹ Мерзлова М. П. Концептуальные подходы к формированию взаимодействия профессионального образования и рынка труда: автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

Диссертационные исследования, рассматривающие методы вычисления количественного значения категории «качество жизни»

К числу диссертационных исследований, включенных в эту группу, относятся работы, приведенные в таблице 3.

Таблица 3

Характеристика результатов исследований (авторефератов, представленных на соискание ученой степени д. э. н.), акцентирующих внимание на количественном измерении категории «качество жизни»

Автор	Наименование	Место выполнения	Место защиты
Болдбаатар Базар	Формирование человеческого капитала в Монголии	Кафедра труда и социальной политики Российской академии государственной службы при Президенте РФ	Д.502.006.03 в Российской академии государственной службы при Президенте РФ
Петропавлова Галина Петровна	Качество жизни населения региона: методология исследований и факторы роста	Институт Дружбы народов Кавказа	Д 224.001.01 во Всероссийском центре уровня жизни (Москва)
Петрова Аида Талаятовна	Разработка методологических основ оценки качества жизни населения региона	Кафедра экономического анализа Красноярского торгового экономического института	Д 212.196.08 в Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова
Цимбалист Александр Владимирович	Социальное расслоение общества и его воздействие на становление среднего класса в России (на примере Омской области)	Кафедра управления человеческими ресурсами Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова	Д 212.196.08 при Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова
Третьякова Лариса Александровна	Стратегия формирования устойчивого жизнеобеспечения населения сельских территорий как инструмент управления качеством жизни	Кафедра организации предпринимательской деятельности Орловского государственного аграрного университета	ДМ 220.052.02 в Орловском государственном аграрном университете

Категория «качество жизни» (его количественное значение) в международном понимании наиболее часто используется для сравнения между собой отдельных государств или выстраивания рейтингов государств по этому показателю. Такое понимание категории «качество жизни» содержится в материале диссертационного

исследования, изложенного в автореферате Болдбаатара Базара¹³. Описанные процедуры вычисления и технологии использования количественного значения этого показателя наибольшим образом соответствуют классическим или общепринятым представлениям. Выдвигая концепцию трансформации рабочей силы на рынке труда Монголии в форму человеческого капитала, Болдбаатар Базар доказывает, что в условиях формирования и развития новой экономики, основанной на знаниях, рынок труда превращается в рынок человеческого капитала.

Необходимо обратить внимание на три оригинальных предложения, выдвинутые в этом диссертационном исследовании, для роста качества жизни в Монголии:

– первое – «возможности» – повышение доступности и улучшение качества образования и медицинского обслуживания;

– второе – «способности» – развитие у молодежи способности принимать правильные решения путем признания молодых людей субъектами принятия решений;

– третье – «предоставление повторного шанса» – создание эффективной системы восполнения упущенных возможностей с помощью целевых программ, предоставляющих молодежи надежду и стимул компенсировать то, что было упущено из-за неблагоприятных условий или неверных решений.

Результаты исследования теоретических проблем, методологии и научной практики использования показателя «качество жизни» представлены в автореферате Петропавловой Г. П.¹⁴. В этой работе предлагается несколько расширить индикативный метод, используемый для оценки качества жизни населения. Такое расширение предлагается осуществить за счет добавления к стандартному индексу человеческого развития социологического обследования различных (типичных для региона) групп населения и сравнения фактических значений количественных показателей с соответствующими величинами, составляющими федеральный и региональные социально-экономические стандарты.

Необходимо обратить внимание на предложенную Петропавловской Г. П. блок-схему основных этапов управленческого цикла развития региона (рис. 1 автореферата). Включение процесса формирования и исполнения регионального бюджета (как впрочем и местных бюджетов) в систему планирования, исполнения и контроля управленческих решений, направленных на обеспечение роста качества жизни населения, открывает новые возможности для дальнейших научных изысканий.

На первый взгляд автореферат Петровой А. Т.¹⁵ довольно сложен для понимания из-за большого количества математических формул. Однако при минимальном необходимом объеме неспециальных знаний некоторых разделов высшей алгебры, математической логики

¹³ Болдбаатар Базар. Формирование человеческого капитала в Монголии : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10)

¹⁴ Петропавлова Г. П. Качество жизни населения региона: методология исследования и факторы роста : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

¹⁵ Петрова А. Т. Разработка методологических основ оценки качества жизни региона : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

и методов стохастического анализа социальных сетей читатель заинтересуется обоснованием выбора обобщающих характеристик, необходимых для вычисления количественного значения показателя «качество жизни» (стр. 15-16 автореферата). Приведенное доказательство с использованием предикатов и кванторов облегчает понимание смысла дефиниции «дифференциал роста качества жизни» (формулы 3, 4 автореферата) и «уровень дифференциала роста качества жизни» (формулы 5, 6 автореферата).

Важно обратить внимание на то, что в работе содержатся не только теоретические предпосылки и приводится общее (аналитическое) решение алгебраических уравнений. Совершенно очевидно, что, обладая прекрасной математической подготовкой, Петрова А. Т. сумела подтвердить выводы, сделанные в работе, расчетными значениями, приведенными в таблице 1 автореферата.

Категория «качество жизни» рассматривается в комплексе с понятиями «благосостояние», «расслоение общества по доходам» в автореферате Цимбалист А. В.¹⁶ В этой работе приводится интересный исторический экскурс, раскрывающий эволюцию современных понятий, наиболее широко используемых для описания качества жизни каждого человека. Научные результаты диссертационного исследования содержат предложения по включению в порядок вычисления количественного значения категории «качество жизни» компонентных индикаторов, отражающих состояние всех элементов содержательной структуры понятия благосостояния (уровня и образа жизни, условий жизнедеятельности). Такое дополнение позволяет сделать вывод о необходимости дифференциации значения качества жизни при анализе расслоения современного общества.

Использовать динамику изменения количественного значения показателя «качество жизни» как составную часть экономической категории «жизнеобеспечение населения» при формировании программ социально-экономического развития поселений сельских территорий нашей страны предлагается в работе Третьяковой Л. А.¹⁷ В автореферате диссертационного исследования термин «жизнеобеспечение населения» определяется как совокупность качественных и количественных характеристик, соответствующих уровню производительных сил общества, социально-экономических и социально-трудовых отношений в условиях функционирования и развития рыночной экономики.

Важным результатом диссертационного исследования является разработка модели устойчивого жизнеобеспечения населения сельских территорий, разработанная при помощи математических методов, составляющих раздел «Исследование операций». Аналитическое и графическое представление модели, отражающей зависимость суммарных затрат на каналы обслуживания (доступность к рынкам услуг и сбыта), потерь домохо-

зяйств, ожидающих обслуживания и общих издержек, обеспечивает более полное использование ресурсного потенциала семейной экономики при формировании экономических стратегий на основе диверсификации доходных видов деятельности сельских жителей.

Диссертационные исследования, рассматривающие качество человеческих и трудовых ресурсов

Предыдущая группа диссертационных исследований рассматривала категорию «качество жизни» для формирования принципов, используемых при разработке государственных и региональных программ социально-экономического развития. В авторефератах диссертаций, объединенных в настоящую группу, социально-экономическое развитие общественно-территориальных объединений населения рассматривается с позиции оценки человеческого капитала, трудовых ресурсов, а также с учетом влияния на это развитие экономических субъектов рыночной экономики (предприятий и организаций).

В автореферате диссертационного исследования Королева О. П.¹⁸ в качестве методов измерения человеческого капитала предлагаются: метод сопоставления рыночной стоимости акционерного капитала с текущей стоимостью основных фондов, использование коэффициента Д. Тобина, измерение интеллектуального капитала по методу Ж.-Ж. Ламбена, методика взаимозаменяемости ресурсов. В рассматриваемом исследовании представляет интерес использование категории «человеческий капитал» для определения инновационного потенциала Липецкой области (рис. 6), который предложен в качестве базового принципа для формирования программ социально-экономического развития.

Практический интерес вызывает алгоритм количественного определения эффективности отдела кадров (формулы 1-6 автореферата) конкретного предприятия. Представляется целесообразным исследовать предложенную Королевым О. П. последовательность для вычисления экономически оправданной численности других подразделений предприятия (например, бухгалтерии, планово-экономического отдела, а также других служб, не принимающих участия в процессе создания товара или оказания услуги).

При рассмотрении проблем, связанных с качеством человеческих и трудовых ресурсов, несомненно, одно из важнейших мест занимает качество трудовой жизни молодежи. С результатами исследования всего комплекса вопросов, связанных с качеством трудовой жизни молодежи, можно познакомиться в автореферате Цыганковой И. В.¹⁹ Особого внимания заслуживает представленная в работе столетняя история развития категории «качество трудовой жизни», а также сравнение трактовок этого понятия в странах Европы и Северной Америки. К числу важнейших результатов диссертационного исследования Цыганковой И. В. следует отнести признаки сегмен-

¹⁶ Цимбалист А. В. Социальное расслоение общества и его воздействие на становление среднего класса в России (на примере Омской области) : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

¹⁷ Третьякова Л. А. Стратегия формирования устойчивого жизнеобеспечения сельских территорий как инструмент управления качеством жизни : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

¹⁸ Королев О. П. Социально-экономическое развитие региона и его предприятий на основе повышения эффективности человеческого капитала : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

¹⁹ Цыганкова И. В. Качество трудовой жизни молодежи России – концептуальные вопросы формирования : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

тации рынка труда молодежи (табл. 1 автореферата), а также систему факторов, влияющих на качество трудовой жизни молодежи (рис. 3 автореферата).

В рассматриваемом диссертационном исследовании подкупает стремление автора выполнить количественную оценку качества трудовой жизни молодежи (табл. 3 автореферата). Предложенная концепция использования индикативных методов такой оценки позволяет надеяться на появление в ближайшее время методов вычисления, например, интегральных показателей, отражающих количественное измерение категории «качество трудовой жизни» применительно к молодежи России.

Детализация трудовой жизни в части управления качеством рабочей силы на предприятиях конкретного вида экономической деятельности осуществлена в диссертационном исследовании Симоновой М. В.²⁰ Для выполнения количественной оценки качества рабочей силы в рассматриваемой работе предлагается использовать пространственный уровень организации рабочей силы – отрасль, территория, предприятие, индивид, для каждого из которых приводятся расчетные формулы (табл. 1 автореферата).

Необходимо обратить внимание на зависимость технологического состояния производственных мощностей и уровня спроса на рынке рабочей силы и образовательных услуг (рис. 10 автореферата), полученную при разработке системы формирования качества рабочей силы. Хочется надеяться, что дальнейшее изучение указанных тенденций может стать весьма интересным самостоятельным исследованием. Кроме этого, Смирнова М. В. предлагает повышение качества рабочей силы рассматривать через призму инновационной категории рабочей силы (рис. 1 автореферата). Это предложение получило интересное развитие в диссертационном исследовании при обосновании области инновационного качества рабочей силы (рис. 5 автореферата).

Рассмотрение категории «человеческий капитал», как и любой другой категории, содержащей слово «капитал», затрагивает вопросы, связанные с инвестициями в этот «капитал». Именно эта сторона «человеческого капитала» весьма интересно исследована в диссертационной работе Коркиной Т. А.²¹ Представленная в работе классификация инвестиций (рис. 3 автореферата) содержит как существующие классификационные группы (целевое назначение, перспективность результатов, источник инвестирования), так и новые (объект вложений, инициатор инвестиционного процесса, форма реализации инвестиций), полученные в результате выполненных исследований. Указанная классификация составила основу сформированной в рамках диссертационного исследования теоретической матрицы сопряженности инвестиций по составляющим человеческого капитала предприятия (рис. 4 автореферата). В этом случае под

составляющими человеческого капитала предприятия понимается, с одной стороны, – корпоративная, а с другой, – индивидуальная.

В автореферате диссертационного исследования Коркиной Т. А. вызывает научный и практический интерес использование современных технологий исследования, к числу которых следует отнести:

- сравнение альтернативных вариантов (рис. 6 автореферата), полученных в результате многовариантного проектирования;

- использование нестандартных матричных методов для оценки человеческого капитала на предприятии (рис. 5);

- применение интегральных оценок для вычисления показателя «инвестиционная привлекательность работника» (рис. 9, 10 автореферата);

- использование модели баланса (формула 1, рис. 11 автореферата) для оценки уровня конфликта интересов работника и работодателя;

- шкала баланса интересов работника и работодателя по уровням управления и в зависимости от типов взаимодействия участников инвестиционного процесса (табл. 1 автореферата);

- экспертная система, предназначенная для выбора управленческих решений по инвестированию в человеческий капитал (рис. 15 автореферата).

Весьма неожиданный взгляд на представление о конкурентоспособности вообще и в частности применительно к человеческим ресурсам, предлагается в диссертационном исследовании Евсеева В. О.²² Привлекает аргументированность научных выводов, сделанных в диссертации, основанных на исследовании большого объема статистической информации, представляемой в виде зависимостей относительных показателей (индикаторов). Важно заметить, что все представленные в автореферате зависимости обладают высокой степенью корреляции каждой пары рассматриваемых переменных.

Если зависимость конкурентоспособности (места страны в мировом рейтинге государств) от индекса развития человеческого потенциала (рис. 6 автореферата) можно отнести к традиционным подходам, которые используются большинством современных исследователей, то остальные зависимости заслуживают отдельного описания. К числу таких зависимостей относятся:

- конкурентоспособность от расходов на личное потребление (рис. 7 автореферата);

- продолжительность жизни от затрат на личное потребление (рис. 8 автореферата);

- конкурентоспособность от технологовооруженности труда (рис. 9 автореферата);

- налоговые доходы от количества занятых в экономике (рис. 10 автореферата);

- конкурентоспособность от уровня коррумпированности страны (рис. 11 автореферата), включая аналитическое выражение зависимости роста ВВП от уровня коррумпированности (формула на стр. 27-28 автореферата).

²⁰ Симонова М. В. Формирование и реализация стратегии повышения качества рабочей силы в промышленности строительных материалов : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10).

²¹ Коркина Т. А. Управление инвестициями в человеческий капитал угледобывающих предприятий : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10)

²² Евсеев В. О. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в новой системе социально-трудовых отношений : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10)

Диссертационные исследования, рассматривающие проблемы воспроизводства человеческого капитала и трудовых ресурсов»

Выбор диссертационных исследований, отнесенных в эту группу, основывался на удельном весе исследований, посвященных рассмотрению проблем воспроизводства человеческого капитала и трудовых ресурсов. На самом деле количество диссертаций, затрагивающих указанную проблему, значительно выше. Но в авторефератах диссертаций, приведенных в таблице 4, проблемам воспроизводства уделяется наибольшее внимание.

Таблица 4

Характеристика результатов исследований (авторефератов, представленных на соискание ученой степени д. э. н.), акцентирующих внимание на проблемах воспроизводства человеческого капитала и трудовых ресурсов

Автор	Наименование	Место выполнения	Место ащиты
Ващенко Андрей Александрович	Человеческие ресурсы России: современные аспекты развития воспроизводственного процесса	Волгоградский институт бизнеса	Д 224.003.01 в Научно-исследовательском институте труда и социального страхования
Згонник Людмила Владимировна	Воспроизводство человеческого капитала: теория и практика разрешения противоречий	Северо-Кавказская академия государственной службы	Д212.232.61 в Санкт-Петербургском государственном университете

Не требует доказательств утверждение о том, что изучение различных аспектов развития процесса воспроизводства человеческих ресурсов следует относить к актуальным проблемам современного этапа развития человеческого общества. Автореферат диссертационного исследования Ващенко А. А.²³ содержит весьма интересные научные и практические результаты, использование которых способно существенно повысить эффективность процесса воспроизводства человеческого капитала. Необходимо подчеркнуть, что приоритетом в диссертационном исследовании определена модель полезности, применяемая для учета и оценки человеческих ресурсов и являющаяся альтернативой модели активов («затратной модели»).

С точки зрения автора настоящего обзора, одним из важнейших теоретических результатов рассматриваемого диссертационного исследования является вывод о существовании «... разрыва между возможностями регулирования затрат на рабочую силу и устранением от реализации этих возможностей государства и работников, что приводит к неограниченной свободе решения этих вопросов работодателями и созданию условий для конфликта интересов между различными участниками трудового процесса». Важность этого вывода совершенно очевидна

²³ Ващенко А. А. Человеческие ресурсы России : современные аспекты развития воспроизводственного процесса : автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10)

и корреспондируется с данными Федеральной службы государственной статистики РФ²⁴ за 2009 год: доход до 20 тыс. руб. в месяц имеют 72 % занятого населения, соответственно – от 20 до 35-18,4 % и свыше 35-9,4 %.

Углубляясь в проблему развития процесса воспроизводства человеческих ресурсов, Ващенко А. А. обосновывает необходимость внедрения апробированной системы непрерывного многоуровневого регионального образования, которая «с одной стороны, создает условия, обеспечивающие высокую степень доступности образования различным слоям населения, а с другой – равноценно представляет интересы всех сторон отношений по поводу осуществления, потребления и использования результатов обучения». Для построения описанной системы рекомендуется использовать принцип многоуровневости, принцип преемственности образовательных программ различных уровней образования и принцип региональности. Практическими требованиями к такой системе образования являются:

- предоставлять набор образовательных программ в течение всего периода жизни человека с использованием уже существующих и еще только создаваемых разнообразных средств и структур;
- реализовывать меры по обеспечению непрерывности профессиональной переподготовки, переориентации как в созидательной, так и в повседневной жизни;
- создавать возможность доступа для всех к условиям роста жизненного и культурного уровня.

В процессе воспроизводства человеческого капитала возникает противоречие интересов труда и потребления, как отмечается в автореферате диссертационного исследования Згоник Л. В.²⁵ Это противоречие интересов «концентрируется, следуя «осевому принципу», в едином воспроизводстве человеческого капитала, динамическое развитие которого должно и может осуществляться посредством достижения устойчивого функционирования национальной социально-экономической системы». В качестве гипотезы выполненного исследования предполагается существование математической зависимости между механизмом реализации труда, интересами потребления и воспроизводства человеческого капитала. Такая зависимость раскрывается в целом ряде выводов, сформулированных на основании изучения статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ, к числу наиболее ярких следует отнести:

- образовательную емкость России (рис. 1 автореферата);
- соотношение динамики среднедушевых денежных доходов населения РФ и необходимой оплаты труда для воспроизводства человеческого капитала, в месяц (рис. 3 автореферата);
- динамику среднеотраслевой нормы прибавочной стоимости в экономике России, 2001-2007 гг. (рис. 5 автореферата);

²⁴ Данные Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/raspr1.xls (дата обращения 10.06.10). – Прим. автора.

²⁵ Згоник Л. В. Воспроизводство человеческого капитала : теория и практика разрешения противоречий : автореферат автореф. дис. ... д. э. н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения 10.06.10)

- структуру населения России по уровню воспроизводственной обеспеченности, % (рис. 6 автореферата);
- эффективность экономики России по критерию отдачи человеческого капитала, тыс. руб. (рис. 7 автореферата);
- эффективность экономики России по объему заработной платы (рис. 8 автореферата);
- индекс человеческого капитала регионов России (рис. 9 автореферата).

Необходимо отметить, что Згоник Л. В. в своей работе расширяет количество противоречий, возникающих в процессе воспроизводства человеческого капитала, к их числу относятся:

- противоречие между масштабами и реализацией свободного и необходимого времени субъектов-носителей человеческого капитала;
- противоречие между механизмами функционирования субъективного человеческого и интеллектуального капитала;

– противоречие между низкой ценой рабочей силы и ростом ее использования;

– противоречие между приоритетами инновационного развития экономики и усилением отчуждения умственного труда на национальном и корпоративном уровнях;

– противоречие воспроизводства национального человеческого капитала, сторонами которого выступают подчинение системы общественной жизнедеятельности процессам воспроизводства человеческого капитала и подчинение процессов реализации человеческого капитала системе общественного воспроизводства.

Приведенные в этой части обзора диссертационные исследования в большей или меньшей степени касаются проблем совершенствования или эффективности социально-трудовых отношений в нашей стране. Однако социально-трудовые отношения станут предметом более пристального изучения в авторефератах, обзор которых будет представлен в следующем номере журнала.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Косицына Фаина Павловна,

д. э. н., проф. кафедры экономики и финансов
Волгоградской академии государственной службы,
e-mail: kositsyna@rambler.ru**СООТНОШЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ –
КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ****Correlation between the growth rate as regards labour productivity and wages is the criterion of efficiency
of state regulation of economy**

В статье обосновываются методологические подходы к анализу соотношения производительности труда и заработной платы. Дается анализ зарубежного опыта реформирования, в особенности западногерманской послевоенной реформы Л. Эрхарда (1948 г.). Обобщается отечественная литература, критически оценивается ход российской экономической реформы, которая с самого начала и до сих пор не нацелена на производство, на повышение производительности труда. В результате получается порочный круг: низкая заработная плата – результат низкой производительности труда, а низкая производительность труда – результат низкой заработной платы. Автор обосновывает возможность разрыва этого порочного круга в качестве главной антикризисной и антиинфляционной меры.

The article presents the methodological approaches to the analysis of the correlation between the growth rate as regards labour productivity and wages. The analysis of foreign experience of reforming, in particular L. Erharda's post-war West German reform (1948) is given. The domestic literature is proposed. The author critically estimates the course of the Russian economic reform which is not aimed at manufacture, at increasing labour productivity from the very beginning until now. As a result, the vicious circle turns out: low wages is the result of the low labour productivity, and the low labour productivity is result of low wages. The author proves the possibility of rupture of this vicious circle as the main anti-recessionary and anti-inflation measure.

Ключевые слова: экономическая реформа, заработная плата, производительность труда, экономический рост, инфляция, коэффициент монетизации экономики, социальная и политическая стабильность, антикризисная политика, государственное регулирование экономики, индикативное планирование.

Keywords: economic reform, wages, labour productivity, economic growth, inflation, factor of monetization of economy, social and political stability, anti-recessionary policy, state regulation of economy, indicative planning.

Итоговым критерием прогрессивности осуществляемых реформ в обществе должны служить не просто чисто институциональные изменения (при всей их важности), а достижение более фундаментальных целей.

«Даже создание рыночной экономики, – подчеркивает известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии (2001 г.) Джозеф Стиглиц, – важно не само по себе, а как фактор повышения жизненного

уровня населения и обеспечения основы для устойчивого демократического развития, отвечающего принципам справедливости»³. Это тем более необходимо помнить, что эволюция человеческого общества к социально ориентированной экономике все больше становится мировой тенденцией, прокладывающей общечивилизационное русло движения, в которое и Россия намеревается влиться.

Однако, как нам представляется, необходимо указать на некоторые немаловажные обстоятельства, игнорирование которых с самого начала нашей реформы и по сей день, – главная причина ее неудач и провалов.

Прежде всего надо признать, что, увлекшись либерализацией, мы явно превысили ее «меру», закрыли глаза на то, что мировая прогрессивная тенденция давно уже состоит в эволюции к *регулируемому* рынку. В переходных условиях безоглядная либерализация особенно опасна. Великий реформатор Л. Эрхард терпеливо разъяснял, осуществляя реформу 1948 г. в Германии: «Если вас тяготит дурная слава централизованно регулируемой экономики, я не могу не заметить, что важно выслушать и противоположную сторону – пусть и к ней не прилепится дурная слава и сомнительная репутация пиратского либерализма столетней давности»⁴.

К сожалению, наш доморощенный либерализм уже снискал себе подобную славу. Отсутствие научно обоснованной программы, далеко не «созидательное разрушение» Экономического Центра, связанные с ликвидацией Госплана (организации такого типа есть практически во всех развитых странах), гипертрофия фискальной функции государства в ущерб всем другим его социально-экономическим функциям, безусловно, способствовали усилению хаотичности, разбалансированности и бесконтрольности в экономике. И когда теперь вынуждены говорить о необходимости планирования народного хозяйства как целого (не директивного, а индикативного), то забывают сказать, что индикативный характер плана не отменяет необходимости единого централизованного органа (института) для его разработки. Сломать было легко, создать заново – сложнее, могут уйти годы.

Нарушение принципа преемственности в экономическом развитии, простое («голое») отрицание старого не может вести вперед, оно тянет назад. Думать, что простым разрушением старого мы открываем новую эру в историческом развитии страны, – это традиционное для России заблуждение, которое было подмечено в свое

³ Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 7.

⁴ Эрхард Л. Благосостояние для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с. – С. 110.

время крупнейшим российским историком В. О. Ключевским. «В России, – писал он, – развилась особая привычка к новым эрам в своей жизни, склонность начинать новую жизнь с восходом солнца... Это предрассудок – все от недостатка исторического мышления, от пренебрежения к исторической закономерности»⁵. Сегодня этот недостаток в практике наших преобразований обнаруживается особенно зримо, проявляясь в пренебрежительном отношении к прошлому. Характеризуя этот «изначальный рок изначальности», российский историк и философ М. Я. Гефтер, долгое время находившийся в опале у советской власти, справедливо подчеркивал, что «ненависть к вчерашнему дню не только не помогает видеть, она отводит глаза. Так же, как отводят глаза восхваления «прекрасных новых времен»...»⁶.

Пренебрежение к исторической закономерности в процессе российского реформирования проявилось также и в том, что, по сути дела, оказался выброшенным сущностный (причинно-следственный, диалектический) подход к анализу сложного социально-экономического организма, находящегося, к тому же, в состоянии глубочайшей трансформации. На вооружение был безоговорочно принят методологический инструмент маржинализма в его неоклассическом варианте. Подобный «революционный» методологический переворот сразу же поставил серьезные ограничения обоснованию и использованию системного подхода к реформированию нашей экономики.

В экономической системе, как и в любой другой системе, составляющие ее элементы (отношения) определенным образом субординированы. Одни из них выступают как первичные, исходные, основные, определяющие, а другие – вторичные, третичные и вообще производные, которые, однако, при всей своей зависимости от первых, оказывают на них обратное активное воздействие.

Это положение классической политической экономики, обогатившее, как известно, общую теорию систем, признающую иерархичность системных структур, в маржинализме, мягко говоря, не нашло применения. Маржиналистский подход, как радостно подчеркивает модный сегодня у нас историк экономической мысли Я. С. Ядгаров, «позволил в конце концов снять вопрос о первичности и вторичности экономических категорий, считавшийся столь важным у «классиков»...»⁷. Убедительную поддержку своей позиции Я. С. Ядгаров нашел у С. В. Брагинского и Я. А. Певзнера, которые уже в самом начале 90-х годов XX века, можно сказать, в преддверии реформ, категорично заявляли о несостоятельности и даже определенной смехотворности важнейшего положения классиков (марксизма в том числе) о первичности и решающей роли производства. «Насколько такой подход обоснован? – недоумевали указанные авторы. – Если иметь в виду, что раньше, чем обменивать, распределять и потреблять, нужно произвести, то такое утверждение представляет собой банальность, лежащую за пределами

науки. Экономическая наука как наука начинается не с производства, а с обмена, торговли, с рынка»⁸.

С такой установкой на преодоление указанной «банальности» и стала осуществляться у нас экономическая реформа, она с самого начала не была нацелена на производство, на повышение его эффективности, на рост производительности общественного труда, на создание новых стимулов и побудительных мотивов к инновациям. В этом и состоит главная причина многих неудач и затянувшегося характера реформирования российской экономики. «И дело здесь не только в том, что за годы реформ страна утратила половину своего экономического потенциала. Хуже то, что в ней пока никак не удается приостановить процессы примитивизации производства, деинтеллектуализации труда и деградации социальной сферы»⁹. Вот уж действительно в точку попал известный афоризм Фридриха Ницше: «Дороже всего нам приходится платить за пренебрежение банальностями».

Между тем идея примата производства бралась на вооружение практиками осуществления экономических реформ. Это и «новый курс» Рузвельта в 30-е годы XX века в США, и отечественная реформа периода НЭПа, и реформа Л. Эрхарда в послевоенной Германии 1948 года. «Все социальные реформаторы, – справедливо обобщал теоретик неоллиберализма Вальтер Ойкен, – должны прежде всего добиваться хозяйственного порядка, действующего с наивысшей эффективностью»¹⁰.

Можно сослаться на отечественный, хотя и далекий от сегодняшнего дня, опыт реформирования экономики. Так, в период НЭПа, когда еще острее, чем сегодня, стояла проблема нахождения источников накопления и каналов пополнения государственного бюджета, акцент был сделан на необходимость повышения производительности труда, на стимулирование производителей. Ленинские подходы к решению этой сложнейшей задачи кратко и емко были сформулированы Н. И. Бухариным: «Не эмиссия, не проедание запасов (золотых, товарных, валютных), не переобложение крестьянства, а качественное повышение производительности общенародного труда и решительная борьба с непроизводительными расходами – вот главные источники накопления»¹¹. Заметим попутно, что под «борьбой с непроизводительными расходами» подразумевались отнюдь не экономия за счет образования, науки, культуры, медицины и тем более не отказ от выдачи заработной платы трудящимся, а, прежде всего, удешевление и упрощение бюрократического аппарата, его сокращение, сведение к абсолютно необходимому. Такая же борьба с непроизводительными расходами имела место и в реформе Эрхарда¹².

К началу реформы 1948 г. в Западной Германии общий индекс промышленного производства достигал

⁸ Брагинский С. В. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления / С. В. Брагинский, Я. А. Певзнер. – М.: Мысль, 1991. – С. 7.

⁹ Гринберг Р. С. Россия в начале XXI века: экономический успех без развития и демократии? / Р. С. Гринберг // Россия и современный мир. – 2006. – № 1. – С. 6.

¹⁰ Цит. по: Эрхард Л. Благополучие для всех: репринтное воспроизведение: пер. с нем. / Л. Эрхард; – М.: Дело, 2001. – 352 с. – С. 13.

¹¹ Бухарин Н. И. Политическое завещание Ленина / Н. И. Бухарин // Избранные произведения. – М.: Политиздат, 1988. – С. 428.

¹² См.: Смольков В. Г. Социальное рыночное хозяйство: концепции Л. Эрхарда и Г. Мюрдаля / В. Г. Смольков // Социально-политический журнал. – 1988. – № 1. – С. 158.

⁵ Ключевский В. О. Сочинения: в 9 т. Т. 9 / В. О. Ключевский. – М.: Мысль, 1990. – С. 427.

⁶ Цит. по: Павловский Г. О. Тренировка по истории: Мастер-классы Гефтера / Г. О. Павловский. – М.: Рус. ин-т, 2004. – С. 169.

⁷ Ядгаров Я. С. История экономических учений: учебник / Я. С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 275.

лишь примерно 50 % производства 1936 года (самого высокого уровня довоенной Германии). За 2 года реформ этот уровень был восстановлен, а через 8 лет реформирования индекс промышленного производства составил уже более 200 % по отношению к 1936 г., то есть был удвоен, при этом «производительность экономики выросла более чем на 60 %»¹³.

Этому способствовало проведение эффективной налоговой реформы, направленной на то, чтобы, по словам Эрхарда, «побудить людей к участию в капиталовложениях», а также повышение заработной платы, причем заработок за сверхурочную работу оставался свободным от налогового обложения. Эти мероприятия представляли собой «прекрасное добавление к тому радостному чувству, которое люди, наконец, снова стали испытывать при мысли о работе, так как вознаграждение, которое они получали за свой труд, давало им возможность приобрести что-то реальное и устраивать жизнь свободно, по своему желанию»¹⁴.

Характеризуя рост заработной платы, Л. Эрхард всякий раз подчеркивал, что это повышение «не выходило за рамки общего повышения производительности»¹⁵, что вообще «предпосылкой любых социальных требований должно быть увеличение производительности». Другой подход он называл «прямо-таки детским»¹⁶. Долю каждого в «общем пироге» можно увеличить, если испечь пирог побольше. Только этим способом можно также «гарантировать соразмерный, достойный жизненный уровень всем тем, кто без собственной вины, вследствие старости, болезни, или как военный инвалид ... не может принимать непосредственного участия в производственном процессе»¹⁷.

Рост производительности общественного труда – не только предпосылка увеличения заработной платы и повышения уровня благосостояния, но и необходимое условие снижения цен. Эти противоположные тенденции зарплаты и цен как раз и имели место в реформе Эрхарда, они характеризовали, по его словам, «внутренние законы рыночного хозяйства, оптимальным или идеальным выражением которого является увеличение заработка при понижающихся ценах»¹⁸. Заметим попутно, что в этом своем утверждении Эрхард, хотел он того или нет, предстает как сторонник трудовой теории стоимости и признания такого «внутреннего закона рыночного хозяйства», как закон стоимости. В самом деле, почему снижались цены? Потому, что росла *производительность труда*, благодаря чему в каждой единице производимого товара заключалось теперь меньшее количество общественно необходимого труда, снижалась, следовательно, его стоимость.

Отметим также, что Эрхард не боялся прослыть «банальным», когда из самого понятия «рынок» не выбрасывал, как это делают большинство современных наших учебников¹⁹, наиболее глубокий рыночный процесс –

процесс производства товаров. «Формирование национального дохода, – констатировал он, – нерасторжимо связано с народнохозяйственным товарным производством... Мы бедны, когда мало производим и соответственно располагаем лишь ограниченным национальным доходом. Мы становимся богаче, когда производим больше, обеспечивая тем самым больший доход благодаря повышенной производительности»²⁰.

К сожалению, в российском реформировании у нас редко вспоминают о производительности труда, будто это и не критерий прогрессивности происходящей трансформации. Даже когда пытаются выяснить причины продолжающегося роста цен, пеняют на какие угодно другие факторы: влияние США, происки изгнанных из России олигархов, мировой финансовый кризис и т. п.). А между тем с 1999 года сильно упавшая за предыдущие годы реформ общая производительность труда в последующие годы почти не росла и сегодня находится на крайне низком уровне.

Можно только сожалеть, что при оценке итогов 15-летнего реформирования российской экономики и определении путей обновления стратегии на X Российском экономическом форуме (Екатеринбург, 2005) проблема роста производительности труда не только не стояла в центре внимания, но и вообще непосредственно не фигурировала. И в разработанной новой «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» эта проблема не выделена в качестве центральной, а разбросана по некоторым избранным отраслям в качестве простых намерений.

Сегодняшний кризис российской экономики – это не обычный экономический кризис циклического характера. В основе капиталистического цикла лежат объективные экономические закономерности, которые у нас, можно сказать, еще и не действуют. Во всяком случае, нашему сегодняшнему кризису не предшествовал какой-либо экономический подъем и его никак нельзя назвать «кризисом перепроизводства». Это, скорее, кризис недопроизводства, вызванный, прежде всего, однобоко-уродливым характером нашей экономики, а также отсутствием конкуренции, в чем нельзя обвинять ни глобализм, ни конкретное состояние ипотечного рынка США.

Сегодня одним из факторов выхода из кризисного состояния является использование кейнсианского рецепта формирования эффективного покупательского спроса, как инвестиционного, так и потребительского. Стимулировать и тот, и другой может и должно государство. При всем том, что оба эти вида спроса взаимосвязаны и взаимодействуют, применительно к заявленной нами теме остановимся именно на потребительском спросе, который в современных российских условиях, чтобы быть эффективным, требует существенного (не «косметического» только) повышения заработной платы, зна-

¹³ Эрхард Л. Благосостояние для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с. – С. 33, 328.

¹⁴ Там же. С. 33.

¹⁵ Там же. С. 37.

¹⁶ Там же. С. 17.

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же. С. 42.

¹⁹ См., например: Экономическая теория : учебник для вузов /

под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – С. 529; Носова С. С. Экономическая теория : учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / С. С. Носова. – М. : ВЛАДОС, 2005. – С. 502; Борисов Е. Ф. Экономическая теория : учебник / Е. Ф. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2006. – С. 178.

²⁰ Эрхард Л. Полвека размышлений : Речи и статьи / Л. Эрхард; пер. с нем. – М. : Ордынка, 1993. – С. 90.

чительного увеличения ее доли в производимом ВВП. В публикациях многих отечественных авторов (В. Куликов, Д. Львов, Р. Нигматулин, В. Роик, Р. Яковлев, А. Ивлев и др.) ситуация с заработной платой в постсоветской России оценивается как абсолютно неудовлетворительная. Можно согласиться с мнением академика Р. М. Нигматулина о том, что «доля оплаты труда в ВВП должна вырасти с 25 до 50 %. В Европе и США она равна 60-70 %», что сегодня в России эта доля «аномально низка, и это тормозит развитие экономики, поскольку задавлен спрос на отечественную продукцию», что повышение доли оплаты труда в ВВП необходимо «для мобилизации внутренних экономических ресурсов, ускорения экономического роста, спасения жизнеобеспечивающих отраслей экономики ..., для структурной перестройки экономики»²¹.

Иначе получается «порочный круг»: низкая заработная плата – следствие низкой производительности труда и низкой эффективности хозяйства, а низкие производительность и эффективность – следствие низкой заработной платы. В этих условиях разрыв «порочного круга» с чего-то придется решительно начинать. Хотя задачи роста производительности труда и эффективности ни на минуту не должны исчезать из поля зрения (и на сегодня, и на перспективу), все же немедленно начинать необходимо с повышения заработной платы. Это несколько не зачеркивает положение, сформулированное Эрхардом, о том, что *предпосылкой* любых социальных требований должно быть увеличение производительности. Дело в том, что заработная плата у нас сегодня занижена искусственно, волюнтаристски, с нарушением конституционных прав трудящегося человека²². И это осуществлено не столько в угоду интересам наших малоэффективных предпринимателей, сколько в угоду нашему самоедско-разорительному, невероятно разросшемуся чиновничьему аппарату. И опять вспомним Эрхарда. «Если мы чему-нибудь способны научиться у прошлого, то прежде всего тому, что при плановой и централизованно управляемой экономике доля заработной платы в готовом продукте всегда была ниже, чем при рыночной экономике ... Было бы странно, если бы все было иначе, ибо раздутый бюрократический аппарат неизбежно поглощает существенную часть социального продукта»²³.

Если учесть, что такое «поглощение» осуществляется у нас сегодня еще более громоздким чиновничьим аппаратом, чем это было в Советском Союзе, а объект поглощения создается уже силами только одной бывшей союзной республикой (РСФСР), то откуда же будет нормальной доля заработной платы в ВВП? Предпосылкой ее увеличения, естественно, выступает кардинальное сокращение бюрократического аппарата, контроль «сни-

зу» за его доходами, четкое правовое поле, в котором этот аппарат функционирует. Хорошо сказал об этом английский социолог, профессор Манчестерского университета Т. Шанин в конце явно неудавшейся у нас «перестройки»: «Я думаю, что сегодня нужна не борьба за уничтожение бюрократии, а бюрократия, которая умеет работать, открыта общественному контролю, ограничена законами и не слишком тяжеловесна...»²⁴.

В обществе существует мнение, в том числе и в экономической литературе, и на уровне правительственных кругов, что повышение заработной платы приведет к новому витку инфляционного процесса, к гиперинфляции. На это есть категорические возражения²⁵, которые мы полностью разделяем.

Рост цен у нас не есть следствие раздутости денежного навеса над производством. Такого «навеса» сегодня вообще не существует. Расчеты специалистов показывают, что у нас не только не требуется «сжимать» денежную массу в обращении, а наоборот, существует недостаточная монетизация экономики. Коэффициент монетизации (отношение денежного агрегата М2 к ВВП, выраженное в процентах) в России составляет 24 %, тогда как в среднем в мире он равен 50 %, в США – 55 %, в Японии – 150 %, в Китае – 215 %²⁶. Уже из этих «докризисных» цифр видно, что по крайней мере в 2 раза указанный коэффициент может быть увеличен у нас. Кризис в этом отношении не улучшил положения России, страдающей от нехватки денег в обращении. Следовательно, рост цен у нас – не результат излишнего превышения денежной массы в обращении, а попросту неконтролируемый ценовой произвол.

Кроме того, цены в трудных переходных и тем более кризисных условиях можно и нужно регулировать. В особенности это касается цен на продукцию естественных монополий. Рост именно этих цен «утяжелил» издержки производства в других отраслях, подтолкнул всеобщий рост цен. У нас пока «регулирование» цен на продукцию естественных монополий неадекватно, оно не привязано к уровню заработной платы в стране.

Между прочим, если мы сознательно подтягиваем некоторые цены к мировым, то, видимо, в такой же «подтяжке» нуждается и цена на такой товар, как «рабочая сила». А если пока такой возможности нет, то и цены на другие товары не стоит искусственно тянуть до уровня мировых, тем более что мировой рынок и национальный рынок – далеко не одно и то же.

Зарубежный опыт показывает, что в отношении цен, а ровно и в отношении заработной платы, государство может, как это было сделано Рузвельтом в трудные 30-е годы в США, заключить «социальный контракт» с предпринимателями²⁷.

²⁴ Шанин Т. Западный опыт и опасность «сталинизма наоборот» / Т. Шанин // Коммунист. – 1990. – № 1. – С. 67.

²⁵ См.: Колесников И. В. Увеличение доходов населения на базе роста производительности труда – главное условие экономической и финансовой стабилизации / И. В. Колесников // Финансы меняющейся России в инновационной экономике : мат-лы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции. – Волгоград : ФГОУ ВПО ВАГС, 2009.

²⁶ Сулакшин С. С. Государственная политика промышленного развития России / С. С. Сулакшин // Журнал экономической теории. – 2005. – № 1. – С. 121.

²⁷ Рузвельт Ф. Д. Беседы у камина / Ф. Д. Рузвельт; пер. с англ. – М. : НТРК, 2003. – С. 38, 49, 52, 69 и др.

²¹ Нигматулин Р. И. Как же все-таки обустроить Россию? / Р. И. Нигматулин, В. А. Бажанов // Вестник РАН. – Т. 74. – 2004. – № 12. – С. 1099, 1102.

²² Мы имели возможность показать это на примере законодательного определения минимальной заработной платы (см. Косицына Ф. П. Российский рынок труда: необходимость существенных правовых корректировок // Современное социально-экономическое развитие : проблемы и перспективы : мат-лы международной научно-практической конференции. – Волгоград : Принт, 2010).

²³ Эрхард Л. Полвека размышлений : Речи и статьи / Л. Эрхард; пер. с нем. – М. : Ордника, 1993. – С. 96.

Заслуживает внимания и такая мера по регулированию цен, которая, в частности, применялась Л. Эрхардом, осуществлявшим реформу 1948 года в Германии, – периодическая публикация каталога «уместных цен», выработанного совместно с торгово-промышленными кругами и профсоюзами. Такой каталог определял, «какие цены, при правильной калькуляции, должны были почитаться уместными для отдельных предметов потребления»²⁸. В этом же направлении действовал и «Закон против произвольного повышения цен», введенный в реформирующейся Германии уже в октябре 1948 года.

В условиях, когда нет «совершенной конкуренции», когда есть монополизм в экономике, «система цен, – по словам Нобелевского лауреата К. Эрроу, – должна дополняться неявным или явным социальным контрактом»²⁹.

Нельзя не видеть, что увеличение заработной платы – это расширение внутреннего рынка. Опросы, которые проводит Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, однозначно показывают, что 77 % руководителей-бизнесменов считают важнейшим фактором, торпедирующим экономическое развитие, недостаточный спрос на внутреннем рынке³⁰.

Увеличение заработной платы – это не только главное средство нормального воспроизводства рабочей силы, активизации личного фактора, но и условие ускорения экономического роста, повышения производительности труда, а значит, и фактор последующего снижения цен.

Не следует забывать, что необходимость повышения заработной платы диктуется не одними только экономическими соображениями. Со временем «социальная проблема вознаграждения трудящегося человека, – предвидел Л. Эрхард, – приобретет повышенное политическое значение»³¹, ибо здесь кроется средство обеспечения социальной стабилизации в обществе, укрепления международной и внутривнутриполитической обстановки.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Брагинский С. В. Политическая экономия : дискуссионные проблемы, пути обновления / С. В. Брагинский, Я. А. Певзнер. – М. : Мысль, 1991.
2. Бухарин Н. И. Политическое завещание Ленина / Н. И. Бухарин // Избранные произведения. – М. : Политиздат, 1988. – С. 428.
3. Гринберг Р. С. Россия в начале XXI века : экономический успех без развития и демократии? / Р. С. Гринберг // Россия и современный мир. – 2006. – № 1. – С. 6.
4. Нигматулин Р. И. Как же все-таки обустроить Россию? / Р. И. Нигматулин, В. А. Бажанов // Вестник РАН. – Т. 74. – 2004. – № 12. – С. 1099, 1102.
5. Ключевский В. О. Сочинения : в 9 т. Т. 9 / В. О. Ключевский. – М. : Мысль, 1990. – С. 427.

²⁸ Эрхард Л. Благосостояние для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с. – С. 9.

²⁹ Цит. по: Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 12.

³⁰ Сулакшин С. С. Государственная политика промышленного развития России / С. С. Сулакшин // Журнал экономической теории. – 2005. – № 1. – С. 121.

³¹ Эрхард Л. Благосостояние для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с. – С. 325.

6. Косицына Ф. П. Российский рынок труда : необходимость существенных правовых корректировок / Ф. П. Косицына // Современное социально-экономическое развитие: проблемы и перспективы : мат-лы международной научно-практической конференции. – Волгоград : Принт, 2010.

7. Павловский Г. О. Тренировка по истории : Мастер-классы Гефтера / Г. О. Павловский. – М. : Рус. ин-т, 2004.

8. Рузвельт Ф. Д. Беседы у камина / Ф. Д. Рузвельт; пер. с англ. – М. : НТРК, 2003.

9. Колесников И. В. Увеличение доходов населения на базе роста производительности труда – главное условие экономической и финансовой стабилизации / И. В. Колесников // Финансы меняющейся России в инновационной экономике : мат-лы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции. – Волгоград : Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2009.

11. Смольков В. Г. Социальное рыночное хозяйство : концепции Л. Эрхарда и Г. Мюрдаля / В. Г. Смольков // Социально-политический журнал. – 1988. – № 1. – С. 158.

12. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 7.

13. Сулакшин С. С. Государственная политика промышленного развития России / С. С. Сулакшин // Журнал экономической теории. – 2005. – № 1. – С. 121.

14. Шанин Т. Западный опыт и опасность «сталинизма наоборот» / Т. Шанин // Коммунист. – 1990. – № 1. – С. 67.

15. Экономическая теория : учебник для вузов / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2004.

16. Носова С. С. Экономическая теория : учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / С. С. Носова. – М. : ВЛАДОС, 2005.

17. Борисов Е. Ф. Экономическая теория : учебник / Е. Ф. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2006.

18. Эрхард Л. Благосостояние для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с.

19. Эрхард Л. Полвека размышлений : Речи и статьи / Л. Эрхард; пер. с нем. – М. : Ордынка, 1993.

20. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учебник / Я. С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004.

Морозова Наталья Ивановна,

к. э. н., доц. кафедры экономики и управления

Волгоградского института бизнеса,

e-mail: moroznata@rambler.ru

**ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ КАТЕГОРИЙ «УРОВЕНЬ ЖИЗНИ» И «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ»
В ДИНАМИКЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА****Dialectic interrelation of categories of “standard of living” and “quality of life”
in dynamics of the well-being of a society**

В статье раскрывается генетическо-диалектическая взаимосвязь понятий «уровень жизни» и «качество жизни». На основе систематизации различных точек зрения дается авторское видение взаимосвязи данных категорий. Автор доказывает, что благосостояние общества на всех этапах его развития характеризуется единством противоположных сторон (уровень жизни и качество жизни). Они неразрывны как количественные и качественные характеристики одного и того же явления. Для обеспечения плавного перехода противоположностей друг в друга необходима определенная активизация регулирующей роли государства, в особенности в условиях кризисного состояния российской экономики.

The author presents the genetic and dialectic interrelation of concepts of “standard of living” and “quality of life”. On the basis of systematization of different points of view the author’s point of interaction of such categories is presented. The author shows that the well-being of a society at all stages of its development is characterised by unity of opposite sides (quality of life and standard of living). They are inseparable like quantitative and qualitative characteristics of the same occurrence. Certain activation of the regulatory role of the state, especially in the conditions of crisis of Russian economy, is necessary to maintain of a smooth transition.

Ключевые слова: уровень жизни населения, качество жизни населения, образ жизни, благосостояние общества, преодоление бедности, социальная политика, социально ориентированная экономика, социальные последствия экономических реформ, диалектические противоположности.

Keywords: standard of living of the population, quality of life of the population, a way of life, well-being, coping with poverty, social policy, socially oriented economy, social consequences of economic reforms, dialectical opposites.

Современные условия российской действительности актуализируют проблему качества жизни населения как конкретную основу для прогрессивного развития общества и самореализации его граждан. Переход мирового сообщества на постиндустриальную стадию развития способствует возрастанию роли человека в системе факторов производства. И это не случайно, поскольку возросший уровень производительных сил, высочайшая степень обобществления производства, усложнение техники и технологических процессов предъ-

являют новые требования к главной производительной силе общества – трудящимся. Поэтому в сложившихся условиях для достижения целей бизнеса требуется уже не «односторонний» рабочий, а всесторонне развитая личность, творческий потенциал которой реализуется в производстве, в потреблении, в управленческих процессах, в нравственных отношениях. Все это диктует необходимость глубокой социальной переориентации экономических приоритетов.

Сегодня нельзя не видеть, что эволюция к социально ориентированной экономике становится общемировой тенденцией. Стратегией социального управления является движение к современным формам социально ориентированного рыночного хозяйства. Вот почему именно за такое направление развития и углубления реформ у нас выступают все основные политические движения, деловые круги, властные структуры и большинство населения страны. Но одно дело – признавать необходимость такого стратегического направления, другое дело – обеспечивать его в каждом конкретном шаге и на всех уровнях управления экономикой.

Между тем при проведении экономических преобразований со стороны государства с самого начала было допущено, по замечанию известного американского ученого, лауреата Нобелевской премии, главного экономиста Всемирного банка Дж. Стиглица, «смещение средств и целей». Ведь «даже создание рыночной экономики важно не само по себе, а как фактор повышения уровня жизнедеятельности населения и обеспечения основы для устойчивого демократического развития, отвечающего принципам справедливости»¹.

Тяжелые социальные последствия проводившихся экономических реформ в 90-е годы XX века только начинают преодолеваются в настоящее время. По оценкам специалистов, в РФ численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: в 2008 году составляла 18,5 млн человек (или 13,1 %), среди которых немало работающих. Данный показатель несколько улучшился, в 1995 году он составлял 36,5 млн человек (или 24,8 %)². Серьезность проблемы заключается не только в обнищании значительной массы населения, но и в углубляющемся социальном расслоении общества. В целом коэффициент дифференциации доходов (коэффициент фондов) составил в 2009 году 16,7

¹ Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 4-30.

² Численность населения с денежным доходом ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51g.htm

раза против 13,5 раза по итогам 1995 г.³ В таких странах, как Швеция (6,2), Германия (6,9), Финляндия (5,8), коэффициент дифференциации доходов не превышает 6-7 раз⁴. Считается, что критический уровень разрыва в величине доходов двух крайних групп населения должен составлять не более 10.

К тому же в результате реформ существенно сократились (и продолжают сокращаться) так называемые «общественные фонды потребления», и люди на практике лишись многих ранее существовавших гарантий, таких как право на труд, на жилье, на бесплатное образование и медицинское обслуживание и т. д. Складывающаяся ситуация может иметь негативные последствия для дальнейшего развития российской экономики и общества в целом.

Преодоление бедности, существенное повышение доходов малообеспеченных слоев населения, наполнение стандартов качества жизни населения реальным содержанием, безусловная реализация конституционных прав населения на получение всего комплекса социальных услуг должны стать основными приоритетами развития страны и каждого отдельного региона в целом. Только такая политика позволит России не на словах, а на деле стать действительно социально ориентированным государством. «Осуществлять стремление к подъему благосостояния, – пронзительно предупреждал великий реформатор послевоенной Германии Людвиг Эрхард, – значит отказаться от недобросовестной политики, которая предпочитает кажущиеся успехи подлинному прогрессу»⁵.

Разумеется, для роста благосостояния необходимы развитие и повышение эффективности экономики, рост производительности труда. Наша реформа до сих пор не нацелена на это. «Лечение» экономики скорее точечное, нежели систематическое. Производительность труда – почти забытый показатель. По-другому было у Эрхарда: «Ни на каких других соотношениях нельзя более убедительно показать все благотворное действие реформы, как на росте продукции за один рабочий час»⁶. На этой базе может и должно расти благосостояние всех.

Экономический рост будет иметь смысл только тогда, когда он направлен на максимальное удовлетворение потребностей населения, когда он сочетается с социальной стабильностью и социальным оптимизмом. Такой рост предполагает достижение сбалансированного ряда «общечеловеческих» целей: реализация всеобщих прав на: 1) жизнь и увеличение продолжительности жизни (в том числе снижение заболеваемости и травматизма), 2) образование, 3) труд (достижение максимальной занятости), 4) будущее (социальная стабильность); преодоление нищеты, защита окружающей среды (экологическая безопасность), снижение криминальности общества.

В современных условиях рост благосостояния – это не только повышение уровня жизни населения, но и по-

вышение качества его жизни. На выяснении сущности этих понятий следует остановиться подробнее.

Выбор в виде результирующего показателя «качества жизни» населения для оценки социально-экономического развития согласуется со статьей 7 Конституции РФ⁷ и основными положениями Конвенции 117⁸, которыми Россия должна руководствоваться при разработке и реализации своей социальной политики.

Если термин «уровень жизни» впервые был введен Организацией Объединенных Наций (Положения Всеобщей декларации прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г., статья 25⁹), то интерес общественности к категории «качество жизни» возник несколько позднее – в середине 50-х годов XX века в период усиления позиций движения за права человека и укрепления соответствующих международных и национальных институтов, а также в результате переосмысления достижений современной цивилизации и провозглашения новых гуманистических приоритетов¹⁰.

Проблема качества жизни актуализировалась, прежде всего, на Западе. Дискуссия по вопросу изучения качества жизни стала возможна благодаря укреплению позиций феноменологической методологии качественных методов. Одним из постулатов последней является заключение о том, что подлинно научное познание обязательно связано лишь с количественной формой представления результатов развития любого явления.

Для такой количественной оценки категории «уровень жизни» стал использоваться показатель ВВП на душу населения. Безусловно, данный показатель является важным, поскольку между общественным производством и потребностями индивида и степенью их удовлетворения, или, иначе говоря, между производством и уровнем жизни населения существует внутренняя взаимосвязь. С одной стороны, потенциальный уровень жизни населения определяется совокупным количеством благ, которые создаются в обществе, то есть зависит от величины ВВП на душу населения. С другой стороны, основной целью развития общественного производства является дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения. «Точно так же, как каждому из нас не все равно, в какие конкретно предметы потребления воплотится наш доход, обществу не могут быть

⁷ «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» (Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации : Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. / Российская Федерация. Конституция (1993) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445).

⁸ МОТ. Конвенция и рекомендации, принятые Международной Конференцией труда [Текст] : Том I-II. – Изд-во «Международное бюро труда», 1991.

⁹ В Положениях было провозглашено: «Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья, благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение в случае безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по независимым от него обстоятельствам».

¹⁰ См.: Тинберген Я. Пересмотр международного порядка : пер. с англ. / Я. Тинберген – М. : Прогресс, 1980. – 416 с.

³ Распределение общего объема денежных доходов населения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm

⁴ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2009 : стат. сб. – М. : Росстат, 2009. – 503 с. – С. 482-483.

⁵ Эрхард Л. Благосостояние для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с. – С. 19.

⁶ Там же. – С. 37.

безразличны структура ВВП и его распределение»¹¹.

В то же время данный показатель представляет собой недостаточно корректную оценку уровня жизни по нескольким причинам. Во-первых, несовершенство методов измерения, наличие разных подходов и поправок приводят к существованию множества оценок валового продукта, в результате возникает проблема сопоставимости полученных данных. Во-вторых, уровень жизни населения в стране определяется не только экономической мощью, но и рядом других социально-экономических факторов¹². В-третьих, он не отражает уровень социального обеспечения населения. В-четвертых, понятие «уровень жизни населения» является настолько сложным и многоаспектным, что определять его значения с помощью только одного показателя – значит исказить и упрощать реальную действительность.

Показатель ВВП на душу населения помогает представить только общую картину относительного богатства общества, или средний уровень жизни в стране, но не позволяет оценить качественную составляющую развития общества. Поэтому он должен быть дополнен рядом других показателей, которые бы не только с количественной, но и с качественной точки зрения характеризовали складывающуюся ситуацию в данной стране и позволяли бы корректировать ее в желаемом направлении.

Таким образом, возникла необходимость сместить акцент с количественных на качественные критерии, наряду с понятием «уровень жизни» оперировать понятием «качество жизни» населения. Первоначальная попытка переместить центр тяжести на качественные характеристики выразилась в появлении понятия «образ жизни». Однако впоследствии и на Западе, и в России все больше стало фигурировать более широкое понятие «качество жизни» населения.

Между категориями «уровень» и «качество» жизни, на наш взгляд, существует не просто генетический, а генетическо-диалектический тип зависимости, который выражается в том, что качество жизни имеет в своей основе определенный уровень материального благосостояния, развития экономики, культуры, науки и других сфер общественной жизни. Качество жизни – это показатель, снимающий ограниченность категории «уровень жизни» измерением тех «качественных условий удовлетворения потребностей, которые не поддаются прямому количественному измерению»¹³.

Принято считать, что термин «качество жизни» впервые использовался в книге американского экономиста Дж. К. Гэлбрейта «Общество изобилия» (1960). Своим введением в политический лексикон и тем самым формированием социального заказа на научную разработку

этот термин обязан президенту США Дж. Кеннеди, который в «Докладе о положении нации» (1963) выдвинул тезис о том, что «качество американской жизни должно идти в ногу с количеством американских товаров»¹⁴. В 1964 году к данному понятию обратился и другой американский президент Л. Джонсон, заявивший, что цели американского общества «не могут быть измерены размером наших банковских депозитов. Они могут быть измерены качеством жизни наших людей»¹⁵.

Впоследствии представители различных поколений экономистов, философов, социологов, медиков стремились объяснить сущность категории «качество жизни». Причиной затянувшейся дискуссии является социально-экономическая сложность указанной категории, выходящей за рамки экономики и включающей в себя множество разнородных и часто не поддающихся количественной оценке факторов.

Существенный вклад в определение сущности категории «уровень» и «качество» жизни внесли такие известные зарубежные ученые, как Р. Арон, Д. Белл, З. Бжезинский, М. Бунге, А. Винер, Г. Кан, Г. Маркузе, У. Ростоу, Б. Скиннер, А. Тойнби, Э. Тоффлер, И. Штеффен, Д. Форрестер, Э. Фромм и ряд других.

В отечественной литературе эта проблема стала особенно активно обсуждаться в связи с осуществляющейся трансформацией российского общества. Можно отметить исследования таких авторов, как А. Барышева, И. Бестужев-Лада, В. Бобков, М. Борщевский, А. Когут, Р. Могилевский, П. Мстиславский, Г. Петропавлова, В. Рохчин, С. Успенский, Р. Фатхутдинов и другие.

Существуют самые различные подходы к определению сущности этих понятий – от философско-мировоззренческих до формально-статистических определений.

Так, Р. Фатхутдинов подчеркивает, что качество жизни является «конечным интегральным показателем» развития общества и эффективности государственного управления им, а сама категория «качество жизни» является предметом многих наук и носит междисциплинарный характер¹⁶. В качестве «интегрального» и «результатирующего» показателя рассматривают понятие «качество жизни» и многие другие авторы. «В определенном смысле результирующим показателем по отношению к смыслу, вкладываемому в термин «уровень» и «образ жизни», – считает Н. М. Римашевская, – оказывается понятие «качество жизни»¹⁷. Интегрированный характер этого понятия отмечает и Г. П. Петропавлова¹⁸.

¹⁴ Митин М. Б. НТР, образ жизни и идеологическая борьба / М. Б. Митин // XXV съезд КПСС : проблемы социалистического образа жизни и укрепления правопорядка : мат-лы науч. конф., 23-25 ноября 1976 г. – М. : РИО Акад. МВД СССР, 1977. – С. 62-69.

¹⁵ Цит. по: Попов С. И. Проблема «качества жизни» в современной идеологической борьбе / С. И. Попов. – М. : Политиздат, 1977. – 279 с. – С. 8.

¹⁶ Фатхутдинов Р. Организационно-экономический механизм повышения качества жизни / Р. Фатхутдинов // Стандарты и качество. – 2003. – № 7. – С. 60.

¹⁷ См.: Римашевская Н. М. Народное благосостояние : Тенденции и перспективы / Н. М. Римашевская, Л. А. Оников. – М. : Наука, 1991. – 254 с.; Римашевская Н. М. Равенство или справедливость / Н. М. Римашевская, А. А. Римашевский – М. : Финансы и статистика, 1991. – 160 с.

¹⁸ Петропавлова Г. П. Методологические и теоретико-практические вопросы формирования механизма управления качеством жизни

¹¹ Некипелов А. Уровень общественного благосостояния : подходы к оценке / А. Некипелов // Российский экономический журнал. – 2004. – № 7. – С. 41.

¹² Исакин М. А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения региона / М. А. Исакин // Регион : экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 92.

¹³ См. подробнее: Бестужев-Лада И. В. Методологические проблемы исследования качества, уровня и образа жизни / И. В. Бестужев-Лада // Современные концепции уровня, качества и образа жизни. – М. : ИСИ АН СССР, 1978. – С. 20-21; Образ жизни в условиях социализма : теоретико-методологическое исследование / под ред. А. И. Арнольдов, А. С. Ципко, Э. А. Орлова. – М. : Наука, 1984. – С. 108.

Современный экономический словарь определяет термин «качество жизни» как социально-экономическую категорию, представляющую собой обобщение понятия «уровень жизни» и включающую в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия среды, окружающей человека, морально-психологический климат, душевный комфорт¹⁹.

Положительной стороной подобных определений выступает подчеркивание сложности понятия «качество жизни», агрегативного характера этого показателя, который складывается из множества конкретных показателей. Как отмечает канадский философ М. Бунге: «Качество воздуха, которым дышат люди, и вода, которую они пьют, стоимость и качество пищи, которую они едят, размер и количество их жилья, удовлетворение, которое они получают от семейной жизни и работы, степень их участия в делах общества, степень безопасности на работе и на улице, количество книг, которые они читают, театральные представления, которые они посещают, – все эти качества, вместе взятые, в принципе являются показателями качества жизни»²⁰. По определению известного российского ученого И. В. Бестужева-Лада качество жизни – это «совокупность ряда важнейших жизненных ценностей. Как живет человек, как удовлетворяются его потребности высших порядков, во имя чего он живет, каков смысл его жизни, удовлетворен ли он своей жизнью»²¹.

Однако в подчеркивании того, что понятие «качества жизни» выступает как «результатирующий», «интегральный», «обобщающий» показатель, есть и определенная негативная сторона. Во-первых, в этих определениях понятие «уровень жизни» как бы выносится за рамки понятия «качество жизни», тем самым излишне противопоставляются эти понятия. Во-вторых, есть опасность «поглощения» одного понятия другим: либо «уровень жизни» трактуется расширительно и поглощает собой понятие «качество жизни», либо наоборот, «качество жизни» трактуется расширительно и в качестве «результата» поглощает собой понятие «уровень жизни»²². В-третьих, создается впечатление, что в качестве «результатирующего» понятие «качество жизни» начинает

выступать лишь на определенном этапе развития общества, как своего рода исторический результат.

В действительности благосостояние общества на всех этапах его развития характеризуется единством противоположных сторон (качество жизни и уровень жизни). Будучи диалектическими противоположностями количественная («уровень жизни») и качественная («качество жизни») взаимообуславливают и взаимопредполагают друг друга, взаимодействуют, взаимопереходят друг в друга, обеспечивая прогрессивное развитие общества. И если в познании на первых этапах на первом плане преобладает интерес к анализу «уровня жизни», это не значит, что «качество жизни» объективно отсутствует. На последующих этапах анализа благосостояния общества «качество жизни» «не возникает» в самой реальной действительности, а лишь выдвигается на передний план в силу больших его проявлений и значимости.

Учет этого обстоятельства, на наш взгляд, позволит снять затянувшиеся споры по поводу «чистоты» определений данных диалектических противоположностей, а на практике управления ими добиваться более успешных их переходов друг в друга. К сожалению, не всегда уровень жизни автоматически переходит в качество жизни. Уровень жизни может повыситься, но на этой основе могут развиваться индивидуализм, противопоставление личных и общественных интересов, духовная деградация человека.

Для обеспечения плавного перехода противоположностей друг в друга необходима определенная активизация роли государства. Конечно, в условиях кризиса государство должно уделять внимание в первую очередь поддержанию хотя бы уровня жизни, тем более, что и это не всегда удается. Зачастую цены растут быстрее, чем заработная плата, увеличивается уровень безработицы. Тем не менее, выработка направлений повышения качества жизни должна быть актуальна и в условиях кризиса. К тому же, есть меры, реализация которых непосредственно не потребует увеличения средств, выделяемых из бюджета (к примеру, ценовая политика государства в области обеспечения доступа населения ко многим необходимым ценностям). Это будет способствовать усилению социальной справедливости в обществе и многостороннему развитию потребностей человека. Необходимо также осуществлять контроль за средствами массовой информации (особенно передач для детей), продукцией на бумажных и цифровых носителях.

Именно поэтому сегодня ключевой государственной задачей социальной и бюджетной политики должна стать задача повышения и уровня, и качества жизни, а такие социальные сферы, образование, культура, здравоохранение, наука, должны рассматриваться, в первую очередь, под углом зрения капитализации человеческого потенциала.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 4-30.
2. Численность населения с денежным доходом ниже величины прожиточного минимума и дефицит денеж-

населения региона / Г. П. Петропавлова // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. – 2003. – № 3. – С. 79-82.

¹⁹ Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

²⁰ Цит. по: Зародин В. В. Давно пора подумать о качестве жизни / В. В. Зародин, И. В. Марятов, А. К. Юфин // Стандарты и качество. – 1999. – № 1. – С. 12.

²¹ См.: Бестужев-Лада И. В. Качество жизни / И. В. Бестужев-Лада // Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 126; Бестужев-Лада И. В. Методические проблемы исследования качества, уровня и образа жизни / И. В. Бестужев-Лада // Современные концепции уровня, качества и образа жизни. – М.: ИСИ АН СССР, 1978. – 189 с.

²² См., например: Жеребин В. М. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня? / В. М. Жеребин, Н. А. Ермакова // Вопросы статистики. – 2000. – № 8. – С. 3-11; Маркович Д. Ж. Социология труда: учеб. : пер. с серб. / Д. Ж. Маркович; общ. ред. Н. И. Дряхлова, Н. П. Нарбута. – М.: Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 1997. – 512 с.; Бобков В. Качество жизни: сущность и показатели / В. Бобков, П. Мстиславский // Человек и труд. – 1996. – № 6. – С. 76-79.

- ного дохода. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51g.htm
3. Распределение общего объема денежных доходов населения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm
4. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2009 : стат. сб. – М. : Росстат, 2009. – 503 с.
5. Эрхард Л. Благополучие для всех : репринтное воспроизведение : пер. с нем. / Л. Эрхард; – М. : Дело, 2001. – 352 с.
6. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации : Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. / Российская Федерация. Конституция (1993) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
7. МОТ. Конвенция и рекомендации, принятые Международной Конференцией труда : Том I-II. – Изд-во «Международное бюро труда», 1991.
8. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка : пер. с англ. / Я. Тинберген – М. : Прогресс, 1980. – 416 с.
9. Некипелов А. Уровень общественного благосостояния : подходы к оценке / А. Некипелов // Российский экономический журнал. – 2004. – № 7. – С. 37-41.
10. Исакин М. А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения региона / М. А. Исакин // Регион : экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 92-109.
11. Бестужев-Лада И. В. Методологические проблемы исследования качества, уровня и образа жизни / И. В. Бестужев-Лада // Современные концепции уровня, качества и образа жизни. – М. : ИСИ АН СССР, 1978. – С. 20-21.
12. Образ жизни в условиях социализма : теоретико-методологическое исследование / под ред. А. И. Рюльдова, А. С. Ципко, Э. А. Орлова. – М. : Наука, 1984. – 265 с.
13. Митин М. Б. НТР, образ жизни и идеологическая борьба / М. Б. Митин // XXV съезд КПСС : проблемы социалистического образа жизни и укрепления правопорядка : мат-лы науч. конф., 23-25 ноября 1976 г. – М. : РИО Акад. МВД СССР, 1977. – С. 62-69.
14. Попов С. И. Проблема «качества жизни» в современной идеологической борьбе / С. И. Попов. – М. : Политиздат, 1977. – 279 с.
15. Фатхутдинов Р. Организационно-экономический механизм повышения качества жизни / Р. Фатхутдинов // Стандарты и качество. – 2003. – № 7. – С. 60-63.
16. Римашевская Н. М. Народное благосостояние : Тенденции и перспективы / Н. М. Римашевская, Л. А. Оников. – М. : Наука, 1991. – 254 с.
17. Римашевская Н. М. Равенство или справедливость / Н. М. Римашевская, А. А. Римашевский – М. : Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
18. Петропавлова Г. П. Методологические и теоретико-практические вопросы формирования механизма управления качеством жизни населения региона / Г. П. Петропавлова // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. – 2003. – № 3. – С. 79-82.
19. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
20. Зародин В. В. Давно пора подумать о качестве жизни / В. В. Зародин, И. В. Марятов, А. К. Юфин // Стандарты и качество. – 1999. – № 1. – С. 79-82.
21. Бестужев-Лада И. В. Качество жизни / И. В. Бестужев-Лада // Философский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – С. 126.
22. Бестужев-Лада И. В. Методические проблемы исследования качества, уровня и образа жизни / И. В. Бестужев-Лада // Современные концепции уровня, качества и образа жизни. – М. : ИСИ АН СССР, 1978. – 189 с.
23. Жеребин В. М. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня? / В. М. Жеребин, Н. А. Ермакова // Вопросы статистики. – 2000. – № 8. – С. 3-11.
24. Маркович Д. Ж. Социология труда : учеб. : пер. с серб. / Д. Ж. Маркович; общ. ред. Н. И. Дряхлова, Н. П. Нарбута. – М. : Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 1997. – 512 с.
25. Бобков В. Качество жизни : сущность и показатели / В. Бобков, П. Мстиславский // Человек и труд. – 1996. – № 6. – С. 76-79.
26. Шамрай Л. В. Отечественный опыт управления и стимулирования роста производительности труда в XX веке / Л. В. Шамрай // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 150-154.
27. Попова Н. В. Управление рынком труда (опыт зарубежных стран) / Н. В. Попова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 34-39.

Бочкова Нелли Васильевна,

аспирант, ассистент кафедры экономики и менеджмента,
Пензенской государственной
технологической академии,
e-mail: nellybochkova@mail.ru**МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
НА ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА****Mechanism of regulation of labor relations on the basis of social partnership**

В статье анализируются подходы к интерпретации трудовых и социально-трудовых отношений с позиций государства и современной науки. На основании оценки социально-трудовых отношений выявляются сходства и различия относительно их формирования и понимания структуры этих отношений в настоящее время. Статья содержит описание особенностей развития социально-трудовых отношений и становления на их основе института социального партнерства в России. Автор также рассматривает механизм регулирования трудовых отношений на основе социального партнерства и уточняет значение равноправия сторон социального партнерства при взаимодействии на различных уровнях.

The article analyzes the approaches to the interpretation of labor and social-labor relations with the state and modern science. On the basis of evaluation of social-labor relations the author reveals similarities and differences regarding their formation and understanding the structure of these relations in the present. This article describes features of the development of social-labor relations and the formation on their basis of social partnerships in Russia. The author also considers the mechanism of regulation of labor relations on the basis of social partnership and the relevance of the equality of the parties of social partnership in the interaction at various levels.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, трудовые отношения, социальное партнерство, трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений, профсоюзы, коллективный договор, качество жизни, уровень жизни.

Keywords: social and labor relations, labor relations, social partnership, tripartite commission on regulation of social and labor relations, labour unions, collective contract, quality of life, standart of living.

«Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»¹. Приоритетом государственной социальной политики на современном этапе является повышение эффективности инвестиций в человеческий капитал, обеспечение качественного воспроизводства рабочей силы, безопасных условий труда и социальных гарантий различным группам населения. Однако, несмотря на принципиальную значимость социальной политики,

понятийный аппарат в этой сфере сформулирован недостаточно четко.

Касается это, например, противоречий, возникающих по поводу определения трудовых и социально-трудовых отношений. Так, ТК РФ трактует трудовые отношения «как отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции, 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»². Таким образом, стороны трудовых отношений – работник и работодатель – взаимодействуют друг с другом для решения вопросов, непосредственно связанных с процессом труда. В то же время понятие «социально-трудовые отношения», хотя неоднократно и упоминается в законодательных актах, официальной трактовки не имеет.

К настоящему времени сформировались различные подходы по определению социально-трудовых и трудовых отношений. Так, Б. Г. Збышко считает, что «важно проводить различие этих двух категорий, которые нередко употребляются как синонимы»³. Его позиция основана на том, что социально-трудовые отношения представляют собой проекцию предшествующей социально-экономической формации, определяются уровнем развития производительных сил и производственных отношений и подвержены влиянию глобализации. Именно социально-трудовые отношения являются основой для формирования и развития трудовых отношений. Последние, в свою очередь, представляют собой отношения между конкретным работником и конкретным работодателем.

Противоположную точку зрения имеет В. В. Куликов. Так как «трудовые отношения не ограничиваются рынком труда, а понимаются более широко, то рассматриваемые термины становятся тождественными»⁴. Непосредственными участниками социально-трудовых (трудовых) отношений признаются работник и работодатель, государство «остается вне этих отношений, не ставя себя в один ряд с их субъектами»⁵. Государство, таким образом, в этих отношениях играет особую роль, которая

² Статья 15 Трудового кодекса Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

³ Збышко Б. Г. Регулирование социально-трудовых отношений в России. Международный и национальный аспект: монография / Б. Г. Збышко. – М.: Социальное страхование, 2004. – 392 с.

⁴ Современная экономика труда: монография / рук. авт. кол-ва и науч. ред. В. В. Куликов. Институт труда России (НИИ труда). – М.: Финстатинформ, 2001. – 660 с. – С. 10.

⁵ Там же. С. 11.

¹ Статья 7 Конституции Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

заключается в создании оптимальных условий для развития социальной, экономической и правовой среды.

Обе позиции сходятся в том, что социально-трудовые отношения направлены на регулирование качества жизни. Принципиальное же отличие состоит в интерпретации их структуры. Б. Г. Збышко рассматривает трудовые отношения отдельно от социально-трудовых. В. В. Куликов, Ю. П. Кокин, П. Э. Шлендер, напротив, считают, что трудовые отношения включены в структуру социально-трудовых и то, как их трактует ТК РФ, – это одно из направлений в процессе социально-трудового взаимодействия. По их мнению, социально-трудовые отношения не ограничиваются только сферой занятости, они охватывают все периоды жизни человека, начиная от воспроизводства, профессионального обучения и заканчивая обеспечением достойной старости. Подобная оценка социально-трудовых отношений формирует комплексный подход, который, по нашему мнению, и способен развивать качественное взаимодействие работников, работодателей и государства. Сегодня такое взаимодействие определяется как социальное партнерство. ТК РФ трактует его как «систему взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленную на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений»⁶.

На международном уровне основы социального партнерства заложены в Уставе МОТ и Декларации о целях и задачах МОТ⁷. В России становление института социального партнерства началось «сверху». Отказ от плановой экономики и необходимость развития рыночной экономики обусловили создание некоего общественного органа, который бы способствовал снижению политической и социальной напряженности, урегулированию экономических разногласий. В связи с этим Указом Президента от 15 ноября 1991 г. № 212 «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)» было введено в практику ежегодное заключение на республиканском уровне генеральных соглашений по социально-экономическим вопросам между Правительством РСФСР, полномочными представителями общереспубликанских объединений профессиональных союзов и предпринимателей. Было также признано целесообразным, начиная с 1991 г., заключать трехсторонние отраслевые тарифные соглашения между органами государственного управления, профсоюзами и представителями собственников (работодателей).

В настоящее время для регулирования социально-трудовых отношений на федеральном уровне на постоянной основе создана Российская трехсторонняя комиссия⁸. Комиссия может также создаваться на регио-

нальном, территориальном отраслевом (межотраслевом) уровне. Ее сторонами являются представители объединений профессиональных союзов, объединений работодателей, а также государство в лице уполномоченных лиц. Соответственно, в зависимости от сферы регулируемых социально-трудовых отношений на срок не более трех лет могут заключаться генеральное, межрегиональное, региональное, отраслевое (межотраслевое), территориальное и иные соглашения. Соглашение обеспечивает взаимодействие сторон по регулированию социально-трудовых отношений и решению социально-экономических проблем⁹. Организует деятельность комиссии и председательствует на ее заседаниях координатор комиссии, который назначается Президентом РФ. Соглашение подписывают избранные координаторы сторон.

На основании статьи 35.1 ТК РФ комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в праве участвовать «в разработке и (или) обсуждении проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, программ социально-экономического развития, других актов органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере труда». Это, несомненно, является плюсом в развитии взаимодействия государства, объединений работодателей и работников. Однако следует обратить внимание на то, что общественные объединения работников (профсоюзы) в России не имеют той силы и сплоченности, которой они обладают в западных государствах. Важными проблемами профсоюзного движения сегодня является разобщенность действий, наличие большого числа немногочисленных, маловлиятельных профсоюзов, неучастие в движении работников малых предприятий, доля которых постепенно увеличивается. Необходимо также исключить финансовую зависимость профсоюзов от работодателей и возможность профсоюзных руководителей состоять на службе у государства с тем, чтобы позиция их была независима и интересы работников отстаивались в полной мере.

Результатом эффективного социального партнерства, на наш взгляд, можно считать симбиоз социальной, экономической и правовой сфер, когда каждая из них формирует предпосылки для качественного развития других. Непременным условием для этого является формирование культуры социально-партнерских отношений, основанной на трудовой грамотности и желании работников отстаивать свои права, легитимности и заинтересованности работодателей в развитии социальной сферы, мобильности государственных структур.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Относительно целей и задач Международной организации труда : Декларация Международной организа-

⁶ Статья 23 Трудового кодекса Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

⁷ Относительно целей и задач Международной организации труда : Декларация Международной организации труда (Филадельфия, 10 мая 1944 г.). [Электронный ресурс] // Юридическая Россия. Федеральный правовой портал. – Режим доступа: <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1312118>.

⁸ О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений : Федеральный закон от 01.05.1999 г.

№ 92-ФЗ (принят ГД ФС РФ 02.04.1999). [Электронный ресурс] Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW

⁹ Так, Генеральное Соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2008-2010 годы решает вопросы в области экономической политики; заработной платы, доходов и уровня жизни населения; развития рынка труда и содействия занятости населения; социального страхования, социальной защиты, отрасли социальной сферы; условий и охраны труда, промышленной и экологической безопасности; социально-экономических проблем развития северных регионов России; социального партнерства и координации действий Сторон Соглашения.

ции труда (Филадельфия, 10 мая 1944 г.). [Электронный ресурс] // Юридическая Россия. Федеральный правовой портал. – Режим доступа: <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1312118>

2. Об основополагающих принципах в сфере труда : Декларация Международной организации труда (18 июня 1998 г.) // Российская газета. – 1998. – 16 дек. – Ст. 62.

3. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

4. О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений : Федеральный закон от 01.05.1999 г. № 92-ФЗ (принят ГД ФС РФ 02.04.1999). [Электронный ресурс] Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW

5. О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов) : Указ Президента от 15 ноября 1991 г. № 212. [Электронный ресурс] // Информационно-

правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10105374/>

6. Збышко Б. Г. Регулирование социально-трудовых отношений в России. Международный и национальный аспект : монография / Б. Г. Збышко. – М. : Социальное страхование, 2004. – 392 с.

7. Мамытов Е. Г. Социально-трудовые отношения в условиях рынка / Е. Г. Мамытов. – М. : МАКС Пресс, 2008. – 288 с.

8. Экономика труда : учебник / под ред. проф. П. Э. Шлендера и проф. Ю. П. Кокина. – М. : Юрист, 2003. – 592 с.

9. Современная экономика труда : монография / рук. авт. кол-ва и науч. ред. В. В. Куликов. Институт труда России (НИИ труда). – М. : Финстатинформ, 2001. – 660 с.

10. Ващенко А. Н. Человеческие ресурсы России : актуальные вопросы бизнес образования и социальное партнерство / А. Н. Ващенко, М. П. Бондаренко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 139-145.

Головчанская Елена Эдуардовна,

к. э. н., доц. кафедры управления персоналом

Волгоградского государственного педагогического университета,

e-mail: Belenteva@rambler.ru

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

The price policy as the modern approach of formation of cost of the personnel of the organisation

В статье рассматривается ценообразование с точки зрения маркетинга персонала, которое с учетом внешних и внутренних факторов определяет состав и структуру издержек на рабочую силу персонала, а также их изменение в процессе ее воспроизводства и оказывает непосредственное влияние на текущие и стратегические издержки предприятия.

Ценообразование – это процедура определения цены рабочей силы персонала, включающая в себя совокупность последовательных действий стратегической и тактической направленности: выявление факторов, влияющих на ценообразование, определение целей, анализ затрат, расчет индивидуальной стоимости работника, разработку ценовой стратегии и принятие тактических решений.

The article deals with the pricing from the point of view of the personnel marketing considering the external and internal factors that defines the cast and cost structure of the personnel and also their change during its reproduction and influences current and strategic costs of the enterprise.

Pricing is a procedure for defining the personnel labour costs, including a set of consecutive actions of a strategic and tactical orientation: revealing the factors influencing pricing, defining the purposes, the expense analysis, the calculation of individual cost of a worker, the development of pricing strategy and the acceptance of tactical decisions.

Ключевые слова: ценовая политика; ценообразование; цена труда; рынок труда; монополия; издержки; маркетинг персонала; ценовая тактика; ценовая стратегия; монополия; олигополия; совершенная конкуренция.

Keywords: the price policy; pricing, labour cost; labour market; monopsony; costs; personnel marketing; price tactics; price strategy, monopoly; oligopsony, perfect competition.

На современном этапе развития экономики вопросы формирования эффективной системы управления персоналом являются основополагающими в деятельности любой организации. Кризисные процессы обуславливают необходимость пристального внимания управленцев к проблемам экономичности использования человеческих ресурсов. В этой связи разработка комплексного механизма или набора инструментария, способного гибко и мобильно встроить новые подходы в традиционные системы управления персоналом, сегодня, как никогда, актуальна. И здесь, на наш взгляд, нельзя не обратить внимания на маркетинг персонала, который выступает эффективным средством достижения целей организации в рыночных высококонкурентных условиях.

Маркетинг персонала определяется как деятельность, направленная на удовлетворение конечных потребителей путем формирования, стимулирования, координирования и интегрирования персонала в рамках реализации стратегических и тактических решений организации¹. Маркетинг персонала фокусирует свое внимание как на потребностях персонала, так и на потребностях работодателя, формируемых в организации в соответствии с ее стратегией.

Важнейшим функциональным элементом маркетинга персонала является ценообразование, которое с учетом внешних и внутренних факторов определяет состав и структуру издержек на рабочую силу персонала,

¹ Головчанская Е. Э. Фундаментальные основы формирования маркетинга персонала на рынке труда / Е. Э. Головчанская // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2008. – С. 29-31.

а также их изменение в процессе ее воспроизводства и оказывает непосредственное влияние на текущие и стратегические издержки предприятия.

Цена труда персонала выступает предметом договора работника и работодателя, в котором находит свое отражение взаимодействие спроса и предложения на рынке труда и определяется как денежный эквивалент стоимости рабочей силы, выражающийся в заработной плате за труд. Стоимость же рабочей силы есть стоимость средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы.

Ценообразование в системе маркетинга персонала предполагает процедуру определения цены рабочей силы персонала, включающую в себя совокупность последовательных действий стратегической и тактической направленности.

На первом этапе целесообразно выявить факторы, которые оказывают влияние на принятие управленческих решений в данном направлении.

В условиях рыночной экономики существенным фактором, участвующим в определении цены на рабочую силу, является взаимодействие спроса и предложения.

Спрос на рабочую силу отражает потребность экономики и конкретного предприятия в совокупных способностях к труду работников.

При увеличении цены предприятием на рабочую силу издержки и себестоимость продукции возрастают, соответственно происходит рост цены на товар, приводящий к сокращению спроса на товарных рынках и, как следствие, – сокращению спроса на рабочую силу.

Предложение рабочей силы на рынке труда определяется как совокупность способностей к труду, которые работник предлагает для осуществления трудового процесса в конкретном производстве на условиях найма. При увеличении цены на рабочую силу наблюдается рост предложения рабочей силы, то есть работников, желающих работать за более высокую цену своих способностей к труду, применяемых в процессе выполнения работы, становится больше.

Таким образом, становится очевидным, что зависимость спроса на рабочую силу обратно пропорциональна ее цене, а зависимость предложения рабочей силы прямо пропорциональна изменению цены при условии неизменности других факторов. Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда отражается в цене на рабочую силу, которая способна удовлетворить обе стороны: работника и работодателя и характеризуется равновесием.

Еще один важнейший фактор, оказывающий прямое и косвенное влияние на формирование цены на рабочую силу, – это государство.

Прямое воздействие государства выражается в регулировании законодательным образом заключения отраслевых (региональных) тарифных соглашений и коллективных договоров на предприятиях в части заработной платы. Косвенное влияние на процесс ценообразования на рабочую силу государство оказывает путем стабилизации ситуации на рынке труда и проведения государственной политики занятости².

Следующий фактор, на который необходимо обратить внимание, – это рыночная среда. Можно выделить следующие модели рынков труда: рынок совершенной конкуренции, рынок монополии, рынок двусторонней монополии³.

Совершенная конкуренция на рынке труда характеризуется большим количеством фирм, которые конкурируют друг с другом при наименее многочисленной рабочей силе, имеющей относительно равную квалификацию. Ни фирмы, ни работники не контролируют и не диктуют цену рабочей силы.

Монополистический рынок труда отличается тем, что работники, занятые определенным видом труда, сосредоточены на одном предприятии (фирме), причем данный вид труда в силу различных факторов не имеет альтернатив. При данной рыночной структуре цену рабочей силы диктует фирма, которая, являясь нанимателем ресурсов, может сокращать или увеличивать занятость, тем самым влияя на цену труда. Монополист, являясь единственным покупателем рабочей силы, может для снижения заработной платы сокращать занятость.

Если рыночная среда характеризуется присутствием небольшого количества фирм, обеспечивающих и контролирующих занятость, а также цену на рабочую силу, то можно говорить об олигополистическом рынке труда.

Модель двусторонней монополии характерна для условий монополистического рынка труда, на котором действуют сильные профсоюзы, таким образом, на рынке труда действуют монополистический продавец труда в лице профсоюза, контролирующей предложение труда и влияющий на ставки заработной платы, и монополистический наниматель, который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости.

В этой связи целесообразно, на наш взгляд, выделить профсоюз в качестве отдельного фактора, влияющего на ценообразование на рынке труда. Профсоюзы, цель деятельности которых – повышение заработной платы и увеличение спроса на труд, представляют, прежде всего, интересы работников. Под влиянием профсоюзов все условия трудовой и индивидуальной деятельности работников в соответствии со спецификой организации учитываются при разработке коллективных договоров, региональных и отраслевых трудовых соглашений.

Продолжая рассматривать факторы, влияющие на цену рабочей силы, нельзя не отметить воздействие самого носителя рабочей силы, то есть работника, на процесс формирования цены. Работник выходит на рынок труда при условии, что, с одной стороны, – основным или единственным способом получения средств существования для него является продажа рабочей силы, с другой – восприятие работником трудового процесса и взаимодействия с работодателем с точки зрения необходимости удовлетворения работником всех своих потребностей (базовых потребностей, а также социальных потребностей, потребностей в оценке, уважении и самореализации) в той последовательности, которая отличает специфику его характера. Следовательно, цена рабочей силы должна быть достаточной, чтобы работник мог поддерживать свою работоспособность и приобретать нужную профессиональную квалификацию; содержать семью и воспи-

² Буланов В. С. Рынок труда / В. С. Буланов ; под ред. проф. В. С. Буланова и проф. Н. А. Волгина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экзамен, 2003. – С. 141.

³ Рофе А. И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда / А. И. Рофе, Б. Г. Збышко, В. В. Ишин ; под ред. проф. А. И. Рофе. – М. : МИК, 1997. – С. 57.

тывать детей, без чего рынок труда не будет пополняться новой рабочей силой взамен выбывающей; поддерживать нормальный для своей среды культурный и социальный уровень, то есть процесс воспроизводства.

После выявления, рассмотрения и анализа факторов, влияющих на процесс определения цены труда, необходимо определить цель, в рамках которой организация будет формировать ценовую деятельность.

Цели в системе ценообразования маркетинга персонала тесно коррелируют с целями организации, то есть зависят от того, каких именно целей фирма стремится достичь с помощью конкретного товара. Можно привести классические примеры. Например, если цель организации – стабилизация рынка, то, учитывая ее долгосрочный характер, уровень цен на товары становится низким и, следовательно, в системе ценообразования на персонал цены удерживаются невысокими, то есть чуть ниже цен конкурентов. Целью деятельности организации, особенно в условиях кризиса, может быть выживаемость. Такая ситуация способствует установлению на короткий период крайне низких цен на товары, что влечет за собой снижение затрат на персонал и его цены. В случае, когда организация преследует цель – увеличение текущей прибыли, цены на товары повышаются. Данное обстоятельство влечет за собой возможность повышения цены на рабочую силу. Важно заметить, что краткосрочный характер такой цели может способствовать также удержанию текущих цен на персонал на прежнем уровне. Еще одна цель – высокое качество товара – способствует в долгосрочной перспективе повышению цены на товар и возможности повышения цены на рабочую силу, которая в соответствии с целями организации должна обладать высоким уровнем компетентности.

Далее для определения цены на рабочую силу целесообразно проанализировать издержки, учитывая также ожидания работодателя по поводу условной стоимости и вероятности продолжения членства в организации.

Обычно используются понятия первоначальных и восстановительных издержек⁴. Первоначальные издержки персонала включают затраты на поиск, приобретение и предварительное обучение работников и подразделяются на прямые и косвенные. Прямые, например, – это издержки набора и отбора, а именно все затраты, отнесенные на одного успешного кандидата.

К косвенным издержкам обучения относятся: альтернативная стоимость времени инструктора и/или руководителя, низкая по сравнению с нормой производительности самого новичка в начале работы и его коллег, связанных с ним технологически.

Восстановительные издержки (издержки замещения) – это сегодняшние затраты, необходимые для замены работающего сейчас работника на другого, способного выполнять те же функции. Они включают издержки приобретения нового специалиста, его обучения (ориентации) и издержки, связанные с уходом работающего. Издержки ухода могут включать прямые выплаты увольняющемуся работнику и косвенные затраты, связанные с простоем рабочего места во время поиска замены, снижением производительности труда работника с момента принятия решения об увольнении и его коллег.

⁴ Управление персоналом / под. ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. – С. 110.

В зависимости от объекта восстановительные издержки могут быть разделены на два вида: позиционные, связанные с функциональным перемещением персонала, и личностные, связанные с заменой способностей работника.

Важно отметить, что состав издержек зависит от конкретного случая, целей, для которых они рассчитываются, и, наконец, доступности данных.

Поэтому следующий этап – это расчет цены рабочей силы конкретного работника. Существуют разные подходы и разные методики расчета индивидуальной стоимости работника, активно используемые управленцами организаций. Например, метод «зарплатоемкости», представляющий собой тест с набором параметров, которые анализирует испытуемый, после чего на основании алгоритмов выполняются определенные расчеты. Еще один метод – это модель, в основу которой положены понятия условной и реализуемой стоимости. Индивидуальная ценность работника определяется объемом услуг, который работник предоставит или реализует, что и является ожидаемой условной стоимостью работника (УС). Ожидаемая реализуемая стоимость – это ценность работника с учетом вероятности того, что он останется работать в организации в течение какого-то времени (РС). $РС = УС + P(O)$, где (O) – вероятность того, что работник останется работать в организации. В этом же контексте широко известна стохастическая модель, предполагающая выполнение таких шагов, как: определение взаимоисключающего набора должностей, определение стоимости каждой позиции, определение ожидаемого срока работы человека, определение вероятности работы человека на выбранных должностях (шаг 1), дисконтирование ожидаемого в будущем дохода⁵. Еще один метод оценки стоимости работника предполагает расчет в виде произведения выплачиваемой зарплаты (предполагаемой) работника на коэффициент Гкп (Гудвилл кадрового потенциала). Гудвилл кадрового потенциала отображает реальную, рыночную, индивидуальную стоимость работника как конкретного человека, умеющего выполнять определенные функции⁶.

В настоящий момент из всего многообразия подходов невозможно выделить одну универсальную методику, отвечающую любой специфике деятельности организации. Сложными для расчета являются вопросы, связанные с получением прогнозируемой стоимостной оценки потенциала отдельного работника, специалиста, менеджера и кадрового потенциала предприятия в целом. То есть ключевая проблема – достоверность оценки индивидуальной стоимости работника и всего коллектива в целом.

Далее, с учетом предыдущих этапов, в процессе определения цены на рабочую силу в системе маркетинга персонала можно остановиться на выборе стратегии, которая должна отвечать требованиям ценовой стратегии организации. Из всей совокупности стратегий, учитывающих новизну товара (товар-новинка, товар-имитатор, существующий товар), можно выделить три основных стратегии.

Одна из ценовых стратегий, используемых при введении нового товара, – «снятие сливок», предполагает

⁵ Евстратов А. Ю. Аналитическая оценка методов оценки стоимости кадрового потенциала индивидуальной стоимости работника и предприятия в целом / А. Ю. Евстратов // Управление персоналом. – 2008. – № 21. – С. 52-55.

⁶ Тугускина Г. Н. Методика оценки человеческого капитала предприятий / Г. Н. Тугускина // Управление персоналом. – 2009. – № 5. – С. 42-46.

установление высоких цен на товар и их поэтапное снижение. Такая стратегия возможна при условии высокого качества товара и отсутствия конкурентов, то есть организация придерживается инновационного направления в своей деятельности. В этом случае необходим высококвалифицированный труд работников, способных быстро адаптироваться и инновационно мыслить, которых можно привлечь высокой оплатой труда. Особо поощряются нововведения, инициативность при подвижной системе компенсаций и разнообразии стимулов.

Затем, в соответствии со снижением цены на товар, возможно постепенное снижение заработной платы, которое целесообразно подкреплять поощрительными выплатами и фондовыми опционами, бонусами, премиями, то есть продуманными тактическими решениями. Такими же действиями при установлении цены на персонал можно сопровождать ценовую стратегию скользящей падающей цены, предполагающую постепенное снижение цены в зависимости от спроса на товар, то есть ориентированную на потребителя. Здесь ценовая стратегия акцентирует внимание на поощрении за оправдание ожиданий потребителей, а также особо оцениваются навыки и умения персонала, способствующие удовлетворенности потребителей.

Еще одна ценовая стратегия на товар – стратегия прочного внедрения на рынок, нацелена на завоевание большей доли рынка путем установления низких цен на товар. Далее возможно сокращение издержек производства, и по мере их сокращения продолжается постепенное снижение цены. Необходимость снижения издержек на персонал и соответственно заработной платы фокусирует внимание работодателя на эффективности деятельности работника при четком следовании инструкциям. Такие действия могут привести к увеличению текучести кадров и снижению уровня компетентности персонала. Компенсировать эти недостатки можно, используя такие стимулы, как: интересные задания, удобное местоположение, дружный коллектив, возможность освоения новых технологий, гибкие рабочие графики и т. д.

Стратегия равнения на конкурентов предполагает установление цены на товар в диапазоне цен конкурентов и достижение преимуществ по неценовым параметрам, например, сервисному обслуживанию, удобству. В этом случае оплата труда персонала может соответствовать оплате труда работников других компаний, что обуславливает определение затрат организации на заработную плату примерно равными затратам их конкурентов на рынке труда и что ее способность привлекать кандидатов на работу будет примерно равна способности ее конкурентов на рынке труда.

Далее в процессе определения цены на рабочую силу необходимо учесть влияние рынка, то есть обратное воздействие рынка на действия производителя по установлению цены. Рыночная корректировка цены предполагает гибкое реагирование организации на изменения и требования рынка, что предполагает решение производителем ряда тактических вопросов.

Тактические решения рассматриваются как решения, направленные на координацию деятельности подразделений предприятия в среднесрочной перспективе (обычно от квартала до года) в рамках единого цикла управления. Фактически тактика – это решения о том, кто, что и в рамках какого бюджета должен делать в ближайшее время.

Тактические решения в системе ценовой политики в области маркетинга персонала представляют собой комплекс мер, влияющих на изменение цены в течение

учетного года. Характерной чертой такого вида решений является ограниченность времени – среднесрочный период (от квартала до года). Наиболее важными являются решения о заработной плате, включающие в себя изменения в течение года.

В рамках тактических решений ценообразования необходимо определить систему доплат, премирования и бонусов. Важными являются также решения об участии управленческих работников в прибылях и акционерном капитале.

Для определения результирующей цены на персонал также можно учитывать социальные льготы и социальный пакет.

Не менее значимой является проблема изменения цены на персонал по итогам отчетного периода (среднесрочного). Выделяют несколько факторов, которые влияют на определение цены: индексация заработной платы; инфляция; интенсивность личного или группового труда работников; финансовая нестабильность самого предприятия; социально-экономические условия, штрафные санкции; рыночное страхование цен.

Таким образом, можно сделать вывод, что ценовая политика с точки зрения маркетинга персонала – это процесс определения цены индивидуальной стоимости работника, включающий в себя ряд последовательных этапов. Выявление факторов, влияющих на ценообразование, предполагает детальное исследование рыночной среды, участия государства и профсоюзов, предпочтения самого работника. На этапе определения целей основополагающими являются цели организации, то есть каких результатов она стремится достичь с помощью производства и распределения конкретного товара или услуги. В процессе анализа затрат учитываются первоначальные и восстановительные издержки, а также ожидания работодателя по поводу условной стоимости и вероятности продолжения членства в организации, после чего производится расчет индивидуальной стоимости работника. На этапе формирования ценовой стратегии целесообразно учитывать такие маркетинговые стратегии, как: стратегия прочного внедрения, стратегия «снятия сливок», стратегия равнения на конкурентов, после чего разрабатывается комплекс мероприятий, влияющих на изменение цены в течение года. Мы полагаем, что ценовая политика в концепции маркетинга персонала может стать эффективным средством успешного управления персоналом организации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Головчанская Е. Э. Фундаментальные основы формирования маркетинга персонала на рынке труда / Е. Э. Головчанская // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2008. – С. 29-31.
2. Буланов В. С. Рынок труда / В. С. Буланов ; под ред. проф. В. С. Буланова и проф. Н. А. Волгина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экзамен, 2003.
3. Рофе А. И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда / А. И. Рофе, Б. Г. Збышко, В. В. Ишин ; под ред. проф. А. И. Рофе. – М. : МИК, 1997.
4. Управление персоналом / под. ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998.
5. Евстратов А. Ю. Аналитическая оценка методов оценки стоимости карового потенциала индивидуальной стоимости работника и предприятия в целом / А. Ю. Евстратов // Управление персоналом. – 2008. – № 21. – С. 52-55.
6. Тугускина Г. Н. Методика оценки человеческого капитала предприятий / Г. Н. Тугускина // Управление персоналом. – 2009. – № 5. – С. 42-46.

Кубанцева Ольга Викторовна,

аспирант кафедры экономики и управления,

ст. преподаватель кафедры технологии торговли и общественного питания

Волгоградского института бизнеса,

e-mail: olgakubantseva@yandex.ru

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Cost management technique on wages in higher educational establishments

В данной статье представлена авторская методика управления расходами на заработную плату в вузах социально-гуманитарного и экономического профилей посредством коэффициента эффективности. Представленные в статье номограммы позволяют упростить механизм реализации описанной методики и наглядно демонстрируют взаимосвязь между наиболее важными показателями, позволяющими управлять расходами на заработную плату в социально-гуманитарных и экономических вузах. Для оценки результатов практического применения методики управления расходами на заработную плату был проведен расчет рентабельности труда при различных значениях коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату.

The article is devoted to the author's technique of cost management on wages in social-humanitarian and economic higher educational establishments by means of effectiveness ratio. Nomographs presented in the article allow to simplify the mechanism of realization of the described technique and visually show interaction between the most important indicators, allowing to operate costs for wages in social-humanitarian and economic higher educational establishments. To evaluate the results of the practical application of the technique of cost management on wages, there has been carried out a labour profit calculation at various significance levels of cost-effectiveness ratio on wages.

Ключевые слова: заработная плата, коэффициент эффективности управления расходами на заработную плату, рентабельность труда, социально-трудовые отношения, рабочая сила, персонал организации, вуз, профессорско-преподавательский состав.

Keywords: wage, cost-effectiveness ratio on wages, labour profitability, the primary data of higher educational establishments, social and labour relations, labour force, personnel of an organisation, higher educational establishment, higher education teaching personnel.

Заработная плата является, с одной стороны, одним из основных факторов социально-экономической жизни любого человека; а с другой – представляет важную статью расходов любого предприятия (учреждения). Поэтому управление расходами на заработную плату является, несомненно, важной составляющей организации труда на предприятии (в учреждении).

В настоящее время в России наблюдается кризис социально-трудовых отношений, который выражается в обесценивании высококвалифицированных трудовых ресурсов, переходе труда из деятельности, позволяющей получать материальные и духовные блага, в средство

выживания, что является важнейшей социально-экономической проблемой.

В современной России большинство функций государства по реализации политики в области оплаты труда осуществляются непосредственно хозяйствующими субъектами, которые самостоятельно решают вопросы, связанные с формой, системами и размерами заработной платы, материального стимулирования результатов трудовой деятельности.

Серьезные проблемы в сфере труда, такие как: низкий уровень производительности труда, обесценение рабочей силы, высокий уровень неравенства доходов, вызывают необходимость осуществления реформирования организации управления расходами на заработную плату.

Эффективное управление расходами на заработную плату работников учреждений высшего профессионального образования поможет не только внести коррективы в распределение доходов вузов, но и усовершенствовать экономические и организационные механизмы, способные заинтересовать профессорско-преподавательский состав в эффективной работе, согласованности личных, коллективных и общественных интересов, эффективном сочетании распределения по труду и гибко реагировать на инфляцию, другие негативные процессы, что, в конечном счете, положительно повлияет на развитие экономики страны.

Укрупненную структуру расходов учреждения высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей можно представить в виде схемы (рисунок 1).

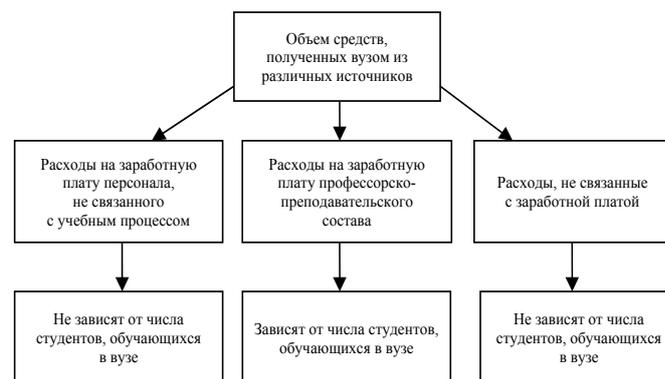


Рис. 1. Укрупненная структура расходов вуза социально-гуманитарного и экономического профилей

Одной из наиболее существенных затратных статей в учреждениях высшего профессионального образования гуманитарно-социального и экономического профилей является фонд заработной платы, который, в свою очередь, можно разделить на фонд заработной платы про-

фессорско-преподавательского состава и фонд заработной платы основного персонала.

На основании вышеизложенного укрупненную структуру расходов учреждения высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей можно записать в виде:

$$OC = \Phi ЗП_{оп} + \Phi ЗП_{ппс} + \sum C_p, \quad (1)$$

где OC – объем средств, полученных вузом из различных источников, для осуществления образовательной деятельности, руб.;

$\Phi ЗП_{оп}$ – фонд заработной платы основного персонала, руб.;

$\Phi ЗП_{ппс}$ – фонд заработной платы профессорско-преподавательского состава, руб.;

$\sum C_p$ – расходы, не связанные с заработной платой, руб.

Объем средств, полученных вузом из различных источников, для осуществления образовательной деятельности имеет прямо пропорциональную зависимость от количества студентов, обучающихся в высшем учебном заведении:

$$OC = KBЧ \cdot C_ч, \quad (2)$$

где $KBЧ$ – количество вычитанных часов профессорско-преподавательским составом учебного заведения высшего профессионального образования;

$C_ч$ – стоимость часа обучения для студента.

Фонд заработной платы профессорско-преподавательского состава зависит от числа студентов, обучающихся в вузе:

$$\Phi ЗП_{ппс} = ЧР \cdot РС \cdot K' \cdot C_ч, \quad (3)$$

где $ЧР$ – количество ставок профессорско-преподавательского состава;

$РС$ – количество вычитанных часов в рамках одной ставки;

K' – коэффициент, показывающий долю заработной платы ППС в стоимости обучения;

$C_ч$ – стоимость часа обучения для студентов;

$РС \cdot K' \cdot C_ч$ – средняя годовая заработная плата единицы производственного персонала (в нашем случае, профессорско-преподавательского состава).

Зависимость для определения фонда заработной платы основного персонала выглядит следующим образом:

$$\Phi ЗП_{оп} = ЧОП \cdot ЗП, \quad (4)$$

где $ЧОП$ – численность основного персонала;

$ЗП$ – средняя годовая заработная плата единицы основного персонала.

Подставив полученные выражения в формулу (3.2.1), получим:

$$ЧОП = \frac{KBЧ \cdot C_ч - ЧР \cdot РС \cdot K' \cdot C_ч - \sum C_p}{ЗП} \quad (5)$$

Таким образом, в результате последовательных действий нами была получена зависимость численности основного персонала от ряда факторов, что позволит эффективно управлять расходами учреждения высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей.

Продолжив рассуждения, рассмотрим $C_ч$ как

$$C_ч = C_{чсо} + C_{чсз}, \quad (6)$$

$C_{чсо}$ – стоимость часа обучения для студента очной формы обучения

$$\left(C_{чсо} = \frac{\text{стоимость обучения в год}}{\text{количество часов, оплаченных студентом}} \right) \quad (7)$$

$C_{чсз}$ – стоимость единицы объема продукции (в нашем случае, часа обучения) для студента заочной формы обучения

$$\left(C_{чсз} = \frac{\text{стоимость обучения в год}}{\text{количество часов, оплаченных студентом}} \right) \quad (8)$$

$KBЧ = РС \cdot ЧР$ – количество вычитанных часов профессорско-преподавательским составом учебного заведения высшего профессионального образования;

$РС$ – количество вычитанных часов в рамках одной ставки;

$ЧР$ – количество ставок профессорско-преподавательского состава учебного заведения высшего профессионального образования;

$\Phi ЗП_{ппс} = ЧР \cdot РС \cdot K' \cdot C_ч$ – фонд заработной платы профессорско-преподавательского состава.

Количество ставок ППС определим соотношением:

$$ЧР = \frac{KЧ_{дф} \cdot ЧСО + KЧ_{зф} \cdot ЧСЗ}{РС}, \quad (9)$$

где $KЧ_{дф}$ – количество часов на 1 студента дневной формы обучения;

$KЧ_{зф}$ – количество часов на 1 студента заочной формы обучения;

$ЧСО$ – численность студентов очной формы обучения;

$ЧЗО$ – численность студентов заочной формы обучения.

K' – коэффициент, влияющий на формирование заработной платы

$$K' = \frac{\text{оплата за час ППС}}{\frac{(C_{чсо} + C_{чсз})}{2}}, \quad (10)$$

$\sum C_p$ – расходы, не связанные с расходами на заработную плату (расходы на коммунальные платежи, налоги, приобретение литературы и т. п.).

Таким образом, соотношение $\frac{\Phi ЗП_{оп}}{\Phi ЗП_{ппс}}$, являющееся

ся искомым коэффициентом эффективности управления расходами на заработную плату $K_э$, можно определить как:

$$K_э = \frac{\Phi ЗП_{оп}}{\Phi ЗП_{ппс}} = \frac{C_ч \cdot KBЧ - \sum C_p}{C_ч \cdot РС \cdot K' \cdot ЧР} - 1 \quad (11)$$

Полученный коэффициент эффективности управления расходами на заработную плату позволяет определить оптимальное соотношение фондов заработной платы основного и профессорско-преподавательского состава учреждения высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей.

Графическая интерпретация данных выводов, полученная в результате численного эксперимента, показана на рисунках 1 и 2.

Рассмотрим построение графика зависимости коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату от величины добавленной стоимости.

По горизонтали показывается величина коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату K_3 , по вертикали – добавленная стоимость в денежной оценке.

По графику можно установить, при какой величине K_3 расходы на формирование фонда заработной платы не будут превышать величину добавленной стоимости.

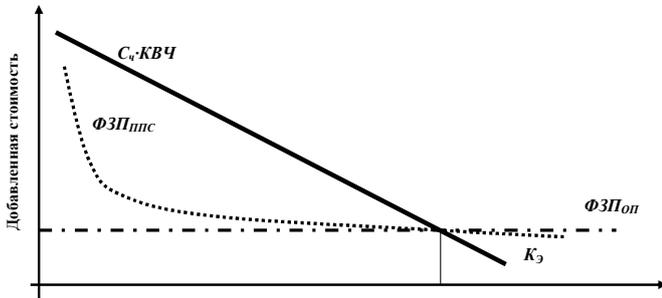


Рис. 2. Зависимость между коэффициентом управления расходами на заработную плату, величиной добавленной стоимости и фондами заработной платы основного персонала и профессорско-преподавательского состава

Обратимся к графику зависимости размера ставки преподавателя, выраженного в натуральных единицах от величины добавленной стоимости. По данному графику можно установить, при какой величине ставки, с учетом коэффициента эффективности управления расходов на заработную плату, затраты на формирование фонда заработной платы не будут превышать добавленную стоимость.

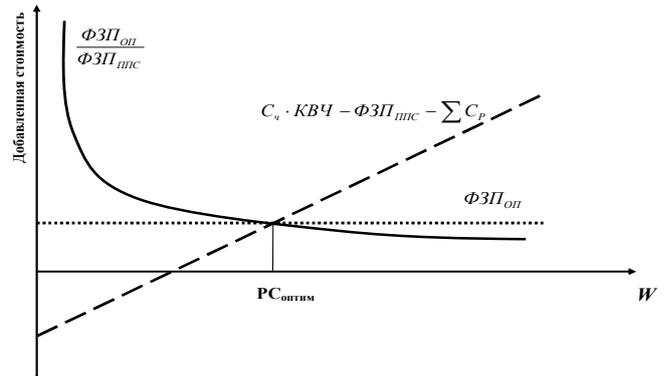


Рис. 3. Зависимость между размером ставки преподавателя и величиной добавленной стоимости

Для упрощения реализации механизма управления расходами на заработную плату в учреждениях высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей предлагается использовать номограммы (рис. 4 и рис. 5). Номограмма, представленная на рисунке 4, позволяет с помощью простых геометрических операций найти оптимальный размер добавленной стоимости при заданных значениях коэффициента эффективности управления расходами на оплату труда K_3 и численности студентов, обучающихся в учебном заведении, для безубыточной работы вуза.

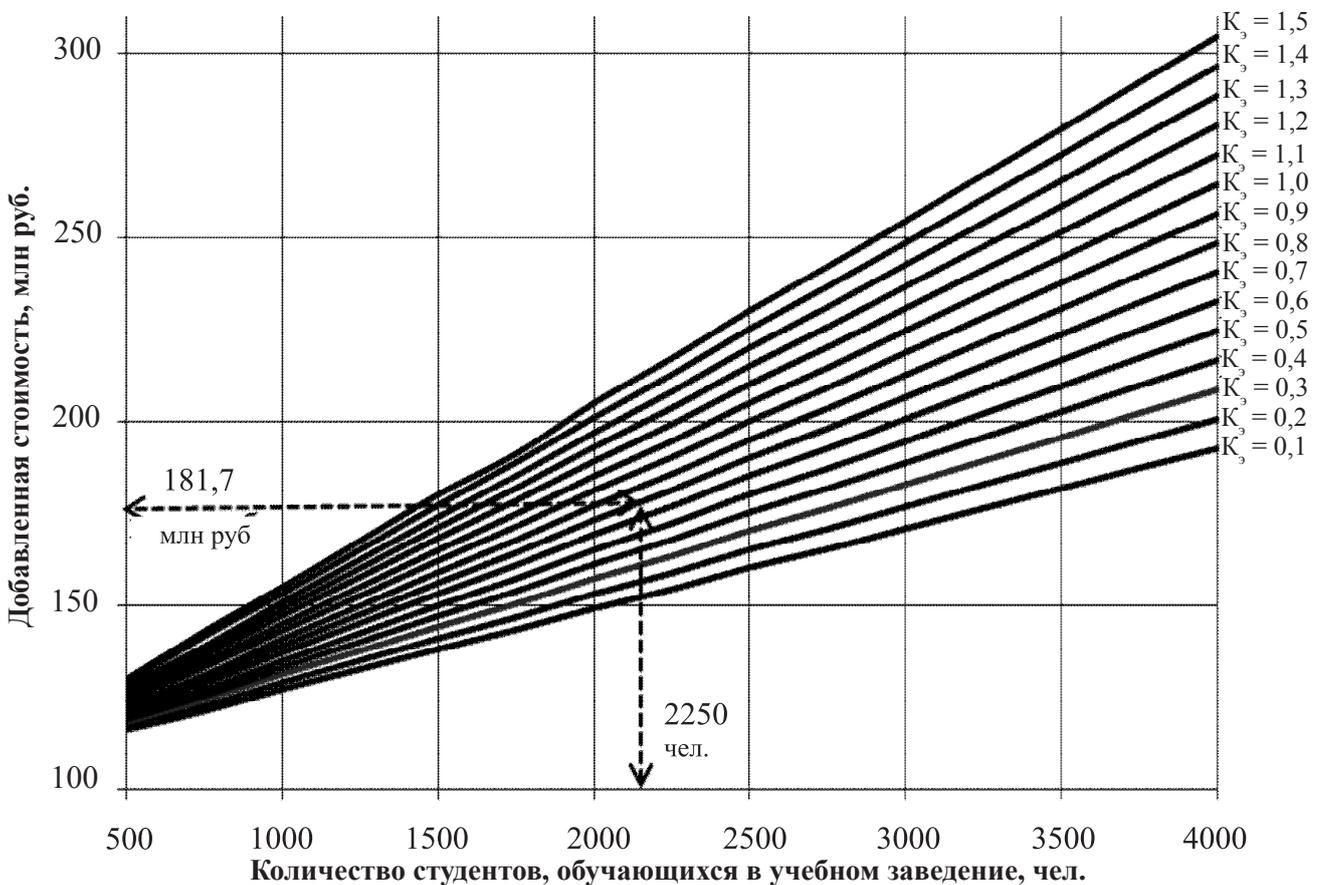


Рис. 4. Определение необходимого размера добавленной стоимости для безубыточной деятельности вуза при заданных значениях коэффициента K_3 и численности студентов вуза

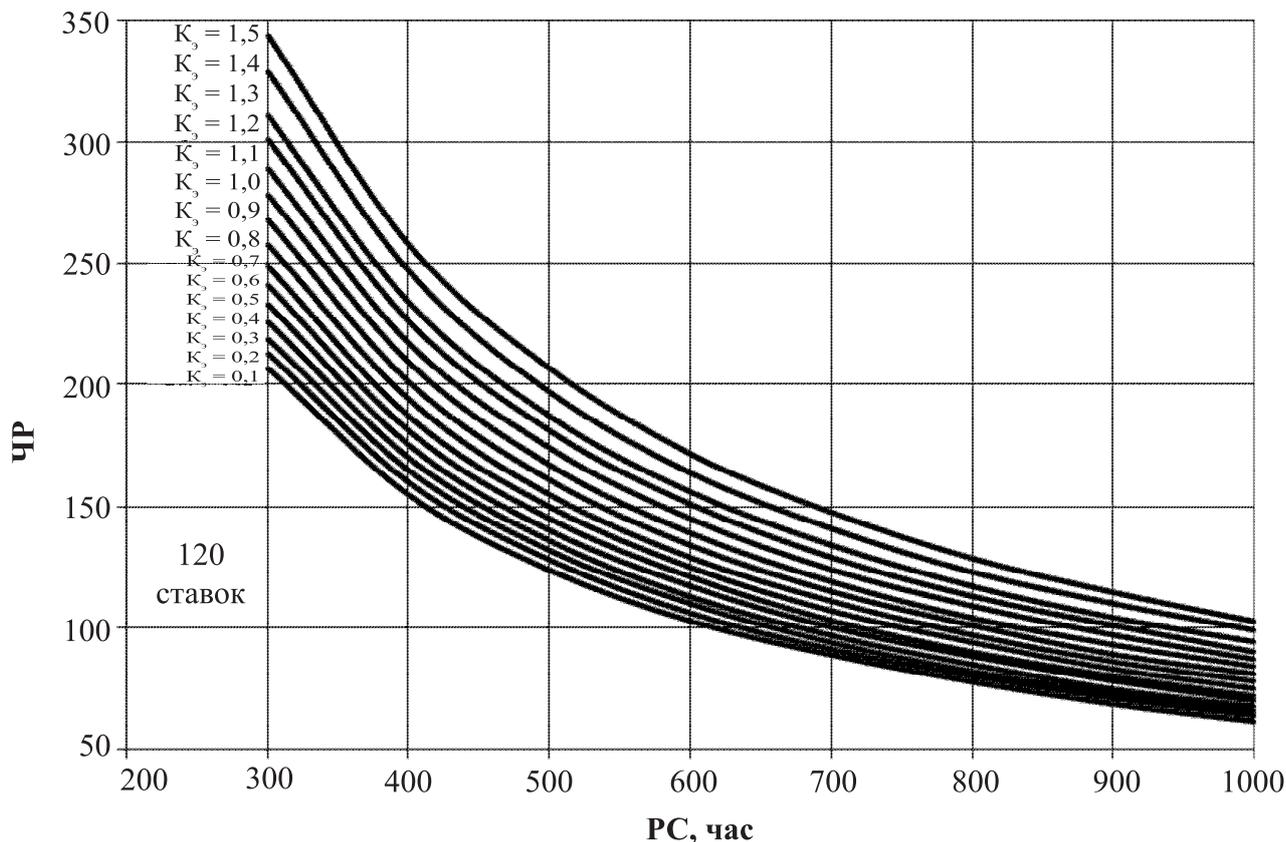


Рис. 5. Определение оптимального значения коэффициента K_3 при заданных ЧР и РС

Номограмма (рис. 5) позволяет найти оптимальное значение коэффициента K_3 при заданных значениях ставки и количества ставок в учебном заведении высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей.

При необходимости определения взаимосвязи между числом студентов и размером ставки; количеством ставок и добавленной стоимости и других зависимостей предлагается использовать вспомогательную номограмму (рис. 6).

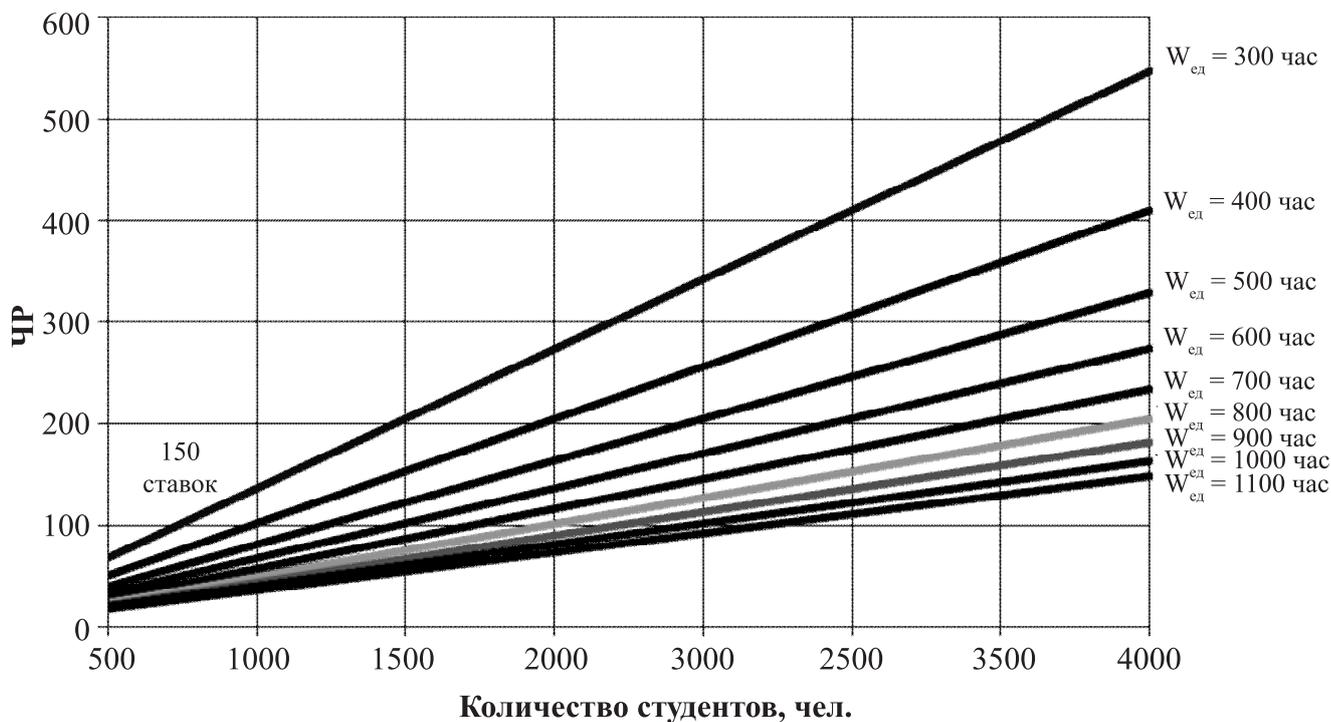


Рис. 6. Зависимость между количеством студентов, обучающихся в вузе, и числом ставок при различных значениях величины ставки

Приведенные номограммы наглядно демонстрируют взаимосвязь между наиболее важными показателями, позволяющими управлять расходами на заработную плату в социально-гуманитарных и экономических вузах, и помогают решать следующие задачи:

1) определять необходимое значение контингента студентов при заданных значениях K_3 , добавленной стоимости, количества ставок и размера ставки ППС;

2) устанавливать оптимальный размер ставки ППС при известных значениях K_3 , добавленной стоимости, численности студентов и количества ставок;

3) определять минимально потребное значение добавленной стоимости при заданных значениях K_3 , численности студентов, количества ставок и размера ставки ППС;

4) устанавливать максимально возможное значение K_3 при известных значениях добавленной стоимости, численности студентов, количества ставок и размера ставки ППС.

Пример использования вышеприведенных номограмм показан в таблице 1.

Таблица 1

Взаимобусловленность факторов, влияющих на управление расходами на заработную плату в вузах социально-гуманитарного и экономического профилей

Размер ставки	Количество ставок	Численность студентов	Добавленная стоимость	K_3
900	45,6	1000	135	0,5
	91,1	2000	165	
	136,7	3000	194,5	
	182,2	4000	224,3	
	45,6	1000	139	0,7
	91,1	2000	173	
	136,7	3000	206,5	
	182,2	4000	240,3	
	45,6	1000	145	1,0
	91,1	2000	185	
	136,7	3000	224,5	
	182,2	4000	263,4	
45,6	1000	151	1,3	
91,1	2000	197		
136,7	3000	242,5		
182,2	4000	264,3		

Приведенные графики и аналитические расчеты показывают, что оптимальное соотношение фондов заработной платы основного и профессорско-преподавательского состава – основных составляющих затрат в учреждениях высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей – зависит как от самих затрат, так и от уровня цен на оказываемые услуги, численности студентов, обучающихся в учебном заведении, а также от размера ставки преподавателя.

Применение рассмотренных методик анализа и эффективного планирования параметров расходов – достаточно прозрачных в приложении к учреждениям высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей – позволяет создать учреждение, способное противостоять на рынке другим производителям аналогичных услуг, характеру и изменению потребностей, рыночным условиям, платежеспособному спросу и т. п.

Для оценки управления расходами на заработную плату был проведен расчет коэффициента эффективно-

сти управления расходами на заработную плату $K_{\text{эрасч}}$ для ряда вузов социально-гуманитарного и экономического профилей, показывающий реальную ситуацию в рассматриваемых учебных заведениях (рис. 7).



Рис. 7. Расчетные значения K_3 для некоторых вузов

Гистограмма, приведенная на рисунке 7, наглядно демонстрирует, что наибольшее расчетное значение коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату в рассматриваемых вузах зафиксировано в Уральской академии государственной службы ($K_3 = 2,9$); наименьшее – в Волгоградской академии государственной службы ($K_3 = 0,7$).

Кроме того, используя зависимость (10), была определена оптимальная величина коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату $K_{\text{эопт}}$ в рассматриваемых учреждениях высшего профессионального образования.

Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели эффективности управления расходами на заработную плату в некоторых вузах

ВУЗ	$C_ч$ КВЧ, млн руб.	ЧР	$\sum C_p$, млн руб.	$C_ч$ РС К' ЧР	$K_{\text{эрасч}}$	$K_{\text{эопт}}$
НОУ ВПО ВИБ	228	147	105	63,84	1,1	0,50
ВАГС	120,7	365	90,56	19,1	0,7	0,51
ИНЖЭКОН	729,74	1614	659,69	46,7	1,41	0,50
КГФЭИ	204,15	290	148,51	37,5	0,9	0,49
ХГУ	345,24	1125	94,61	195,11	1,7	0,45
СВГУ	53,23	326	38,95	9,5	0,9	0,50
ТГСП	93	420	55,43	25,22	1,8	0,49
УАГС	484,5	793	465,71	12,95	2,9	0,45

Для оценки результатов практического применения методики управления расходами на заработную плату был проведен расчет рентабельности труда. В условиях плановой экономики показатель рентабельности труда предлагалось использовать для сравнения результатов трудовых коллективов, применяющих оборудование различной производительности и стоимости: «Рентабельность труда показывает, в каком отношении находится то, что труд дает обществу, к тому, что он получает. В математической

Таблица 3

Показатели рентабельности труда при различных значениях коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату в вузах социально-гуманитарного и экономического профилей

ВУЗ	$K_{\text{расч}}$	$K_{\text{опт}}$	r^*	$r_{\text{с}}^{**}$
НОУ ВПО ВИБ	1,1	0,50	0,7	1,38
ВАГС	0,7	0,51	1,1	1,41
ИНЖЭКОН	1,41	0,50	0,6	1,26
КГФЭИ	0,9	0,49	0,95	1,35
ХГУ	1,7	0,45	0,4	1,25
СВГУ	0,9	0,50	0,8	1,3
ТГСП	1,8	0,49	0,4	1,4
УАГС	2,9	0,45	0,37	1,56

* r – фактическая рентабельность труда³;

** $r_{\text{с}}$ – рентабельность труда при $K_{\text{с}} = 0,5$.

Гистограмма, представленная на рис. 8, наглядно демонстрирует рост рентабельности труда при условии учета оптимального значения коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату $K_{\text{с}} = 0,5$ при формировании фонда заработной платы учреждения высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей.

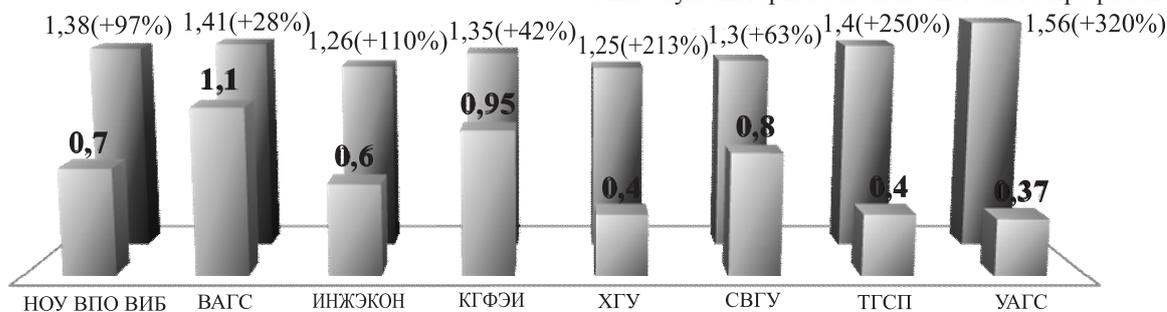


Рис. 8. Сравнительный анализ показателей рентабельности труда

Как видно на рисунке 8, наибольший возможный эффект наблюдается в Уральской академии государственной службы, где прирост рентабельности труда при условии внедрения механизма управления расходами на заработную плату составил бы 320 %.

В макроэкономическом аспекте рентабельность труда характеризуется, прежде всего, долей заработной платы в национальном доходе страны. В России эта доля существенно ниже, чем в развитых странах (по различным оценкам, в 2-3 раза), что является одной из важнейших причин низкого уровня эффективности экономики и потребления материальных благ.

Для повышения рентабельности труда в учреждениях высшего профессионального образования необходимо минимизировать сумму постоянных затрат, приходящуюся на единицу производимой услуги, что вероятно при достижении максимума объема производства услуги на существующих производственных мощностях.

Необходимо подчеркнуть, что эффективное управление формированием фонда заработной платы в учреждениях высшего профессионального образования – важнейшее условие повышения рентабельности труда в вузе. Решение этой задачи напрямую зависит от уровня управления эффективностью организации заработной платы в вузе. Применение рассмотренной методики анализа

¹ Новожилов В. В. О тенденциях в развитии производительности труда в СССР / В. В. Новожилов // Вопросы развития социалистической экономики. – М. : Наука, 1972. – С. 250.

² Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М. : Норма, 2007. – С. 156.

и планирования параметров эффективности управления расходами на заработную плату учреждений высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей на практике будет способствовать повышению эффективности управления как отдельных учреждений, так и отрасли в целом.

Таким образом, внедрение коэффициента эффективности управления расходами на заработную плату с рекомендованным значением $K_{\text{с}} = 0,5$ позволяет решать следующие задачи:

1) оптимизировать расходы учреждений высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей на заработную плату;

2) обеспечить зависимость фонда заработной платы основного персонала от численности студентов, обучающихся в вузе;

3) повысить рентабельность труда в учреждениях высшего профессионального образования социально-гуманитарного и экономического профилей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Новожилов В. В. О тенденциях в развитии производительности труда в СССР / В. В. Новожилов // Вопросы развития социалистической экономики. – М. : Наука, 1972. – С. 250.

2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М. : Норма, 2007. – С. 156.

³ При расчете величины рентабельности труда использовались первичные данные рассматриваемых вузов.

Кузьмина Юлия Анатольевна,

соискатель кафедры экономики и управления на предприятии,

зам. начальника отдела кадров

Вятского государственного университета,

e-mail: gkuzmina@yandex.ru**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ****Features of the personnel development in the research university**

В статье рассмотрены основные проблемы и задачи управления персоналом в становлении исследовательского университета и показаны пути их решения. В рамках этой задачи изучена существующая ситуация в сфере высшего образования, основы функционирования исследовательских университетов. Проанализированы итоги введения новой системы оплаты труда работников вуза. Основное внимание уделено вопросу развития персонала, формированию обучающей стратегии управления персоналом. Рассмотрены особенности развития персонала в контексте развития инфраструктуры университета для взаимодействия с реальным сектором экономики и создания сети малых предприятий.

The main problems and tasks of personnel management in the formation of the research university and ways of their decision are considered in the article. Within the framework of this task the current situation in the sphere of higher education and foundations of functioning of research universities are studied. Results of imposition of new payment system of workers of higher school are analyzed. The basic attention is paid to the personnel development and the formation of a learning human resources strategy. Features of the personnel development in the context of the infrastructure development of the university for interaction with the real sector of economy and the creation of a network of small enterprises are considered.

Ключевые слова: персонал, исследовательский университет, обучающаяся организация, развитие персонала, кадровый потенциал вуза, вуз, профессорско-преподавательский состав.

Keywords: personnel, research university, learning organization, personnel development, human resources of a higher education establishment, higher education, teaching personal.

В настоящее время в ходе реформирования системы образования происходит оптимизация сети высших учебных заведений. В числе прочих мероприятий начинается процесс создания сети национальных исследовательских университетов. Концепция национального исследовательского университета (НИУ) предусматривает равное положение образовательной и исследовательской деятельности университета. Важнейшими отличительными признаками НИУ являются способность как генерировать знания, так и обеспечивать эффективный трансфер технологий в экономику; проведение широкого спектра фундаментальных и прикладных исследований; наличие высокоэффективной системы подготовки магистров и кадров высшей квалификации, развитой

системы программ послевузовской переподготовки и повышения квалификации¹. Категория «национальный исследовательский университет» устанавливается Правительством Российской Федерации на 10 лет по результатам конкурсного отбора программ развития университетов, направленных на кадровое обеспечение приоритетных направлений развития науки, технологий, техники, отраслей экономики, социальной сферы, развитие и внедрение в производство высоких технологий².

В сфере управления высшим образованием на сегодняшний день сложилась ситуация, когда большинство университетов значительную долю ресурсов направляет на образовательную деятельность. Изменение действующей стратегии университета на стратегию, соответствующую концепции национального исследовательского университета, требует постоянного развития организации, в первую очередь его инфраструктуры и персонала. Подтверждение нашему предположению мы видим в справке по вопросу «О Концепции создания сети национальных исследовательских университетов»³, в которой говорится, что в рамках реализации программ развития должна быть выстроена современная система управления университетом, научного и образовательного менеджмента, предложены новые организационные решения. В данном документе также обозначена необходимость обеспечить создание «инновационного пояса малых научных компаний с целью коммерциализации широкого спектра изделий и технологий по критическим технологиям Российской Федерации, разработанных научно-образовательными центрами, сформированными на базе НИУ»⁴. В рамках данной статьи мы рассматриваем проблемы и задачи в сфере развития персонала.

Основной персонал вуза составляют научно-педагогические и инженерно-технические работники, тем не менее развитие университета определяет административно-управленческий аппарат. Университет, в отличие от организаций, основной целью которых является эффективность, ставит своей задачей – развитие в силу того, что основной услугой его являются предлагаемые знания, научные исследования и разработки. Соответ-

¹ Справка по вопросу «О Концепции создания сети национальных исследовательских университетов» к заседанию коллегии Минобрнауки России 4 марта 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. URL: http://mon.gov.ru/press/news/09.03.04-spravka1.doc](http://mon.gov.ru/press/news/09.03.04-spravka1.doc) (дата обращения 17/03/2009).

² О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам деятельности федеральных университетов : Федеральный закон от 10 февраля 2009 года № 18-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 16.02.2009. – № 7. – Ст. 786.

³ Справка по вопросу «О Концепции создания сети национальных исследовательских университетов» ... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. URL: http://mon.gov.ru/press/news/09.03.04-spravka1.doc](http://mon.gov.ru/press/news/09.03.04-spravka1.doc) (дата обращения 17/03/2009).

⁴ Там же.

ственно вузу необходимо стать обучающейся организацией. Понятие обучающейся организации было сформулировано Р. М. Сенге⁵ как организации, обеспечивающей обучение в различных формах, поощрение экспериментов и прекращение данного обучения после необходимого развития. Концепция обучающейся организации, реализуемой для национального исследовательского университета, видится нами в развитии персонала вуза и развитии самого университета через взаимодействие с реальным сектором экономики.

К. Ауурр и А. Регумал подтвердили в своем исследовании гипотезу, что «развитие человеческих ресурсов становится доминирующим фактором, способствующим становлению обучающейся организации»⁶. Авторы придерживаются мнения М. Хильба, обосновавшего идею о том, что успешное развитие персонала возможно осуществить через развитие четырех функциональных областей управления персоналом (набор, аттестация, оплата, развитие)⁷. Развитие кадрового потенциала начинается с набора персонала, если принять персонал без потенциала, то развивать его бессмысленно.

Набор основного персонала университета происходит путем избрания по конкурсу. Данная бюрократическая процедура при избрании на новый срок является формальной, более соответствующей понятию аттестации. Набор управленческого персонала наиболее эффективен в форме формирования команды менеджеров, обеспечивающей развитие университета в соответствии с выбранной стратегией. Требования, предъявляемые при наборе основного и управленческого персонала, должны соответствовать специфическим требованиям, определяющим стратегическое мышление сотрудника, а именно: креативность, способность идти на риск, способность отобрать лучшую релевантную информацию. По мнению М. Хильба, «аттестация персонала должна осуществляться по тем же критериям, специфическим для должностей и ролей, как и целенаправленное привлечение работников»⁸. При проведении аттестации важно отойти от традиционных методов и индикаторов оценки, а перейти к понятию компетенции работников.

В 2008 году была проведена реформа системы оплаты труда вузов. В нормативных документах Минздравсоцразвития⁹ выделены следующие критерии оценки для определения соответствующей оплаты труда: сложность труда, интенсивность труда, результативность труда, квалификация, уставные цели, тем не менее, анализ положений об оплате труда работников вузов показал, что при установлении оклада работника учитывается только квалификация работника. Для соответствия системы оплаты труда университета требованиям высококонтурной среды и установленным ведомственными

нормативными актами требованиям необходимо в положениях об оплате труда утвердить механизм формирования вознаграждения для персонала, соответствующий принципам справедливости распределения вознаграждения. Как известно, наиболее эффективной, с точки зрения развития организации, является система оплаты труда, предусматривающая справедливое вознаграждение по индивидуальным результатам труда, результату деятельности всего университета и соответствующая принципам социальной справедливости. Поэтому при разработке положений об оплате труда необходимо учитывать как минимум все вышеуказанные требования.

Д. Джой-Меттьюз и ее соавторы в книге «Развитие человеческих ресурсов» развитие персонала воспринимают как термин, который они используют для описания «интегрированного и целостного, сознательного и активного подхода к совершенствованию связанных с рабочей деятельностью знаний и поведения с использованием широкого спектра обучающих методов и стратегий», включающего в себя «обучение управленческих кадров и профессионально ориентированное образование, охватывая все способы приобретения знаний, способствующие росту индивида и компании»¹⁰.

По нашему мнению, можно выделить следующие компоненты развития персонала: развитие с целью ответственности имеющейся у работника квалификации (в настоящее время нормативной), развитие для соответствия будущим условиям и индивидуальное развитие каждого работника. В сфере российского высшего профессионального образования первые два компонента включают в себя плановое организованное повышение квалификации научно-педагогических работников и административно-управленческого персонала. Индивидуальное развитие персонала, несмотря на отсутствие внимания к нему со стороны руководства, имеет ключевое значение для развития университета, то есть его образовательной и научной деятельности, и создается в процессе ежедневной трудовой деятельности основного персонала (преподавателей и научных работников).

Как показали Д. Ходкинсон и П. Сперроу, именно эффективное поведение на индивидуальном уровне влияет на стратегическую компетенцию¹¹ и, по мнению Г. Хэмела и его коллег, является почвой для появления инноваций. Последними для распознавания природы повседневных инноваций была введена следующая концепция: «(I) ввели понятие «ежедневное познание», согласно которому отдельные личности выступают склонными к размышлениям индивидами, строящими теории; (II) попытались объяснить, как знание отдельных индивидов формирует совокупное организационное знание, и (III) попытались раскрыть работу по мониторингу индивидуального организационного «чутья», чтобы понять, почему некоторые организационные элементы более склонны к инновациям, чем другие»¹².

⁵ Senge P. M. The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization, Currency Doubleday / P. M. Senge. – New York, 1990. – 424 p.

⁶ Kartinah Ayupp, Anandan Perumal. Learning Organization : Exploring Employee Perception // The Icfai University Journal of Organizational Behavior. – 2008. – Vol. VII. – № 3. – P. 22-33.

⁷ Хильб М. Интегрированный менеджмент персонала. Цели – стратегии – инструменты : пер. 11-го нем. изд. / М. Хильб. – М. : Дело и Сервис, 2006. – С. 67.

⁸ Там же. С. 68.

⁹ О методических рекомендациях по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем по оплате труда : Приказ Минздравсоцразвития РФ от 22 октября 2007 г. № 663 // Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. – 2008. – № 1.

¹⁰ Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2006. – С. 21-22.

¹¹ Ходкинсон Дж. П. Компетентная организация : психологический анализ процесса стратегического менеджмента / Дж. П. Ходкинсон, П. Р. Сперроу; пер. с англ. – Харьков : Гуманитарный Центр, 2007. – С. 336.

¹² Хэмел Г. Стратегическая гибкость : пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. – СПб. : Питер, 2005. – С. 31.

Для основного университетского персонала индивидуальное развитие представляет собой постоянное увеличение количества знаний и использование их на практике в своем исследовании, а также в сфере современного состояния и стратегических потребностей экономики и общества, инновационной деятельности, использование современных педагогических технологий (в т. ч. информационных) и т. п. Административно-управленческий персонал университета нуждается в обучении в соответствии с индивидуальными потребностями каждого руководителя, при этом план развития предусматривает развитие индивида в соответствии с направлением развития университета и управленческой команды.

Далее рассмотрим особенности развития персонала в контексте развития инфраструктуры университета для взаимодействия с реальным сектором экономики и создания сети малых предприятий. Целью развития инфраструктуры университета является обеспечение взаимодействия с промышленными предприятиями и создание сети малых предприятий для внедрения в серийное производство и коммерческой реализации НИ-ОКР. При этом форма взаимодействия предполагает не только фактическую организацию и создание сети предприятий. Основной формой взаимодействия в данной ситуации становится налаживание сотрудничества с уже существующими промышленными предприятиями.

В условиях меняющейся внешней среды наиболее эффективным является сотрудничество в форме обмена навыками: НИОКР университетов и маркетинговых исследований, технологий, организации производства предприятий. Данное сотрудничество можно назвать стратегическим альянсом. В настоящее время отношения университетов при сотрудничестве с промышленными предприятиями, по нашему мнению, аналогичны позиции западной компании, выполняющей роль наставников, учителей в стратегическом альянсе с азиатскими¹³. Учитывая выявленное сходство, в соответствии с рекомендациями Г. Хэмэла и его коллег, университет, как и западная корпорация, должен преодолеть собственное высокомерие, порожденное положением более интеллектуальной организации. Иначе говоря, университетам необходимо стать более восприимчивыми для усвоения навыков партнеров.

В стратегическом альянсе основная роль службы управления персоналом видится нами в создании и дальнейшем методическом и организационном обеспечении специальной подсистемы развития персонала вуза. Целью обучения в рамках данной подсистемы будет являться получение требуемых компетенций в области научных исследований и разработок. Развитие персонала должно проводиться непрерывно на всех уровнях, начиная с руководителей вузов, но основное внимание и средства направляются на обучение рядовых научных сотрудников и исследователей.

В перспективе необходимо преобразование множества невзаимосвязанных отделов университетов, занимающихся развитием персонала, в единое управление развития персонала, объединяющее отдельные секторы отдела кадров, отдел аспирантуры и докторантуры, факультет повышения квалификации преподавателей.

¹³ Стратегические альянсы / под ред. В. Юфа; пер. с англ. О. Хорасанова, А. Силонова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 24.

Вновь созданная структура будет играть стратегическую роль благодаря системному подходу и обеспечивать развитие университета через развитие каждого работника по примеру западных компаний¹⁴.

Результатом внедрения предложенной модели развития университета будет являться достижение целей развития вуза в области науки и образования. Содержание проанализированной выше стратегии предусматривает доминирование стратегии управления персоналом по отношению к стратегии управления университетом. М. В. Сорокина выделяет три типа концепций, «отражающих роль системы стратегического управления персоналом в конструировании общекорпоративной системы стратегического менеджмента: концепции, исходящие из подчинения системы стратегического управления персоналом общекорпоративной системе стратегического менеджмента; концепции, исходящие из доминирования системы стратегического управления персоналом над общекорпоративной системой стратегического менеджмента; концепции, исходящие из паритета обеих систем»¹⁵. Исходя из представленной классификации обозначенная выше стратегия представляет собой второй тип стратегии, то есть относится к концепции стратегического доминирования, в отличие от двух других концепций, выделенных автором (концепции стратегической субординации и концепции стратегического паритета). Суть концепции стратегического доминирования, по нашему мнению, состоит в развитии компетенции и трех ее элементов: обучение, инновации и творчество. Развитие компетенции по трем направлениям представляет собой единый процесс. Для современной прогрессивной практики обучения характерен подход, ориентированный «на развитие, а не на обеспечение административной эффективности»¹⁶.

Наибольший интерес ученых в данной области сконцентрирован на способности людей обучаться на своем и чужом опыте. Р. М. Сенге различает два типа обучения: адаптивное и продуктивное. Первый тип связан с преодолением текущих проблем, второй – с повышением способности что-либо создавать¹⁷. Повседневная инновация является результатом ежедневной деятельности работников, их взаимодействия и обмена опытом и объединением знаний. Главная проблема создания повседневных инноваций состоит в извлечении неявных знаний и превращения их в явный «коллективный разум» («коллективное знание»)¹⁸, а творческое познание основано на многолетнем опыте и обучении¹⁹.

По мнению Д. Джой-Меттьюз и ее коллег, развитие творчества возможно через «применение различных подходов к решению проблем, непрерывное совер-

¹⁴ Jurgita Šiuždinienė. Human Resources Development System in the Context of Public Management Reform. Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2008. – № 15 (4). – P. 180-190.

¹⁵ Сорокина М. В. Теория и методология стратегического управления персоналом в торговле / М. В. Сорокина. – СПб. : Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2005. – С. 104.

¹⁶ Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте ; [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2006. – С. 124.

¹⁷ Senge P. M. The Fifth Discipline... P. 75

¹⁸ Джерард П. Ходкинсон, Пол Р. Сперроу. Компетентная организация. С. 125

¹⁹ Там же. С 266

шенствование... сложные задания»²⁰. Следовательно, его можно успешно развивать. Поскольку концепты интуиции и креативного познания приобрели большую популярность, психологи в дальнейшем должны найти такие способы, чтобы сделать их более доступными для исследования и соответственно оценки. Рассмотренные выше фрагменты управленческой деятельности формируют обучающую стратегию университета, которая и способствует формированию национального исследовательского университета.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ходкинсон Дж. П. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / Дж. П. Ходкинсон, П. Р. Сперроу; пер. с англ. – Харьков : Гуманитарный Центр, 2007. – 392 с.
2. Хильб М. Интегрированный менеджмент персонала. Цели – стратегии – инструменты : пер. 11-го нем. изд. / М. Хильб. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 256 с.
3. О методических рекомендациях по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем по оплате труда : Приказ Минздравсоцразвития РФ от 22 октября 2007 г. № 663 // Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. – 2008. – № 1.
4. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
5. Сорокина М. В. Теория и методология стратегического управления персоналом в торговле / М. В. Сорокина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 203 с.
6. Справка по вопросу «О Концепции создания сети национальных исследовательских университетов» к за-

седанию коллегии Минобрнауки России 4 марта 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.URL: <http://mon.gov.ru/press/news/09.03.04-spravka1.doc> – 17/03/2009

7. Стратегические альянсы / пер. с англ. О. Хорасанова, А. Силонова ; под ред. В. Юфа. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с. – (Серия «Идеи, которые работают»).

8. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам деятельности федеральных университетов : Федеральный закон от 10 февраля 2009 года № 18-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 16.02.2009/ – № 7. – Ст. 786.

9. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

10. Coopey J. Develop Your Management Potential : 2nd edn. / J. Coopey, J. Beech, Ch. Chambers, A. J. McLean. – London : Kogan Page, 1993. – 188 p.

11. Jurgita Džiugtdinienė. Human Resources Development System in the Context of Public Management Reform. Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2008. – # 15 (4). – P. 180-190.

12. Kartinah Ayupp, Anandan Perumal. Learning Organization: Exploring Employee Perception // The Icfai University Journal of Organizational Behavior. – 2008. – Vol. VII. – № 3. – P. 22-33.

13. Senge P. M. The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization, Currency Doubleday / P. M. Senge. – New York, 1990. – 424 p.

²⁰ Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон. – М. : Сюрте. – С. 127.

АСПИРАНТУРА

Волгоградского института бизнеса



ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПОСЛЕВУЗОВСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРЕДУСМОТРЕНА ЛИЦЕНЗИЕЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ № 1210 от 23 марта 2009 г.

АСПИРАНТУРА

предоставляет возможность продолжить обучение с целью получения степени кандидата наук



КАНДИДАТ НАУК

символ высокого профессионализма и принадлежности к управленческой элите

Аспирантура предоставляет поступающим платные образовательные услуги на очном и заочном отделениях по специальности 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством» и в форме соискательства.

Аспиранты и соискатели закрепляются за выпускающими кафедрами, научными руководителями.

Формы обучения:

I. Очная (с отрывом от производства).

Срок обучения – 3 года. Отрыв от производства также означает отсрочку от призыва в Вооруженные силы РФ.

II. Заочная (без отрыва от производства).
Срок обучения – 4 года.

III. Соискательство

Прикрепление к аспирантуре Волгоградского института бизнеса в качестве соискателя степени кандидата наук осуществляется:

- для подготовки и сдачи кандидатских экзаменов;
- для подготовки диссертации.

Срок обучения – 5 лет, из которых 2 года предназначены для сдачи экзаменов кандидатского минимума и 3 года – на подготовку диссертации.

В аспирантуру принимаются дипломированные бакалавры, специалисты, магистры из числа выпускников вузов и работников всех отраслей деятельности государственного управления, финансовых структур, малого и среднего бизнеса, образовательных и научных учреждений, представившие

в приемную комиссию следующие документы:

- копию диплома о высшем профессиональном образовании и приложение к нему;
- автобиографию;
- копию трудовой книжки;
- листок по учету кадров;
- копию паспорта.

ЗАЯВЛЕНИЯ И ДОКУМЕНТЫ ПРИНИМАЮТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА. ПРИЕМ ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ЭКЗАМЕНОВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО МЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГРУПП В ФЕВРАЛЕ, ИЮЛЕ, АВГУСТЕ, СЕНТЯБРЕ КАЖДОГО ГОДА.

Зачисление производится приказом ректора в сроки: с 1 июля по 1 августа, с 1 сентября по 1 октября, с 1 февраля по 1 марта. Срок обучения в аспирантуре исчисляется с момента зачисления.

Поступающие в аспирантуру сдают вступительные экзамены: **по специальной дисциплине, философии и иностранному языку.**

Для подготовки к сдаче экзаменов организуются консультации.

ИНСТИТУТ ГАРАНТИРУЕТ СВОИМ АСПИРАНТАМ И СОИСКАТЕЛЯМ:

- ✦ помощь в подготовке претендентов к успешному поступлению в аспирантуру;
- ✦ проведение диссертационного исследования под руководством опытных научных руководителей, преподавателей высшей квалификации (доктор наук, профессор, реже – кандидат наук, доцент), которые ведут научные исследования и являются авторами монографий, учебников, участвуют в международных конференциях и симпозиумах;
- ✦ организацию подготовки и сдачи кандидатских экзаменов по истории и философии науки, иностранному языку и специальной дисциплине (экономика) с выдачей удостоверения установленной формы;
- ✦ публикацию научных статей по теме диссертации в научном журнале «Вестник Волгоградского института бизнеса «Бизнес. Образование. Право», который включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;

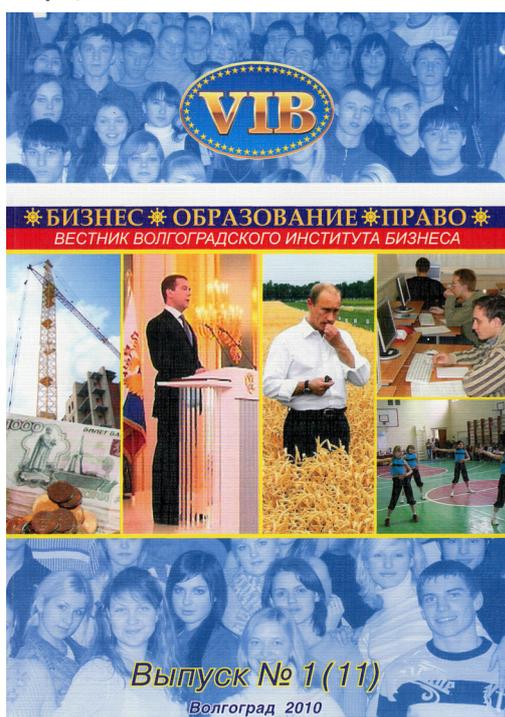
- ✦ возможность апробации результатов исследования на ежегодно проводимых институтом и его партнерами конференциях, в организациях, учреждениях, предприятиях института бизнеса;
- ✦ организацию и проведение рассмотрения диссертации по месту ее выполнения (так называемая ее предзащита) на профильной кафедре института и ее экспертиза.
- ✦ представление к рассмотрению и сопровождению защиты диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук в диссертационных советах.



**Вам с нами по пути,
если Вы спешите
присоединиться к числу наших
аспирантов и попасть в резерв
интеллектуальной
и творческой молодежи,
способной работать
на руководящих
должностях!**

Более подробно о правилах приема и форме оплаты обучения в аспирантуре можно узнать по адресам и телефонам:

400010, г. Волгоград,
ул. Южно-украинская, 2, каб. 604
Тел.: /8442/54-46-23, 22-35-47
E-mail: meon_nauka@mail.ru



www.asp.volbi.ru

МАКРОЭКОНОМИКА

Викулина Татьяна Дмитриевна,

д. э. н., проф. кафедры экономической теории

Всероссийской государственной налоговой

академии Минфина РФ,

e-mail: vtd5@list.ru

МАКРОРАВНОВЕСИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Macrobalance of social system in modern conditions of instability

В статье рассматривается взаимосвязь экономической и социальной систем, специфические особенности социальной системы, циклический характер ее развития. Автор раскрывает значение «теории катастроф» для анализа механизма преодоления неустойчивости в социальных системах, доказывает необходимость повышения роли государства в социальном регулировании как способа поддержания устойчивого макроравновесия.

The article is devoted to the interrelation of the economic and social systems, specific features of the social system, the cyclic character of its development. The author presents the meaning of “theories of accidents” for the analysis of the mechanism overcoming the instability in social systems, and proves the necessity of increasing the role of the state for social regulation as a method for maintenance of steady macrobalance. The paper gives the statistical data about the dynamics of decrease in a share of social expenses in gross national product. To generate stability of a social system it is necessary to make changes to its parameters components and to reorient existing social policy.

Ключевые слова: социальная система, макроравновесие, динамика социального цикла, теория катастроф, социальный конфликт, социальное страхование.

Keywords: social system, macrobalance, investments, home market capacity, structural imbalance, resource maintenance, dynamics of a social cycle, the theory of accidents, social conflict, social insurance.

Траектория равновесного социально-экономического состояния, совпадающая с магистралью оптимального развития, – это идеал, к которому стремится любая система, находящаяся в нормальном положении, и от которого удаляется в периоды реформирования и кризисов. Под нормальным состоянием в экономической системе понимается такое ее положение, которое характеризуется сбалансированностью следующих величин: денежной эмиссии и экономического роста, спроса и предложения на рынке труда, товаров, ресурсов, инвестиций и сбережений, государственного бюджета, доходов и расходов населения.

Несколько иначе равновесие проявляется в социальной системе. Прежде всего, под социальной системой понимается сложное, целостное образование, определяющее образ и уровень жизни людей, направленное на сохранение и поддержание стабильного благосостояния. Социальная система имеет свои специфические особенности, которые состоят в следующем:

1. Социальная система складывается на базе определенной социальной общности, основу которой составляют люди, чье поведение детерминировано определенными социальными позициями, конкретными социальными функциями, а также социальными нормами, ценностями.

2. Внутренняя природа социальной системы ориентирована на человека, отсюда ее важнейшая особенность – гуманистическая направленность целей и сложная диалектика связей.

3. В социальной системе, как ни в какой другой, часто наблюдается отрыв целей от средств, так как средства для достижения социальных целей находятся не в социальной, а в экономической плоскости, где имеют собственную внутреннюю логику развития.

4. Социальная система подвержена большему влиянию человеческого фактора, а складывающиеся в ней отношения сильно зависят от существующих в обществе представлений о социальной справедливости, богатстве и бедности, от уровня трудовой мотивации.

5. Социальная система имеет дело преимущественно с механизмом распределения – потребления материальных благ и услуг. При этом особенно активно используется распределительная функция государства, обусловленная бюджетным финансированием. Посредством бюджетной деятельности происходит вложение в развитие социальной инфраструктуры, трансфертные выплаты, вложения в «человеческий капитал».

6. Несмотря на то, что взаимопроникновение экономического и социального является объективной необходимостью, экономический рост вовсе не означает расширение возможностей для решения социальных проблем. Так, например, по уровню ВВП в расчете на душу населения Канада занимает 11 место, США – 9, а по индексу социального развития Канада опережает США.

7. Показатели социальной сферы могут выполнять функции социальной оценки результатов экономической деятельности, особенно в условиях кризиса, когда социальные и экономические изменения могут достигать значительных контрастов.

Перечисленные особенности влияют на характер функционирования социальной системы, которая также развивается циклически. Динамика социального цикла специфична. В сложных социальных системах она приобретает форму спиралевидного процесса, где изменения происходят от энтропии к негэнтропии, а в простых – маятникового движения («движения качелей»).

Практика показывает, что в периоды повышательных волн значительно возрастают крупные социальные

потрясения и перевороты. В рамках социального цикла система несколько раз проходит через равновесное и неравновесное состояние.

Достижения современной науки свидетельствуют, что неравномерность, дискретность, цикличность являются всеобщей формой организации, а неравновесие, конфликты и скачки связаны с ее качественным развитием. В этой связи равновесие и неравновесие можно рассматривать как процесс, связанный с постоянным вытеснением старого по мере набора новых качеств. Развитие, реализующееся в форме качественных скачков, происходит путем отрицания сложившихся ранее структур и связей, количественных параметров и элементов системы через потерю устойчивости. В социальных системах периодическое нарастание нового качества приводит к возникновению особого ритма, который реализуется в динамичной циклической структуре.

Динамичная устойчивость социальной системы относительна, поскольку развитие идет дискретно, через восстановление неустойчивости. Возникновение неустойчивости – сущностный момент развития, создающий условия для самоорганизации системы. Нарушение относительной устойчивости может произойти вследствие накопления количественных и качественных изменений в элементах системы, во взаимосвязях между ними, в период кризисов и падения деловой активности. При исчерпании возможности адаптивного функционирования и резервов поступательной модификации линейное развитие приостанавливается, система проходит критическую точку и вступает в состояние неустойчивости (кризиса). Разрешение сформировавшихся противоречий ведет к появлению новых качеств и возникновению более сложной социальной организации. При этом чем сложнее социальная структура системы, тем больше вероятность потери относительной устойчивости и тем продолжительнее временные рамки кризисного, нестабильного состояния. Равновесие системы достигается взаимодействием большого числа связей. Нарушение хотя бы одной составляющей из этого числа вновь приводит к потере баланса. Данная закономерность – общее проявление системного принципа «хрупкости».

Таким образом, смена состояний равновесия (устойчивости) и неравновесия (неустойчивости) в каждый конкретный момент времени приводит к динамичной циклической структуре социальной системы.

Функционирование социальной системы связано с преодолением противоречий. Вместе с тем приведенное положение не объясняет в полной мере механизм саморазвития, а именно: каким образом система переходит от старого качества к новому, от старой структуры к ее новой организации. В рамках традиционного подхода (циклической теории) ответить на эти вопросы не представляется возможным.

Для раскрытия механизма преодоления нестабильности в социальных системах в качестве вспомогательного средства воспользуемся математической теорией, получившей название «теории катастроф».

Понятие «катастрофа», применительно к кризисным процессам, двойственно: с одной стороны, оно отражает масштабность происходящего, а с другой – содержит момент неопределенности в функционировании самой системы. При этом обычный «бытовой» смысл понятия

«катастрофа» не исчерпывает его содержания. В теории «катастроф» это понятие используется для обозначения качественных скачков, им называют любые скачки в развитии. В нашем случае «катастрофа» фиксирует только одну сторону традиционного понятия – непредсказуемость, стихийность, но не несет тех отрицательных последствий, которые связаны с употреблением этого понятия в повседневной жизни.

Теория «катастроф» позволяет рассмотреть условия, при которых изменение параметров социальной системы вызывает смещение равновесия из одного положения в другое, то есть условия, которые сопровождают скачок в системном развитии. При рассмотрении состояния смены (потери) равновесия можно прийти к следующему заключению: изменения, происходящие в социальной системе непропорциональны количественным накоплениям и носят нелинейный характер. Иначе это явление получило название «черного ящика», так как, зная объем изменений на входе, нельзя определенно предсказать, какие изменения они вызовут на выходе.

Теория «катастроф», таким образом, позволяет определить только подходы к изучению «скрытых» проблем, одной из которых является проблема потери равновесия (возникновения неустойчивости). Согласно этой теории всякая система обладает таким предельным состоянием, переход через которое ведет к качественному изменению процессов, вплоть до изменения всей системы. Более того, можно определить закономерности, при которых переход в новое качество (скачок) становится неизбежным. Это происходит в том случае, если изменение параметров системы превышает возможности адаптивного развития. В результате нарушается равновесие, и система переходит в неустойчивое, колебательное состояние, то есть имеет место мягкая потеря равновесия. Если же переход на другой режим происходит скачком – это жесткая потеря равновесия. В зависимости от характера потери равновесия можно выделить три типа неравновесного состояния: критическое, кризисное и катастрофическое.

Критическое состояние характеризуется моментом начального нарушения механизма устойчивого развития; кризисное – мягкой, то есть постепенной потерей устойчивости, а катастрофическое – жесткой (быстрой) потерей устойчивости. При этом происходящие изменения невозможны в рамках бесконфликтного развития. Изменения затрагивают как фундаментальные основы системы, так и периферийные. В итоге возникают критические ситуации и социальные конфликты.

Выводы, сделанные на основе теории «катастроф», имеют большое значение для разработки социальной стратегии государственного регулирования и определения приоритетных направлений ее развития.

Касаясь государственного регулирования социальных процессов, заметим, что характер воздействия зависит от общего состояния системы, от того, в каком положении она находится в данный момент: критическом, кризисном или катастрофическом. В зависимости от этого государство использует соответствующие методы и средства регулирования.

Государственное регулирование социальной системы может носить всеобъемлющий характер, может сни-

жаться, но не должно иметь форму полного отказа. Другими словами, государство в своем отказе от социального регулирования не должно переступать порогового значения, за которым следует потеря стабильности (устойчивого макроравновесия). Появление именно такого состояния можно сегодня наблюдать в деятельности российского государства, в его стремлении максимально освободиться от воздействия на социальную систему, в то время как мировой опыт постоянно доказывает, что в критических, кризисных и переходных ситуациях государственное регулирование социальных процессов возрастает, постепенно изменяясь, приспосабливаясь к новым социальным формам.

Наиболее наглядно особенности социального регулирования проявляются при решении вопросов занятости, безработицы, финансирования социальных программ, регулирования денежных доходов населения.

Проблемы безработицы и занятости в современных условиях социальной нестабильности по-прежнему сохраняют свою остроту, так как механизм государственного воздействия на трудовые отношения остается неизменным: отсутствует правовое регулирование в негосударственном секторе, нет действенного режима ответственности руководителей предприятий за соблюдение трудовых прав работников, не ратифицированы многие конвенции и рекомендации МОТ.

Изменения, происходящие на российском рынке труда, негативно отразились на его оплате: теперь размер заработной платы зависит не от затрат труда работника, а от пропорций, в которых работодатель распределяет полученные доходы. Заработная плата потеряла свою стимулирующую и регулирующую функции, стала одной из форм социального обеспечения; постоянно увеличивается разрыв между ценой труда и его стоимостью (стоимость растет, а цена падает). Для преодоления этих тенденций и создания рыночного механизма регулирования заработной платы необходимо:

- активизировать многоуровневую коллективно-договорную систему, позволяющую отразить современные требования рынка труда;

- усовершенствовать налоговую систему регулирования индивидуальных доходов, обеспечивающую справедливое участие граждан в удовлетворении общегосударственных и региональных социальных потребностей;

- разработать комплекс минимальных государственных социальных гарантий в области оплаты труда, направленных на защиту заработной платы от имманентных негативов рыночной экономики;

- создать развернутую информационную систему, представляющую работникам и работодателям объективную информацию о заработной плате (по профессиям, разрядам, отраслям экономики, территориям и т. д.).

Каждая из перечисленных задач механизма регулирования заработной платы находится в стадии становления. В силу этого в социально-трудовых отношениях сохраняется неустойчивость, которая постоянно усиливается дополнительными нерешенными проблемами и, прежде всего, сжатием границ государственного регулирования заработной платы.

Мировой опыт постоянно доказывает, что в рыночном хозяйстве государство активно воздействует на

уровень заработной платы, используя разнообразные модели регулирования. Одна из них основана на изменении минимального уровня оплаты труда (Япония, Швеция); другая – на установлении ее нижней и верхней границы (США); третья – связана с косвенным участием государства в регулировании заработной платы через систему трипартизма (Австрия, Германия, Финляндия, Франция). При использовании той или иной модели обязательно учитываются рекомендации Международной организации труда (МОТ), в которых определяются основные требования к функционированию рынка труда, размеру минимальной и средней заработной платы, направления отраслевой дифференциации. Согласно этим требованиям величина минимальной заработной платы обеспечивает удовлетворение нормальных потребностей работника, его семьи и не может быть ниже прожиточного минимума.

Нестабильность российской экономики во многом объясняется слабыми усилиями государства в области воздействия на заработную плату. Это подтверждают и фактологические данные. В настоящее время минимальная оплата труда составляет 8 % от ее средней величины. В результате реальная минимальная заработная плата не может обеспечить большинству работающих даже минимума средств для выживания. Намеренное занижение государством заработной платы привело к неоправданному росту ее дифференциации, которая достигла критического уровня. Низкая цена труда влияет на все остальные социальные параметры развития, среди которых: сжатие потребительского спроса, уменьшение покупательной способности населения, сокращение налоговых поступлений в государственный бюджет и выплат из него и т. д.

В этих условиях объективной необходимостью становится кардинальное изменение методов и инструментов государственного регулирования заработной платы, направленных на:

- постепенное и систематическое увеличение заработной платы, ликвидацию задолженности и введение ее первоочередности в системе платежей предприятия;

- разработку мер, способствующих скорейшему сближению минимальной оплаты труда с прожиточным минимумом и введению ее автоматической индексации;

- переход к механизму контроля и воздействия на распределение доходов, установление и соблюдение в коллективных договорах экстремальных значений оплаты труда.

Проведенный анализ проблем труда и его платы позволяет сделать вывод. По основным позициям кризис трудовых отношений в России совпал с тотальным эволюционным кризисом труда в мировом сообществе. Но симптомы этого кризиса проявляются у нас с большей остротой, так как связаны с особенностями универсализации запрограммированной ранее геторегуляции на государственном уровне и ее распространении на все сферы жизнедеятельности общества.

Нарушение равновесия социальной системы связано также с деформациями таких ее параметров, как: уровень жизни, дифференциация доходов и стратификация населения.

Расчеты специалистов Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) показывают, что в настоящее время

уровень жизни в целом и доходов, в частности, продолжает падать. Траектория снижения носит не линейный, а волнообразный характер. Отмечается, что не удается преодолеть неблагоприятные факторы, связанные с формированием, распределением и использованием доходов. Усиливающиеся негативные тенденции дифференциации доходов свидетельствуют о том, что все большая их (доходов) часть сосредотачивается в руках богатого слоя. О предельной величине неравенства в распределении доходов говорит также коэффициент их концентрации. Одновременно возрос удельный вес лиц, получающих доходы ниже прожиточного минимума. Кроме того, доходы населения продолжают расти медленнее, чем инфляция, что при хронической задолженности государства по социальным выплатам резко увеличивает число бедных, усиливает социальную напряженность, разрушает устойчивость системы. Этому же способствует небывалый рост теневых доходов и нецелевое использование бюджетных средств.

Современные тенденции распределения доходов населения свидетельствуют, что в настоящее время возможность социальных конфликтов существенно возрастает. Очевидно, что методы государственного регулирования доходов вступили в противоречие с общими задачами макроэкономической стабилизации. Неоправданно низкий уровень реальных доходов и жизни дестабилизирует социальную обстановку. Для снятия накопившейся напряженности и конфликтности необходимо в области доходов и уровня жизни реализовать следующие меры:

- ликвидировать задолженности по всем видам доходов населения и в дальнейшем проводить их систематическую индексацию;
- постепенно сближать минимальные размеры заработной платы и пенсий с показателями прожиточного минимума;
- создать благоприятные условия для «зарабатывания» доходов населением;
- проводить обязательную компенсацию трудовым слоям населения потерь, связанных с социальными реформами (коммунальной, жилищной, пенсионной);
- постоянно проводить государственную социальную политику, направленную не только на повышение уровня, но и качества жизни.

Трансформационные изменения коснулись и такого параметра доходов, как их дифференциация. Дифференциация – объективно обусловленное соотношение в доходах различных социально-демографических групп населения. Она есть результат воздействия многочисленных факторов. Расчеты показывают, что имеет место перманентный рост дифференциации доходов населения. Эта тенденция свидетельствует о значительной потере равновесия социальной системы через сосредоточение доходов у наиболее богатой группы населения. Сегодня коэффициент дифференциации достиг экстремальных значений, составляет 17-кратную величину и продолжает расти, что не только вызывает усиление социальной напряженности, но и создает условия для национальной деградации, которая, как показывают многочисленные исследования, все очевиднее принимает необратимые формы.

Усиление дифференциации доходов сопровождается нарастанием масштабов бедности. В связи с этим следует

подчеркнуть, что бедность неоднородна и своеобразна: ее можно встретить во всех регионах, среди сельского и городского населения, молодых и старых, безработных и работающих. В целом ядро бедных составляют: безработные, частично занятые, работники неблагополучных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, многодетные семьи, маргиналы, вынужденные переселенцы, беженцы. К бедным относятся не только малообеспеченные, не имеющие возможности трудиться, но и многие способные работать и работающие. Бедность приобретает такие размеры, которые настоятельно требуют разработки специальной комплексной государственной программы по ее сдерживанию.

Стратегия борьбы с бедностью имеет два альтернативных пути. Первый – связан с активизацией условий самообеспечения: труда и предпринимательской деятельности. Все остальные средства привязываются к этим источникам доходов. Второй – основан на введении пособий для всех, кто имеет доходы ниже прожиточного минимума. Последний путь для России неприемлем, так как для его реализации потребуются денежные суммы, равная расходам существующего государственного бюджета на всю социальную сферу. Более перспективен первый путь, осуществление которого может быть дополнено следующими мерами:

- необходимо усовершенствовать государственный механизм, направив его на создание условий по стимулированию трудовой деятельности и зарабатыванию доходов;
- реорганизовать распределительные отношения в направлении установления рациональных минимальных гарантий для создания жизненно необходимого уровня материальной обеспеченности, восстановив решающую роль заработной платы в доходах населения;
- пересмотреть систему социального страхования, разработав и приняв новые законодательные акты по всему комплексу социального страхования.

Изложенные меры позволяют лишь частично решить проблему бедности. Для постоянного контроля над развитием процессов бедности необходима комплексная долгосрочная программа, которая включала бы три блока мер: по общему экономическому оздоровлению, по обеспечению общефедеральных гарантий в области уровня жизни, по созданию адресной помощи особо нуждающимся гражданам.

Таким образом, существующие негативные тенденции в области доходов, их дифференциации и уровня жизни сопровождаются усилением негативных процессов, для ослабления которых необходимо самое активное участие государства в регулировании названных параметров.

Большое значение имеет проблема социальных гарантий. Стратегия социальной политики, поддерживающая социальную динамику, стимулирующую социальную активность, возможна в рамках стабильной социально ориентированной экономики. Такая стратегия предполагает, что население всегда активно, самостоятельно в организации своей жизнедеятельности. В российских условиях пока еще не сложились необходимые и достаточные предпосылки, а значительное число людей не способно адекватно реагировать на существующие

трудности, поэтому государство не может полностью отказаться от социальных гарантий (гарантированности жилья, образования, охраны здоровья). Политика государственных социальных гарантий, проводимая в СССР многие годы, снимала с людей потребность самостоятельно заботиться о решении собственных социальных проблем. Сегодня сокращение социальных выплат из государственного бюджета лишило население привычной уверенности в осуществлении своих повседневных проблем и усложнило решение насущных жизненных вопросов.

Очевидно, что в условиях нестабильности целесообразно создание интегрального механизма социальных гарантий, который позволил бы постепенно сформировать у населения нужные качества и навыки выживания в современных условиях.

Организация такого механизма должна опираться, прежде всего, на разработку государственной системы рациональных минимальных гарантий, которая состоит из государственных минимальных социальных стандартов (ГМСС), направленных на совершенствование управления социальными процессами, преодоление социального кризиса и осуществление социальных реформ.

Под государственными минимальными социальными стандартами понимается установленный только законом РФ минимально необходимый уровень обеспечения, выраженный в социальных нормах.

Социальные нормативы определяются в виде социальных параметров, несоблюдение которых обуславливает предотвращение потенциальных нарушений социального равновесия. При этом необходимо научно обосновать нижний (пороговый) предел данных параметров, выход за рамки которых ведет к усилению деструктивных процессов в обществе. В качестве «порогового» критерия целесообразно использовать сводный индекс уровня потребления, ниже которого нельзя опускать величину прожиточного минимума или специальный индикатор, равный половине медианного (среднего) дохода населения страны.

Социальные нормативы – это не только средства решения социальных проблем, но и инструменты прогнозирования и управления различными социальными ситуациями, в том числе и критическими. Через разработку социальных нормативов и систему социального стандартизации можно практически добиться социального макроравновесия.

Вместе с тем образование ГМСС – процесс сложный и длительный, основными задачами которого являются:

- обеспечение удовлетворения важнейших потребностей человека в основных материальных благах и социальных услугах;
- подготовка нормативной базы для формирования и использования бюджетных и внебюджетных средств на социальные нужды;
- совершенствование межбюджетных отношений и государственной поддержки местных бюджетов с целью обеспечения социального развития;
- аккумуляция денежных ресурсов для реализации приоритетных направлений государственной социальной политики;

– составление прогноза социального развития при разработке и реализации социальной политики, экономических и социальных программ.

Введение ГМСС предполагает их разработку в таких ведущих областях как: потребление населением материальных благ и услуг, оплата труда, пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение.

Системой минимальных стандартов в сфере оплаты труда предусматривается, что минимальный размер заработной платы не должен быть ниже прожиточного минимума. Только такая оплата труда обеспечит благоприятные условия его приложения.

В области пенсионного обеспечения в число стандартов целесообразно включить законодательно установленный размер государственных пенсий, в том числе минимальных пенсионных выплат, определяемых с учетом прожиточного минимума и компенсационных выплат.

В набор общедоступных и бесплатных услуг в области образования необходимо включить услуги государственных и муниципальных образовательных учреждений, перечень которых приводится в Законе «Об образовании». В состав образовательных стандартов следует включить действующие нормы социальной поддержки отдельных категорий обучающихся (например, детей-сирот, оставшихся без родителей и т. д.).

В области здравоохранения государственные стандарты призваны обеспечить бесплатную медицинскую помощь, устойчивое функционирование и развитие учреждений здравоохранения.

Таким образом, стабильное развитие общества немислимо без формирования системы минимальных социальных стандартов, разработанных на научно обоснованных нормативах, которые позволят государству проводить социальную политику, обеспечивающую достойный уровень жизни, восстановить управляемость социально-экономическими процессами, сориентировать общественное развитие на формирование условий, снижающих социальные риски.

Важную роль в поддержании динамичного равновесия в социальной системе играет социальная инфраструктура (отрасли социального обслуживания населения). Сегодня она строится на долевом участии средств государства и населения в возмещении расходов, связанных с оказанием социальных услуг. Пропорциональность, в которой находятся средства государства и населения, зависит от меры использования бесплатности предоставления этих услуг. Одни из социальных услуг (образование, подготовка профессиональных кадров) пока в большинстве случаев бесплатны. Другие (здравоохранение, физическая культура) допускают участие в оплате средств населения. Ряд услуг предоставляются на льготных условиях, то есть со значительным участием средств граждан. Это услуги жилищно-коммунального хозяйства, внутригородского транспорта, отраслей культуры, искусства и т. д.

Практика регулирования социальной инфраструктуры через бюджетную систему позволяет определить размер и структуру распределения средств. В настоящее время, как показывает опыт, правительство принимает

меры к крупномасштабному сокращению бесплатных и льготных услуг, обосновывая это тем, что сохранение в прежних размерах затрат на социальные услуги ведет к обострению бюджетного дефицита, потере перспектив устойчивого экономического роста.

Действительно, проблема социальной инфраструктуры является одной из самых тяжелых, и в кризисных ситуациях государство всегда стремится сократить расходы на социальные услуги. Но в социально ориентированной рыночной экономике населению предоставляются другие рычаги для автономного зарабатывания средств. В наших условиях таких возможностей не создано, и резкий отказ государства от расходов на социальные услуги чреват серьезными негативными последствиями.

Статистические расчеты подтверждают, что российское государство интенсивно освобождается от социальных затрат (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика государственных социальных расходов
федерального бюджета (в % ВВП)***

Показатель	2000	2003	2005	2007	2008	2009
Доля социальных расходов в ВВП	7,7	5,7	2,1	2,4	2,2	2,1

* www.gks.ru

Приведенные данные показывают, что в 2009 году наибольшее снижение социальных расходов произошло за счет их сокращения на здравоохранение и образование. Сокращение затрат на здравоохранение означает, что более бедная часть населения вынуждена отказаться от этих услуг, а более обеспеченная – получит через самофинансирование их больший объем.

Налицо ярко выраженный регрессивный характер государственных расходов на здравоохранение, означающий преимущественное распространение средств в пользу богатых. Между тем основная функциональная роль государственного финансирования здравоохранения заключается не в преимущественном субсидировании богатых, а в обеспечении равного доступа к этим услугам всех граждан независимо от уровня доходов. Очевидно, что в переходный период эта функция государства остается нереализованной.

Представляется, что в условиях, когда расходы на здравоохранение не включены в заработную плату, то это не только негативно отражается на самом медицинском обслуживании, но и провоцирует угрозу национальному здоровью, сокращает продолжительность жизни.

Такая же неблагоприятная обстановка складывается и в сфере образовательных услуг. Наибольшему сокращению подвергаются расходы по общеобразовательной подготовке, перевод вузов на автономное обеспечение, с последующей их коммерциализацией.

Сегодня для сохранения объема общеобразовательных услуг на достигнутом уровне необходимы самоплатежи населения в 60 %-ном размере суммы государственных расходов на образование. В то же время возрастание образовательных платежей для населения ограничивает доступность образования для детей малообеспеченных семей. По официальным прогнозам государственное финансирование общего образования будет сокращаться.

Возникает реальная опасность не только ограниченного доступа детей к обучению в начальной и средней школе, но и прямого снижения уровня грамотности.

Подобная ситуация означает, что социальное макро-равновесие сознательно нарушается действиями государства, то есть все большая доля его бюджетных средств перераспределяется в пользу обеспеченных слоев населения, имеющих возможность оплачивать образовательные услуги. Сокращение государственного финансирования образовательного комплекса ведет к возникновению реальной угрозы его нормальному функционированию.

Представляется, что в переходных условиях более целесообразным является целевое использование различных источников оплаты образовательных услуг. При этом за счет средств федерального бюджета следует осуществлять подготовку и переподготовку специалистов в области гуманитарных, фундаментальных и естественных наук, а обучение остальных специалистов финансировать за счет региональных источников и финансовых средств предприятий. В современных условиях необходимо удержать данный параметр от предельного снижения и сохранить достигнутый образовательный уровень. Для этого надо иметь долгосрочную программу реформирования системы образования, в которой увязывались бы разнообразные образовательные потребности с изменениями во всех параметрах социальной системы на локальном, региональном и федеральном уровнях.

Таким образом, завершая рассмотрение проблем макроэкономического равновесия, отметим, что для придания социальной системе стабильного, устойчивого состояния необходимо внести изменения в параметры, ее составляющие, скорректировать методы государственного воздействия на социальные процессы, переориентировать существующую социальную политику.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Жабина С. Б. Структурные преобразования рыночной модели экономики / С. Б. Жабина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 34-39.
2. Шапиро Н. А. Теоретико-методологические аспекты исследования глобального и национального / Н. А. Шапиро // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 9. – С. 42-49.

Малова Татьяна Алексеевна,

д. э. н., проф. кафедры экономической теории

Всероссийского заочного финансово-экономического института,

e-mail: meon_nauka@mail.ru

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА КАПИТАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Analysis of capitalisation process of market value in the conditions of an economic crisis

В статье раскрывается понятие категории «капитализация», отражающей многоуровневый процесс хозяйствования по обеспечению экономического роста. На процессе капитализации отрицательно сказался отток капитала, в том числе массированный вывод иностранными инвестиционными фондами активов из России. Автор показывает, что капитализация рыночной стоимости становится дополнительной формой приращения капитальной стоимости в условиях финансовой глобализации; анализирует последствия нестабильности капитализации рыночной стоимости применительно к современной России; определяет основные направления оптимизации процесса капитализации как условия преодоления рецессии и перехода к инновационному росту.

The article is devoted to the concept of a category of “the capitalisation” reflecting multilevel management process for maintenance of economic growth. Capital outflow, including the massed transfer assets out of Russia by foreign investment funds has negatively affected the capitalisation process. The author shows that the capitalisation of market value becomes the additional form of an increment of capital cost in the conditions of financial globalization; she analyzes the consequences of instability of capitalisation of market cost with respect to modern Russia and defines the basic directions of optimization process of capitalization as conditions of overcoming the recession and transition to innovative growth.

Ключевые слова: рыночная стоимость, капитализация, инновации, фондовые индексы, экспансионистская политика, реструктуризация финансового сектора, партнерство государства и бизнеса, слияния и поглощения, экономический рост, финансовая глобализация.

Keywords: market value, capitalisation, innovations, share indexes, policy of expansion, financial sector restructuring, partnership of a state and business, merge and absorption, economic growth, financial globalisation.

Масштабное снижение капитализации важнейших финансовых институтов в период мирового экономического кризиса 2007-2009 гг. свидетельствует об исчерпании потенциала хозяйственной волны, вызванной ростом влияния финансовых аспектов воспроизводства. Доминирующую позицию среди них занимает процесс капитализации рыночной стоимости, опосредованный институциональными механизмами финансового сектора и обеспечивший мировому хозяйству в докризисный период устойчивые темпы экономического роста. Неудивительно, что решение проблем процесса капитализации рыночной стоимости во взаимосвязи с модернизацией

финансового и реального секторов национальных экономик во многом определяет перспективы развития мировой экономики.

В этой связи напомним, что современное определение категории «капитализация» представляет собой результат эволюции его сложного и многообразно проявляющегося содержания. С позиций широкой трактовки, капитализация активов, прибыли и ресурсов – это многоуровневый процесс, суть которого составляет, с одной стороны, постоянное накопление реального капитала, с другой стороны – увеличение функционирующего капитала в стоимостном выражении. Субъектами этого процесса выступают домохозяйства, фирмы, регионы, государство, которые капитализируют активы компаний, имущество регионов, частное и национальное богатство. Экономический смысл этого процесса реализуется в вероятности экономического роста, что объясняет принципиальное значение капитализации всех форм жизнедеятельности для функционирования и эволюционного развития современного рыночного хозяйства.

Методологической основой изучения сущности и содержания этого процесса является его определение как сложившейся системы социально-экономических отношений, центральное место в которой принадлежит превращению «прибавочной стоимости» в капитал, сформулированное К. Марксом¹.

Происходящая трансформация процесса капитализации, как и эволюция содержания категории, его выражающей, обусловлены углублением инновационных изменений в общественном производстве, усложнением функций и механизмов рыночной инфраструктуры, распространением производных финансовых инструментов. Под влиянием этих сдвигов вновь созданная стоимость капитализируется не только во все более совершенных средствах труда, технологиях, трудовых ресурсах, но и в разнообразных финансовых активах. В результате процесс капитализации модифицируется за счет распространения формы приращения стоимости, которая связана с образованием фиктивного капитала, что также называется «капитализацией»².

В результате экономическое содержание «капитализации» усложняется, включая капитализацию рыночной стоимости, опосредованную механизмами финансового рынка, ведущая роль среди которых принадлежит фондовому рынку и банковскому сектору. Количественную оценку приращения рыночной стоимости с их исполь-

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала / К. Маркс – М. : Государственное издательство политической литературы, 1951. – С. 592-593.

² Маркс К. Капитал. Т. 3. Кн. 3: Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1950. – С. 480.

зованием позволяет дать показатель «рыночной капитализации», рассчитываемый как произведение средневзвешенной цены акции за день на объем выпущенных эмитентом акций в обращение.

Капитализация рыночной стоимости становится доминирующей формой приращения капитальной стоимости в условиях финансовой глобализации. Природа этой формы формируется в рамках модели открытых рынков, обеспечивающей вовлечение в мировой оборот капитальных благ на основе доступа к национальным активам любой страны и в любой сфере хозяйственной деятельности. Финансовые механизмы и институты этой модели определили, с одной стороны, увеличение емкости мировой финансовой системы, с другой стороны, спровоцировали масштабный рост рыночной стоимости капитала в мировой экономике. Неудивительно, что процесс капитализации в форме приращения рыночной стоимости оказался в эпицентре масштабного мирового кризиса, а одним из наиболее острых его признаков стало резкое уменьшение показателей фондовых индексов развитых и развивающихся стран. Так, Индекс Доу-Джонс (англ. Dow Jones Industrial Average, DJIA) снизился за один календарный год на 40 % от своего пикового значения. Существенно снизилась биржевая стоимость акционерного капитала и в условиях развивающихся рынков. Китайский рынок акций сократился в 2008 году примерно на 65 %, индийский – на 52 %, бразильский – на 41 %. Динамика фондовых индексов в России оказалась значительно хуже, чем в других развивающихся странах. Так, индекс РТС завершил 2008 год падением на 75 % (рис. 1). Более резкое снижение – на 85 % наблюдалось лишь в 1998 году³. В результате под угрозой риска масштабных финансовых потерь оказались вложения как частных инвесторов, так и капитал крупных институциональных инвесторов, государства.

Последствия нестабильности показателей капитализации рыночной стоимости приобретают особое значение для России, что объясняется спецификой воспроизводства капитала в российских условиях, для которых характерна низкая норма накопления посредством капитализации прибыли. Совокупная капитализация рыночной стоимости свыше 1 трлн долларов в России была достигнута при инвестициях в несколько десятков миллиардов долларов, что обусловило возможность экономического роста российской экономики на основе капитализации рыночной стоимости, обеспечившей приток капитала и внешние заимствования в докризисный период.

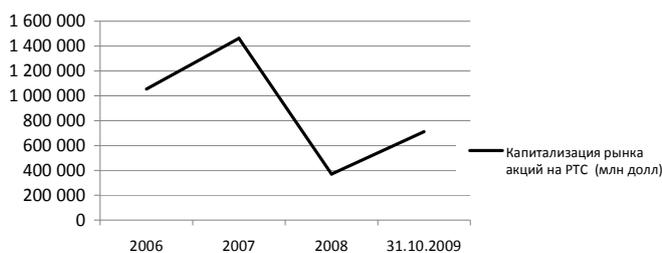


Рис. 1. Капитализация рынка акций на РТС

Анализ особенностей процесса капитализации в ус-

³ Информационное агентство УНИАН. - Режим доступа : <http://economics.unian.net/rus/detail/2537>

ловиях понижательной фазы делового цикла позволяет выявить и охарактеризовать его некоторые важные закономерности, а также обосновать перспективы влияния на развитие экономики России.

Основные причины роста капитализации рыночной стоимости в докризисный период

Институциональным основанием возникновения и роста капитализации рыночной стоимости в России является широкомасштабная приватизация государственной собственности, которая привела, с одной стороны, к дифференциации прав собственности, что обеспечило не только количественное увеличение капитала в российской экономике, но и положительную динамику капитализации всех объектов этого процесса. С другой стороны, преобразование форм собственности привело к росту доходов, формированию финансового рынка и образованию значительного слоя не только крупных, но и мелких инвесторов, капитализирующих свои доходы и активы рыночными методами.

Классическим примером роста капитализации в результате трансформации прав собственности является вовлечение в финансовый оборот активов компаний нефтегазового сектора и нефтегазовых запасов. Спецификация прав собственности на активы и недра, последующая передача части прав через механизм лицензирования компаниям с открытой для сторонних инвесторов формой собственности позволили существенно увеличить капитализацию российского фондового рынка, а ряду компаний войти в список самых дорогих в мире по уровню капитализации.

Существенный рост курсовой стоимости акций российских компаний, потерявших свою реальную стоимость в период государственного дефолта 1998 года, начинается с конца 1999 года. Особенностью положительной динамики этого процесса является опережающий рост капитализации рыночной стоимости по сравнению с ростом ВВП и инвестиций в основной капитал (рис. 2). В условиях равновесного состояния экономики причинами наблюдаемого отклонения являются, прежде всего, первичная недооценка национальных активов, а также высокий уровень оптимистических ожиданий инвесторов. Доверие инвесторов формировалось под влиянием совокупности макро- и микроэкономических факторов, которые и определили масштабный рост капитализации рыночной стоимости до середины 2007 г.

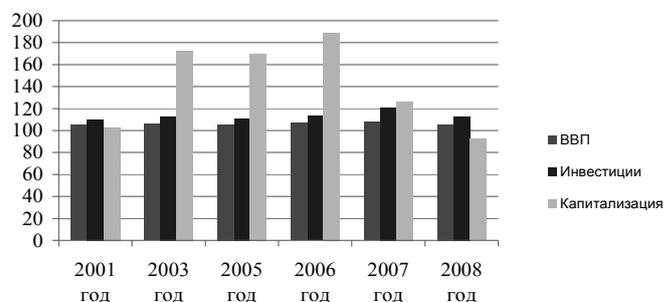


Рис. 2. Темпы роста ВВП, капитализации рыночной стоимости и инвестиций в основной капитал

Источники: рассчитано автором по данным ФСГС РФ, Центробанка РФ, «Эксперт – 400».

Данные рассчитаны в % к предыдущему периоду.

К макроэкономическим факторам повышения капи-

тализации рыночной стоимости следует, прежде всего, отнести существенный рост монетизации российской экономики в результате проведения стимулирующей кредитно-денежной и бюджетной политики. Так, в 2007 году расходы федерального бюджета увеличились в реальном выражении на 24,9 %, то есть их рост более чем в три раза превышал рост ВВП⁴. В результате существенно возросло предложение денег в экономике, что обусловило формирование устойчиво низких процентных ставок, фактически отрицательных в реальном выражении. Все это вело к росту капитализации рыночной стоимости, принадлежащей субъектам всех уровней хозяйствования.

На этом фоне происходило расширение масштабов воспроизводства капитала, развитие отдельных секторов российской экономики, рост концентрации капитала, а также выход на мировые товарные рынки и внешние рынки заемных ресурсов, активизация трансграничных передвижений капитала. Влияние этих факторов усилилось в связи с происходящим на мировом рынке ростом цен на нефть и другие виды сырьевых товаров (в 2008 г. среднегодовая цена на нефть марки Urals достигла рекордного значения в 94,4 долл./барр.). Этот период сопровождался также устранением политических рисков, следствием которого стал мощный приток средств иностранных фондов из ведущих мировых экономик на российский рынок.

Отмеченные обстоятельства способствовали росту спроса на новые инструменты инвестирования на финансовом рынке, результатом которого стало повышение капитализации компаний экспортно-сырьевого сектора ускоренными темпами. При общей капитализации крупнейших компаний страны в 2000 году 1 788 343 млн руб. на долю 23 компаний этого сектора приходилось 1148 324 млн руб., что составило 64,2 %. В 2009 году общая капитализация компаний этого сектора составила 53,66 %, что является неизбежным следствием происходящего падения всех существенных показателей эффективности его функционирования (см. таблицу).

Существенное повышение капитализации рыночной стоимости в докризисный период происходило и в других секторах российской экономики, как вследствие роста нормы прибыли от экспорта готовой продукции, так и за счет покупки и поглощения зарубежных конкурирующих компаний. Некоторые отрасли внутреннеориентированного сектора продемонстрировали в докризисный период не менее ощутимые темпы роста капитализации по сравнению с нефтяной и газовой промышленностью (пищевая промышленность, торговля, телекоммуникации, банковский сектор).

Немаловажной причиной роста показателей капитализации рыночной стоимости выступила потенциальная емкость внутреннего рынка России, неудовлетворенный спрос на котором открывает возможность создания рынка сбыта высокотехнологичной продукции, производимой индустриально развитыми странами, при условии расширения объема иностранных инвестиций. Улуч-

шение инвестиционного климата в результате макроэкономической и финансовой стабилизации российской экономики обеспечило расширение масштабов двух источников инвестиций на российском рынке ценных бумаг – возвратных отечественных и прямых иностранных. Все вместе это создало основу для взрывного роста стоимости акционерного капитала, в результате которого произошло многократное увеличение дохода от курсовой стоимости акций на единицу капиталовложений. Если прибыль компаний составляла единицы миллиардов, то капитализация – десятки.

Анализируя причины роста капитализации рыночной стоимости в докризисный период, следует обратить внимание на обстоятельства, которые можно отнести к категории микроэкономических факторов, так как они обязаны своим происхождением непосредственно изменению состояния и целей развития важнейших субъектов этого процесса на микроуровне национальной экономики. К ним относятся: во-первых, возникновение крупных частных инвесторов, реализующих потребность в использовании новых источников финансирования; во-вторых, структурирование национального внутреннего рынка, обострение конкурентных отношений, распространение сделок слияний и поглощений, которые определили в качестве приоритета максимизацию рыночной стоимости как стратегическую цель развития. Рост капитализации означал также ослабление зависимости менеджмента компаний в принятии управленческих и финансовых решений от одного или нескольких стратегических инвесторов, имеющих собственное видение развития бизнеса.

Наконец, в-третьих, увеличение капитализации стимулировалось необходимостью преодоления первичной заниженной оценки активов российских компаний, что сдерживало возможности диверсификации активов и бизнеса, экспансии в смежные сферы и секторы экономики.

Факторы спада капитализации рыночной стоимости в кризисной фазе делового цикла

Резкое торможение процесса капитализации рыночной стоимости с середины 2007 года предопределено совокупностью проблем, природа которых формируется еще в докризисной фазе настоящего делового цикла. Прежде всего, существенную роль сыграла реальность глобализации капиталов, в условиях которой неизбежно перетекание капитала портфельных инвесторов на рынки, где соотношение риск/доходность оказывается адекватным. Последствия этой закономерности иллюстрируют события весны 2007 года, а именно: выход портфельного фонда Hermitage из ценных бумаг «Газпрома», что привело сначала к обвалу котировок акций газового монополиста на 5 %, а затем понизило капитализацию всего российского фондового рынка на 3-4 %.

Поиск причин падения капитализации российских финансовых институтов должен учитывать, что существенное опережение капитализации рыночной стоимости динамики номинального ВВП не было обеспечено адек-

⁴ Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 15.

Рост и распределение рыночной стоимости крупнейших компаний по секторам экономики

Сектора экономики		2000 год			2009 год		
		Количество компаний	Капитализация (млн руб.)	%*	Количество компаний	Капитализация (млн руб.)	%*
Экспортно-сырьевой	Нефтяная и газовая промышленность	23	1 148 324,0	64,2	15	9 664 663,3	53,66
	Металлургия	15	77 100,0	4,31	19	1 909 865,8	10,6
	Химическая и нефтехимическая промышленность	15	11 352,5	0,635	13	480 036,8	2,67
Внутренне-ориентированный	Машиностроение	21	16 273,5	0,91	21	169 346,7	0,94
	Пищевая	2	1025,0	0,057	8	183 438,9	1,02
Торговля		3	4571,0	0,256	7	186 841,7	1,04
Инфраструктурный	Электроэнергетика	42	266 194,2	14,884	54	1 633 553,4	9,07
	Телекоммуникация	68	226 310,0	12,655	16	1 343 409,7	7,46
	Транспорт	4	7 556,9	0,423	5	173 071,6	0,96
Банковский сектор		6	29 579,1	1,654	9	1 498 192,4	8,32
Компании остальных отраслей		1	56,8	0,003	33	767 875,7	4,26
Всего компаний		200	1 788 343,0	100	200	18 010 296	100

ватным развитием финансовой инфраструктуры, функционированием единого емкого межбанковского рынка, основанного на рынке государственных обязательств, действенными механизмами сотрудничества между банками и регулируемыми монетарную сферу институтами.

* Рассчитан относительный процент от общей суммы капитализации 200 крупнейших компаний.

Источник: рассчитано автором по Экспертонlain. - Режим доступа: <http://www.expert.ru/printissues/expert/2000/37/>;
<http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/38/>.

В этой связи отметим, что так и не были созданы биржевые рынки сырьевых товаров, осуществляющие сделки за российский рубль, следовательно, центры ценообразования на нефть, газ, металлы, остались за рубежом, несмотря на то, что огромная доля природных ресурсов приходится на Россию. Эти и другие обстоятельства усилили воздействие как внешних, так и внутренних шоков на процесс капитализации в российских условиях.

Справедливости ради следует отметить, что с проблемой опережающего роста капитализации финансовых институтов слабо справляются монетарные методы регулирования во всех развитых странах. Об этом свидетельствует отсутствие эффективного механизма воздействия на долгосрочные структурные сдвиги в экономике, приводящие к перенакоплению стоимости в финансовом секторе в ущерб остальным секторам экономики. Нередко прибыль генерируется за счет «финансового размера» самих компаний даже в тех структурах, которые не являются чисто финансовыми. Так, General Electric получала до 80 % прибыли от своих финансовых подразделений (Ж. Сапир, директор Центра изучения процесса индустриализации парижской Высшей школы исследований по социальным наукам). При этом в боль-

шинстве случаев только часть накоплений финансовых структур возвращается в реальный сектор. Собственно на модернизацию мощностей перераспределяется незначительная часть вырученных средств.

В российских условиях эта глобальная тенденция получила распространение в контексте экспортно-сырьевой направленности экономики, в условиях которой не была использована уникальная ситуация с избыточной ликвидностью, образовавшейся в длительный период экономического роста для проведения модернизации российской экономики. В результате для России характерна структура, торгуемые активы которой охватывают не всю экономику, а преимущественно экспортно-сырьевой сектор. При этом значительный рост капитализации экспортно-ориентированного сектора, во-первых, не предотвратил стагнацию производства, которая начала проявляться в нефтяном секторе с 2004 года и стала следствием серьезного недоинвестирования в геологоразведку, модернизацию добывающего оборудования и технологий, применения экстенсивных методов добычи нефти, органического истощения месторождений. Во-вторых, повышение капитализации сырьевого сектора оказало слабое влияние на расширение инвестиционного спроса в других секторах экономики. Доля выпуска оборудования для топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на российских предприятиях сократилась за последние десять лет до 30% от производства в предыдущие годы. Можно сказать, что высокие показатели капитализации экспортно-сырьевого сектора только усилили структурные деформации российской экономики, что проявилось в возрастающем отрыве экспортно-сырьевых компаний от внутреннеориентированных. Даже в условиях коллапса фондового рынка капитализация нефтегазовых компаний, входящих в индекс РБК-100, оказалась выше суммарной стоимости остальных россий-

ких компаний примерно на 50 млрд долл.

Накопленные структурные дисбалансы российской экономики остро проявились в период падения мировых цен на нефть, которое не смогли остановить ни усилия ОПЕК, ни сокращение добычи независимыми производителями. Чистый приток частного капитала в размере 83 млрд долл. США в 2007 г. превратился в его чистый отток в размере 130 млрд долл. в 2008 г. Неудивительно, что осенью 2008 года капитализация многих российских компаний экспортно-сырьевого сектора составила 20 % от балансовой стоимости и не учитывала стоимость все еще значительных запасов нефти или оценку накопленного производственного оборудования. В 2009 году капитализация компаний этого сектора составила 53,66 % от общей рыночной стоимости крупнейших российских компаний (см. таблицу), что является неизбежным следствием происходящего падения всех существенных показателей эффективности функционирования экспортно-сырьевого сектора.

Следует учитывать, что спад капитализации был подготовлен также существенным отрывом российского финансового сектора от фундаментальных показателей, включая показатели производительности капитала с середины 2005 года. Так, с 1999 года до этого периода темп роста фондовых индексов составлял примерно 30 % в год, что соответствовало уровню отдачи на капитал в условиях российской экономики в целом. Отметим, что уровень эффективности капитала не может быть различен для реального и финансового секторов, поскольку их обслуживает единый экономический механизм рынка капитала. В этой связи достижение уровня индекса РТС более 2000 пунктов после 2005 года равносильно реальной норме процента под 200 % годовых, демонстрируемой российским фондовым рынком, что в этот период невозможно с точки зрения предельной эффективности капитала, функционирующего в реальном секторе экономики. В такой ситуации фундаментальные экономические соотношения и закономерности неизбежно вызовут коррекцию сформировавшегося фондового пузыря или уровней отдачи в абсолютном выражении.

Результатом этой коррекции становится снижение рыночной оценки фондовых активов. Когда этот процесс в российской экономике распространился на наполняющие высокие денежные агрегаты структурные банковские продукты, уменьшился объем долговых пузырей российского рынка, но усилился отток капитала, который со временем принял обвальный характер. Основными каналами оттока капитала в российских условиях стал массивный вывод иностранными инвестиционными фондами активов из России. По сути ничто не могло серьезно противостоять этому процессу, так как доля акционеров – резидентов РФ в объеме стоимости акций, находящихся в обращении, крайне мала. Вторым по значению каналом оттока капитала из России стало закрытие кредитных линий со стороны западных банков.

Наконец, следует отметить такой самодостаточный фактор спада капитализации, как отсутствие долгосрочных стратегий развития у представителей российского бизнеса всех уровней, проводящих IPO. Исследования показывают, что целями публичного размещения акций для подавляющего большинства российских компаний

оказываются: уход в наличность, получение компанией рыночной оценки для дальнейшей продажи стратегическому инвестору, решение политических задач.

Фиксируемое финансовыми механизмами состояние процесса капитализации является отражением масштабного кризиса доверия и пессимистических ожиданий инвесторов, на которые не могла не повлиять неспособность отечественного предпринимательства предложить и реализовать модель развития, основанную на технологических инновациях, способствующих уходу от сырьевой мононаправленности российской экономики.

Выявленные факторы, как внешнего, так и внутреннего характера определили уровень падения капитализации в российских условиях, превосходящий спад мирового финансового рынка.

Некоторые последствия падения показателей капитализации для российской экономики

В условиях кризисного состояния экономики большинства развитых и развивающихся экономик невозможно полностью выявить все вероятные последствия резкого спада капитализации рыночной стоимости. В настоящее время представляется возможным осуществить подведение некоторых промежуточных итогов, которое позволяет выделить как негативные, так и в некотором смысле позитивные аспекты этого явления.

Прежде всего, фундаментальный негативный эффект снижения капитализации рыночной стоимости состоит в обесценении капитального богатства государства, фирм, значительного числа домохозяйств и переход некоторых из них в состояние «отрицательной стоимости» в результате увеличения их долгов и уменьшения стоимости их активов, а также снижения возможностей экономического роста и социального обеспечения. Для преодоления этих и других последствий российское государство использовало бюджетные ресурсы не только для участия в погашении долговых обязательств корпоративного сектора, но и в поддержке рынка ценных бумаг. Эти средства, взятые из Фонда национального благосостояния, были израсходованы на покупку акций и облигаций российских компаний. Отметим, что антикризисные фондовые интервенции ВЭБа не повлияли на фундаментальные функции российского рынка (справедливая оценка бизнеса, проведение масштабных IPO, аккумуляция и мобилизация инвестиционных ресурсов). Возобновившийся под воздействием внешних факторов рост фондового рынка имеет спекулятивную природу.

При всей неоднозначности мер антикризисного регулирования их неизбежность очевидна в связи с утратой финансовыми институтами своих функций в кризисный период, которые определяют мотивы экономических субъектов использовать финансовые механизмы для роста своей капитализации. Произошедшая утрата фондовым рынком, а также инвестбанковской отраслью способности давать справедливую оценку стоимости активов и рисков привела к снижению экономической активности и спаду в реальном секторе, большинство отраслей которого ориентированы на работу в условиях избыточного кредитного предложения. Последнее было обусловлено особенностями кредитно-денежной политики, проводимой государством в монетарной сфере. Аккумулированные доходы от продажи углеводородов в бюджетных резервных фондах ограничивало возможности реального

рублевого кредитования производства, побуждая использовать внешние займы. При этом расширение масштабов производства, как сырьевого, так и внутреннеориентированного секторов промышленности, происходило не за счет внутреннего рынка, емкость которого не позволяла предъявить соответствующий спрос. В результате увеличение рыночной стоимости национального капитала происходило как вследствие растущей нормы прибыли от экспорта готовой продукции, так и за счет расширения экспансии избыточного капитала за рубеж. Покупка и поглощение зарубежных конкурирующих компаний осуществлялись посредством кредитования этих сделок иностранным капиталом в условиях стабильной финансовой ситуации в мире. Изменение структуры потребления в мировом хозяйстве не только привело к сокращению объемов производства и экспорта продукции российских компаний на мировой рынок, но и вызвало обесценение российских залогов. В то же время усложнились условия перекредитования финансовых обязательств (ставки LIBOR и норма «платы за риск» возросли). В результате оказался разрушен механизм, посредством которого развивались все крупнейшие компании в России в период экономического роста 2005-2007 годов.

Закономерным следствием этих изменений стало падение объемов промышленного производства, снижение инвестиционного спроса, а также масштабов зарубежной экспансии российского бизнеса, замораживание зарубежных инвестиционных проектов, сокращение производства в зарубежных филиалах российских компаний, в отдельных случаях его полное прекращение и даже риск утраты внешних активов, переход их под управление зарубежного капитала. Так, не удалось сохранить некоторые зарубежные активы компании «Базэл»: 9,9 % акций немецкого строительного холдинга Hochtief перешли в собственность немецкого Commerzbank, за которые было заплачено в 2007 году более 500 млн евро, а также 20 % акций канадского производителя автокомпонентов Magna приобрели собственники в лице институциональных инвесторов (в 2007 году стоили 1,5 млрд долларов)⁵. К побочным эффектам спада капитализации следует также отнести начало нового этапа долларизации российской экономики, что проявилось в росте валютных долгов корпоративного сектора и валютных сбережений домохозяйств.

Вместе с тем падение капитализации финансовых институтов означает резкий рост привлекательности реальных инвестиций и открывает некоторые неосуществимые прежде возможности для постановки и реализации новых стратегий. Прежде всего, к этому относится приобретение зарубежных активов с целью заимствования инновационных технологий, освоение новых форм партнерства государства и бизнеса на основе использования финансовых ресурсов госкорпораций и частных инвесторов для подготовки к переходу к новому технологическому циклу.

Основные предпосылки оптимизации процесса капитализации как условие преодоления рецессии и перехода к инновационному росту

В представленном Всемирным банком «Докладе об экономике России»⁶ содержится вывод о том, что ми-

⁵ Эксперт. – 2009. – № 3. – С. 27.

⁶ Доклад Всемирного банка об экономике России. - 2010. - № 21. - Режим доступа: <http://go.worldbank.org/4YGBEQ85N0>

ровая экономика демонстрирует признаки восстановления, основанного, прежде всего, на высоких темпах роста в странах с развивающейся экономикой, включая Россию. Рост промышленного производства в этих странах достиг 13,3 % в декабре 2009 г. В странах с высоким уровнем дохода наблюдаются более медленные темпы восстановления экономики, которые в значительной степени зависят от интенсивности восстановления потребительского спроса и инвестиций.

Активизация процесса капитализации, на этой основе преодоление рецессии и переход к устойчивому инвестиционному росту в России предполагают достижение сбалансированности двух основных форм приращения стоимости капитала: капитализации прибыли и рыночной стоимости. Установление равновесия основных форм капитализации определяется взаимодействием институциональных, структурных и экономических изменений, направленных на увеличение объема новой реальной стоимости в нефинансовом секторе, ведущего к наращиванию капитализации финансовой сферы. Основные условия достижения этого нового уровня равновесия можно разделить по сферам их формирования.

В реальном секторе экономики основными предпосылками оптимизации процесса капитализации являются:

- применение стимулирующих мер налогово-бюджетной политики с целью не только поддержки реального сектора в условиях финансовой нестабильности, но и формирования нового реального капитала, с которым связана как модернизация, так и принципиальное изменение структуры основного капитала страны;
- увеличение нормы накопления для перехода к капиталоемкому росту с целью структурных изменений, обеспечивающих замену отработанным «пузырям» на рынках сырья, недвижимости, потребительского кредитования. За счет этого возможно снижение рисков падения капитализации рыночной стоимости посредством более высокого и надежного ожидаемого денежного потока;
- использование потенциалов роста капиталоемкости, который содержат строительство в инфраструктурных отраслях, машиностроение, обустройство и освоение восточных территорий России.

Предпосылки активизации процесса капитализации в реальном секторе принесут отдачу, если будут поддержаны изменениями в финансовом секторе, которые включают:

- использование экспансионистской политики не только для стабилизации ситуации на финансовом рынке страны, но и для развития национальной финансовой системы за счет укрепления собственной капитальной базы на основе внутренних ресурсов долгосрочного характера. Это позволит уйти от использования иностранных финансовых систем при размещении государственных валютных резервов и существенно повысит общую капитализацию российской экономики;
- реструктуризация финансового сектора должна быть направлена на создание модели финансового рынка, позволяющей оптимизировать масштабы капитализации рыночной стоимости бизнеса, доли рынка деривативов, финансовых инноваций. Сбалансированность модели достигается за счет соединения преимуществ системы финансирования инвестиционного процесса, основанной

на рыночном механизме и модели, ориентированной на банки и долговое финансирование. Смысл изменений модели финансового сектора заключается в ограничении спекулятивной составляющей рынка и развивающей сегменты рынка прямых иностранных инвестиций, длинных долгов, корпоративного контроля, специфически российских механизмов венчурного финансирования. В этой связи, с одной стороны, необходимо качественное совершенствование структуры оборота на российском фондовом рынке, с другой стороны, радикальная капитализация имеющихся в России активов и ресурсов, выход размера национального богатства, имеющего рыночную цену и ликвидность, за пределы достигнутых сегодня 7 %.

Реализация формирующихся в посткризисный период предпосылок структурных изменений, с одной стороны, снижает вероятность резких падений показателей капитализации российских активов, уменьшает риск повышения роли на российском рынке иностранных финансовых

институтов, устраняет угрозу потери контроля над условиями и целями экономического развития. С другой стороны, оптимизация процесса капитализации рыночной стоимости является необходимым условием ресурсного обеспечения инновационного типа развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 15.

2. Маркс К. Капитал. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала / К. Маркс – М.: Государственное издательство политической литературы, 1951. – С. 592-593.

3. Маркс К. Капитал. Т. 3. Кн. 3: Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1950. – С. 480.

Грекова Галина Ивановна,

д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономической теории

Киварина Мария Валентиновна,

к. э. н., доцент кафедры экономической теории

Новгородского государственного университета

им. Ярослава Мудрого,

e-mail: galina.grekova@novsu.ru

ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Institutionalisation of social partnership in Russia

В статье раскрывается современный смысл понятия «социальное партнерство» как конструктивное взаимодействие власти, бизнеса и населения в интересах разрешения значимых для общества проблем в социальной, экономической и экологической сферах. Автор доказывает, что конструктивное партнерство может быть обеспечено только при условии четкой институционализации правил его осуществления и функциональной роли агентов институционализации. При этом должны учитываться особенности процесса институционализации на макро-, мезо- и микроуровне. Социальное партнерство на базе консолидации – путь движения России к социально ориентированной рыночной экономике, к достижению социального мира.

The article is devoted to the modern sense of the concept of “social partnership” as a constructive interaction of the power, business and population in the interests of the solving significant problems for a society in social, economic and ecological spheres. The author shows that the constructive partnership can be provided only under condition of coherent institutionalization of rules of its realisation and a functional role of agents of institutionalisation. Thus, features of institutionalisation process on macro, meso and micro-level should be considered. Social partnership on the basis of consolidation is a way of Russia’s movement to socially focused market economy, to achievement of the social world.

Ключевые слова: социальное партнерство; институты, агенты институционализации, правовые акты; конвенциональные нормы; институциональный меха-

низм; конкурентоспособность; эффективное управление; межсекторное взаимодействие; консолидация.

Keywords: social partnership; institutes, agents of institutionalisation, legal certificates; conventional norms; institutional mechanism; competitiveness; efficient control; inter-sector interaction; consolidation.

Экономические преобразования в России, начавшиеся в 90-х годах прошлого века, сопровождались формированием системы социального партнерства, уже давно и успешно используемой во всех развитых странах. В большинстве публикаций российских исследователей превалирует тред-юнионистское понимание социального партнерства, направленное на развитие взаимодействия работодателей, наемных работников и профсоюзов: приоритет отдан сфере социально-трудовых отношений, прежде всего, предотвращению социально-трудовых конфликтов, а не развитию социальной сферы в целом¹.

Нами разделяется точка зрения тех авторов, которые трактуют социальное партнерство как межсекторное взаимодействие, представленное тремя основными силами – органами государственной власти и управления, коммерческими предприятиями и общественными (некоммерческими) организациями. Современный смысл понятия «социальное партнерство», на наш взгляд, состоит в налаживании и поддержании конструктивного

¹ Схема его реализации: генеральное соглашение – региональное трехстороннее соглашение – областные отраслевые/межотраслевые соглашения, профессиональные соглашения – территориальные соглашения – коллективный договор.

взаимодействия власти, бизнеса и населения², чтобы совместными усилиями решать значимые для всего общества проблемы в социальной, экономической и экологической сферах. Целью данного взаимодействия является повышение уровня жизни населения путем создания дополнительных рабочих мест, предоставления социальных гарантий работникам, помощи бедным, инвалидам, сиротам и бездомным, снижения уровня загрязнения окружающей среды, сохранения культурно-исторического наследия, развития социальной инфраструктуры и т. д.

Система социального партнерства определяется составом его сторон и их ролью применительно к тем уровням, на которых оно реализуется. Однако в любом случае – это межсекторное взаимодействие между тремя силами – государственными органами власти и управления, коммерческими предприятиями и общественными организациями, действующими на конкретной территории, – направленное на совершенствование функционирования социо-эколого-экономической сферы.

Очевидно, что место и роль государственных структур, коммерческих и общественных организаций в рамках социального партнерства неодинаковы. У каждого участника системы социального партнерства свои особенности и проблемы развития. Представители власти, бизнеса и населения могут по-разному осознавать свою ответственность за участие в решении социально-экономических проблем. Они имеют разные возможности и ресурсы. Зачастую у них разные интересы и представления о самой природе социальных проблем. Субъекты социального партнерства состоят в сложных взаимоотношениях, регулируемых законодательством, традициями, практикой, интересами и т. п. Кроме того, далеко от совершенства правовое поле как для развития самих субъектов, так и для выстраивания конструктивных взаимодействий между ними при решении социальных проблем. Поэтому указанная цель может быть достигнута только в том случае, если правила партнерства будут легитимны, прозрачны, четко определены, обоснованы и приемлемы для всех участников социального партнерства, то есть тем или иным образом институционализированы.

Институты – это разновидность структур, принадлежащих социальному пространству: они представляют собой содержание общественной жизни; значительная доля взаимодействий и деятельности людей структурирована в терминах явных или неявных правил. Не нарушая общепринятых в научной литературе традиций, мы можем определить институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия³.

В целом институты, оформляя действия людей и дела их предсказуемыми, упорядочивают мышление, ожидания и деятельность индивидов. Институты, ограничивая поведение, вместе с тем делают его возможным. Существование правил предполагает наличие ограничений. Однако каждое ограничение открывает новые возможности для выбора и действий, которых в противном случае не было бы. Например, правила языка позволяя

нам общаться, правила дорожного движения – свободнее и безопаснее передвигаться, правовые нормы повышают личную безопасность. Регулирование не всегда противоречит свободе – оно может быть ее союзником. Отчасти долговечность институтов обусловлена тем, что они создают стабильные ожидания.

Социальное партнерство – важнейший институт, обеспечивающий не только общественную стабильность и повышение качества человеческого капитала, но и конкурентоспособность национальных экономик. Как социальный институт партнерство – одна из форм организации, регулирования и упорядочения общественной жизни и поведения людей в экономической сфере. Как экономический институт оно предстает в виде правил и ограничений экономического поведения.

Концепция институционализма в рыночной экономике является интерпретацией общесоциологической теории социальных связей в обществе, состоящем из взаимодействующих друг на друга групп, иерархии отношений между ними, опосредованных социальными институтами. Таким образом, социальные связи рассматриваются организованными, контролируемыми и управляемыми.

В межсекторном взаимодействии власть, бизнес и население могут занимать как сходные, так и различные позиции⁴. Однако взаимоотношения между ними всегда имеют две составляющих: объективную и субъективную. Объективная – это, прежде всего, ориентация на результат, и если он достигнут, его следует рассматривать как ресурс для использования в дальнейшем. Субъективная – устойчивый мотив для сознательного закрепления результата в системе социального партнерства. В отношениях проявляется новая целостность, некое пространство согласия, где действия участников взаимно дополняют друг друга. И эта новая целостность порождает адекватные ей нормы, ценности, цели, средства и возможности. Таким образом, социальное партнерство превращает дискретное пространство в организационные поля устойчивых отношений, которые, так или иначе, институционализируются.

Институциональность понимается как выполнение регламентированных (от традиционных и морально-императивных до легитимных и нормативных актов) и безличных функций для удовлетворения важнейших потребностей и регулирования социального поведения. Безличный характер институциональности требует от любого участника социального партнерства предсказуемого и однозначного поведения, иначе общее для партнеров поле будет разрушено.

Дж. Коммонс писал: «Для определения сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения слова «институт». Согласно преобладающему в настоящее время в научном экономическом сообществе пониманию, сущность института сводится к правилам поведения, которые структурируют и организуют взаимоотношения между людьми.

Институты, по общему определению Д. Норта, есть «правила игры» в обществе, или «созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения».

² Население в рамках социального партнерства действует, как правило, через некоммерческие организации (НКО).

³ Например, Дж. Найт определил институт как «набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами».

⁴ Нередко они представляют различные группы интересов и выступают в виде групп давления, в результате чего возникает дискретное пространство.

ношения между людьми». Они состоят из формальных правил, неформальных средств регулирования деятельности и особенностей последствий неисполнения (механизмов, обеспечивающих выполнение правил).

Под каким-либо конкретным институтом целесообразно понимать набор правил взаимодействия людей, относящихся к вполне определенной деятельности, которая этими правилами регулируется. Если говорить о современных обществах, то практически все виды деятельности регулируются формальными и неформальными правилами. Так что практически любой институт есть набор формальных и неформальных правил. Причем важнейшими формальными правилами в современных обществах являются законодательные акты. Неформальные – это совокупность соглашений, правил поведения и норм, которыми руководствуется сама личность. Последствия неисполнения бывают трех видов: первые – возложенное на самого себя, вторые – репрессалии, третий вид варьируется от давления со стороны членов своего круга до давления на государственном уровне.

Институциональные преобразования происходят достаточно медленно. Наибольшую сложность в системе институциональных связей представляют неформальные институты, нерегламентированные в документах правилами и профессиональными кодексами поведения. Особенно консервативны неформальные институты, связанные с изменением сознания людей, но именно они создают легитимную основу для действия законов.

Социальное партнерство мы рассматриваем как особый вид социально-экономического института. Как экономический институт социальное партнерство предстает в виде правил и ограничений экономического поведения. Принципы и критерии социального партнерства должны быть институционализированы посредством введения их в соответствующие нормативно-правовые акты и неформальные конвенциональные нормы, регулирующие экономические отношения, и создания институционального механизма их реализации. Под принципами социального партнерства мы понимаем те исходные положения, правила и установки, которыми необходимо руководствоваться при создании условий и механизмов достижения его целей, а под критериями – признаки, на основе которых производится оценка успеха партнерства, а также последствий от несоблюдения его принципов.

Институт социального партнерства в системе социально-экономических институтов России должен стать одним из наиболее важных. Воздействие этого института имеет всеобщий характер. Для его обеспечения необходимо разработать соответствующий институциональный механизм. В первую очередь необходимо определить агентов социального партнерства как института и дифференцировать их функциональные роли. На наш взгляд, существующая классификация агентов институционализации справедлива и для социального партнерства. Поэтому по отношению к процессу институционализации социального партнерства предложено выделять следующих агентов:

– *адаптеров* – субъектов, способных воспринимать общественные ощущения, связанные с потребностью в новом институте;

– *инициаторов* – субъектов, активно участвующих в создании данного института;

– *прозелитов* – горячих сторонников введения и распространения новой нормы;

– *пропагандистов* – приверженцев данного института, активно распространяющих позитивную информацию о нем;

– *дистрибьюторов* – лиц, помогающих распространению данной нормы, адаптации к ней, представляющих необходимую информацию, личный и обобщенный опыт ее применения;

– *контролеров* – лиц, ведущих мониторинг процесса функционирования и распространения института и реагирующих на нарушения данной нормы.

Государство, несомненно, должно быть инициатором институционализации социального партнерства. Однако без тесного взаимодействия с бизнесом и обществом как ближайшими партнерами миссия государства окажется невыполнима. Доверие – как необходимое условие такого взаимодействия – определяется степенью консолидации бизнеса, государства и общества.

Роли прозелитов и пропагандистов, действительно, могут и должны сыграть некоммерческие организации (НКО) и региональные элиты.

Роль предпринимателей как дистрибьюторов (распространителей) прогрессивных форм социального партнерства чрезвычайно важна. Ключевым звеном в данной связи нам представляется не столько поведение отдельных региональных элит, сколько осуществление системных преобразований на уровне основного производственного звена – предприятия. Именно на предприятиях могут родиться и укорениться благотворные для страны институты консолидации (в том числе менеджмента, персонала, акционеров).

Государство и НКО незаменимы в качестве контролеров.

Следующим шагом является экономический анализ процесса формирования социального партнерства в России с целью сформулировать необходимые условия успешной реализации партнерских инициатив с учетом их взаимосвязей с ментальными, культурными, институциональными и траекторными особенностями развития отечественной экономики, выявить их социальную компоненту и, наконец, ответить на вопрос: есть ли в России эффективные «агенты социального партнерства»?

Дополнительная сложность при институционализации социального партнерства возникает в связи с тем, что экономические институты социального партнерства разделены по уровню их функционирования в экономике страны: макроэкономические, мезоэкономические и микроэкономические. К макроэкономическим институтам относятся федеральные законы, общенациональные и общегосударственные обычаи и традиции, ментальность населения, а также федеральные организационные структуры, обеспечивающие реализацию институциональных факторов эффективного и устойчивого социально-экономического развития страны. На уровне регионов действуют мезоэкономические институты – региональные законы и законодательные акты; региональные и субрегиональные обычаи, традиции и ментальность населения; организационные структуры и институты, спо-

собствующие реализации институциональных факторов в экономике региона. На уровне предприятия выделяются микроэкономические институты: сложившаяся структура организационно-правовых форм предпринимательства, культура и система контрактных отношений с партнерами по бизнесу, а также внутрикorporативные и внутрифирменные институты, такие как распорядок дня, режимы труда и отдыха, должностные обязанности и т. д.

Институционализация социального партнерства – процесс длительный, но необходимый при формировании гражданского общества, который усложняется тем, что Россия является федеративным государством с широкой автономией субъектов Российской Федерации и местных органов власти. Каждый административный уровень имеет свою собственность, законодательство, нормативную базу, что усложняет реализацию партнерских программ в тех формах партнерства, которые затрагивают интересы всех уровней власти и слоев общества. Это вызывает необходимость обеспечивать разграничение компетенций федерального центра, региональных и местных органов власти. Если на федеральном уровне и в регионах партнерство оформлено законами и созданием трехсторонних комиссий, то на муниципальном уровне этот процесс только начинается.

Главной проблемой регионального сотрудничества остается организационная слабость объединений предпринимателей. К сожалению, ни одно из них еще не может выступать от лица заметного большинства бизнес-структур региона. В результате невозможно точно оценить вклад конкретного объединения или отдельного работодателя в социальное партнерство, что снижает значимость достигнутых договоренностей. Основным критерием оценки их деятельности остаются общие данные статистики, которые, как правило, не достаточно полны.

Местная власть максимально приближена к населению, затрагивает интересы каждого человека, решает большинство его насущных проблем. Поскольку в ходе реформ основная масса объектов социально-культурной сферы и обслуживания населения (больницы, школы, дома культуры, содержание дорог, транспортное обслуживание и т. п.) была передана в ведение местных (в том числе сельских) администраций без достаточного бюджетного финансирования, само существование таких объектов оказалось под вопросом. Решение было найдено в использовании механизмов социального партнерства. Партнерство – эффективный способ решения социально-экономических проблем на муниципальном уровне.

Его основа – разработка, принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципальных образований с учетом интересов населения, исторических и иных местных традиций. Оно может стать фундаментом широкого взаимодействия всех хозяйствующих субъектов, общественных и некоммерческих организаций со структурами местного самоуправления в лице администрации и муниципального совета, одним из главных механизмов инновационной самоорганизации муниципальных образований. В перспективе развитие социального партнерства на уровне местного самоуправления должно привести к формированию производственно-социального комплекса муниципального образования, главной

производительной силой которого станет население, выступающее как производитель и потребитель благ.

Как публичная власть и как орган управления местное самоуправление выгодно отличается от других ветвей власти. Через местные сообщества, территориальные общественные самоуправления (ТОСы) решаются проблемы улучшения жилой среды, ЖКХ, организации досуга молодежи и пожилых людей, оказания социальных услуг и др. Социальное партнерство на муниципальном уровне способно разорвать порочный круг разобщенности местной власти и жителей муниципального образования.

Алгоритм создания системы социального партнерства власти, бизнеса и населения в муниципальном образовании можно представить следующим образом:

1. Идентификация основных социо-эколого-экономических проблем муниципального образования.

2. Определение приоритетности и структуры этих проблем – составляющих элементов, этапов решения, реализуемости и ожидаемой эффективности.

3. Выявление степени участия в работе по этим направлениям органов власти, коммерческих и некоммерческих организаций.

4. Составление программы стратегических мероприятий по взаимовыгодному сотрудничеству субъектов социального партнерства.

Роль муниципалитета состоит в определении приоритетов социальной политики, формировании пакета социальных заказов, их размещении на конкурсной основе и контроле за выполнением государственных контрактов. К сожалению, многие муниципальные образования в кадровом отношении очень слабы и вряд ли смогут составить подобные программы развития. В связи с этим представляется целесообразным к их разработке привлечь широкий круг специалистов из академической среды, Общественной палаты, Государственной думы, Ассоциации муниципальных образований, исполнительных органов региональной власти и др. Кроме того, должны быть разработаны определенные механизмы их взаимодействия, подкрепленные соответствующей законодательной базой. Важно, чтобы при разработке оргструктур, процедур и норм деятельности в сфере социального партнерства общественные инициативы третьего сектора⁵ были учтены и четко спланированы. Для этого деятельность муниципалитетов, коммерческих организаций и представителей некоммерческих организаций по налаживанию и поддержанию конструктивного взаимодействия между ними обязательно должна включать проведение переговоров и консультаций, достижение консенсуса относительно судьбы каждой значимой для всех сторон социальной проблемы. Весьма желательной представляется организация совместных рабочих групп для проведения детальных организационно-экономических обследований и разработки конкретных мероприятий по проблемам муниципального образования, входящим в программу социального партнерства⁶. На сегодняшний день далеко еще не все ясно с механизмами реализации социальных инициатив бизнеса, а ведь именно формы

⁵ Под третьим сектором понимается некоммерческий сектор.

⁶ Анисимов В. Реализация муниципальной промышленной политики (методологические и методические вопросы) / В. Анисимов, Ю. Винслав // Российский экономический журнал. – 2002. – № 9. – С. 17.

взаимодействия бизнеса и муниципальных органов власти могут либо поддерживать иждивенчество и бюрократизм последних, либо привести в социальную сферу недостающие ей принципы эффективного управления.

Подводя итог, следует отметить, что, на наш взгляд, консолидация и социальное партнерство представляют собой две стороны одной медали. Межсекторное взаимодействие в рамках социального партнерства без консолидации может быть осуществлено лишь принудительными мерами и будет неустойчивым. Поэтому социальное партнерство на базе консолидации – путь движения России к социально ориентированной рыночной экономике, к достижению социального мира.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Анисимов В. Реализация муниципальной промышленной политики (методологические и методические вопросы) / В. Анисимов, Ю. Винслав // Российский экономический журнал. – 2002. – № 9. – С. 17.
2. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004.

3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 17.

4. Норт Д. К. Капитализм и экономический рост / Д. К. Норт // Журнал экономической теории. – 2005. – № 3. – С. 7.

5. Шмаков М. Российская модель социального партнерства : перспективы развития / М. Шмаков // Человек и труд. – 2007. – № 6. – С. 67.

6. Рысьмятов А. Институциональные изменения в системе экономических отношений / А. Рысьмятов, А. Погибелев, Е. Следева // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 11. – С. 25.

7. Ходжсон Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 29.

8. Commons J. Institutional Economics : Its Place in Political Economy / J. Commons. – N. Y. : McMillan, 1934. – P. 69.

9. Knight J. Institutions and Social Conflict / J. Knight. – Cambridge : Cambridge University Press, 1992. – P. 2.

Петерс Ирина Александровна,

соискатель кафедры экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета,
ст. преподаватель кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
e-mail: peters_irina@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Theoretical foundations of contractual relationship development

В статье автором представлены теоретические аспекты развития контрактных отношений, проанализированы различные трактовки понятия «контракт» как экономической категории, рассмотрена взаимосвязь контракта и транзакционных издержек, а также обозначены формы управления сделками: классическая, неоклассическая и «отношенческая» контрактации, что в свою очередь позволяет дать более четкое определение понятия «контракт». Поскольку институциональный анализ занял прочное место в современной экономической теории, то асимметрия информации, неполнота прав собственности, ограниченная рациональность участников взаимодействия – все эти характеристики реальных отношений учитываются при формальном изучении и моделировании экономических взаимодействий, которые находят свое отражение в контрактах.

In the article the author represents theoretical aspects of the contractual relationship development, analyses various interpretations of the notion “contract” as an economic category, considers the interrelation of the contract and transaction costs and specifies forms of the transaction management: classical, neo-classical and “attitudinal” contractions. It enables to give a more clear definition to the notion “contract”. Since institutional analysis has taken a firm place in modern economic theory, the information asymmetry, imperfections of property rights, the bounded rationality of interaction participants – all these characteristics of real relationships are taken into consideration in the course of

formal study and economic interaction modelling which are reflected in the contracts.

Ключевые слова: контракт, классическая контрактация, неоклассическая контрактация, отношенческая контрактация, транзакционные издержки, сделка, экономические агенты.

Key words: contract, classical contraction; neo-classical contraction; attitudinal contraction; transaction costs; transaction, economic agents.

По мере развития общества углубляются специализация и разделение труда, усложняются экономические отношения, которые во все большей степени нуждаются в регулировании со стороны формальных и неформальных институтов. У экономических агентов появляется стимул к тому, чтобы закрепить эти отношения в правовой норме, что ведет к возникновению правовых ограничений и норм. Правовые отношения между агентами находят свое отражение в формальных контрактах. Но в силу ограниченной рациональности людей и окружающей их неопределенности формальные контракты отличаются несовершенством, поэтому процесс их реализации обычно подкрепляется неформальными нормами, выработанными участниками в процессе взаимодействия и разделяемыми ими, при этом важны и закон, и культура.

Специализация, кооперация, интеграция, интенсификация связей между людьми, включенными в систему

разделения труда, позволяют констатировать тот факт, что люди постоянно вступают в отношения обмена продуктами труда, услугами, обязательствами. Достижение цели предполагает использование труда, его результатов, помощи и поддержки других людей, для чего мы вступаем с ними в договорные или контрактные отношения. Поэтому необходимым представляется определить, каково экономическое содержание контракта как категории, предполагающей некие отношения между хозяйствующими субъектами и имплицитно связанной с организацией экономической деятельности.

С одной стороны, понятие «контракт» основательно закрепилось в экономической науке, причем в значительной степени в той части, которая так или иначе связана с прикладными исследованиями, в том числе с юридической поддержкой деловой активности. С другой стороны, институциональное направление в экономической теории, отталкиваясь от этого уровня, отводило ему более весомую роль, представляя контракт категорией, прямо связанной с обеспечением оптимального хозяйственного взаимодействия.

Существенный вклад в исследование категории «контракт», с учетом ее социально-экономической значимости, внес американский правовед Я. Макнейл. В дальнейшем многие представители современного институционализма осуществляли смысловые заимствования из его работ, в частности, О. Уильямсон при разработке контрактных аспектов экономической теории трансакционных издержек. Свою логическую цепочку анализа Я. Макнейл начинает с простого определения контракта: «это обещание или набор обещаний, за нарушение которых право налагает возмещение или же исполнение которых право в некоторых случаях признает как обязанность»¹.

Я. Макнейл выделяет три необходимых условия для возникновения контракта, содержащего обещания (promissory contract):

1. Специализация труда и обмена.
2. Существование проблемы выбора и альтернативных вариантов.
3. Осознание прошлого, настоящего и будущего.

Рассмотрим каждый из выделенных элементов, которые позволят сформулировать основные характеристики контракта, опосредующего обмен результатами хозяйственной деятельности между представителями частного бизнеса.

1. Специализация труда и обмена предопределена несовпадением набора производственных функций и структуры потребностей каждого отдельного потребителя. Организация обмена специализированной деятельностью позволяет решить эту проблему путем его институционализации в различных формах контрактных отношений. Такая контрактация отношений обмена возможна при условии уверенности каждого хозяйствующего субъекта, во-первых, в необходимости его функций, во-вторых, в возможности получения в обмен на них необходимых ему благ и услуг.

2. Ситуация выбора, сопровождающая любой обмен хозяйственной деятельностью, возможна в условиях свободы, то есть отсутствия непреодолимых препятствий в

выборе среди возможных вариантов поведения желаемого.

В любом контракте, даже формально добровольном, всегда существует момент взаимного давления (поскольку речь идет о противоречивых интересах участников), что предопределяет момент избирательности и асимметричности в любой сделке. Момент давления обусловлен конфликтом экономических интересов в условиях ограниченности ресурсов, что подтверждает классификация трансакций Дж. Коммонса.

3. Что касается осознания прошлого, настоящего и будущего, то речь идет о временном аспекте, то есть о необходимости предусмотрительной деятельности хозяйствующего субъекта, по К. Менгеру, который рассматривает планирование как осознание прошлого.

Комбинация специализированного труда, осознание прошлого, настоящего и будущего, а также выбор позволяют построить концепцию контрактов и провести различие между актом простого обмена (или трансакционного взаимодействия, по Я. Макнейлу).

В итоге контракт можно представить как проекцию обмена на будущее, обусловленную комбинацией трех условий: специализацией труда и обмена, реализацией выбора, а также осознанием прошлого, настоящего и будущего.

Согласно Я. Макнейлу, простота приведенного традиционного подхода идет от предположения, зачастую неявного, что контракт представляет собой некую дискретную, разрывную акцию. При этом будущее состояние сторон контракта определяется посредством обещания и через такой институт, как право.

Основной проблемой является то, что наблюдаемая в действительности практика контрактации не может быть дискретной. В качестве альтернативы этой концепции Я. Макнейл использует рассмотрение отношений контрактации как динамических, активных, характеризующихся тем, что прошлое, настоящее и будущее не могут рассматриваться независимо друг от друга. Здесь надо заметить, что данное утверждение идет в разрез со стандартным аналитическим подходом в неоклассической экономической науке, который рассматривает будущее как однозначное предположение настоящего. Иными словами, рассмотрение контракта должно освобождаться от обещания как единственного источника будущего в контракте. Соответственно должны быть основания как «обещательности», так и «не-обещательности» оснований для будущего состояния сторон, предусматриваемого контрактом. Таким образом, Я. Макнейл против отождествления дискретной трансакции (сделки) и обмена, а контракта – с обещанием.

Следует отметить, что существует различное отношение (склонность) индивидов к риску и неопределенности, что отражает связь с будущим, которое фиксируется в заключаемых соглашениях тем или иным способом. Следующим же шагом в описании модели является определение непосредственных институциональных механизмов, посредством которых индивиды с различными склонностями к риску и неопределенности заключают контракты (например, «контракт о найме» и «контракт о продаже»).

Контракт о продаже регулирует отношения индивидов, одинаково нейтральных к риску, контракт о найме – отношения, когда одна из сторон нейтральна к риску, а

¹ Macneil I. E. The Many Futures of Contracts / I. E. Macneil // Southern California Law Review. – 1974. – Vol. 47. – № 3. – P. 691-693.

другая – является «противником риска», в явном виде подобный контракт выражается во взаимодействии наемного работника и работодателя. Таким образом, связь с будущим в двух указанных разновидностях контрактов различна. Данное разделение между формами контрактов может служить основанием для связи понятий «контракт» и «власть». С этой точки зрения, становится возможным рассмотрение контрактов с позиции относительной силы сторон, участвующих в соглашении, то есть анализу подвергается вопрос симметрии сторон (их переговорной силы) в определенном взаимодействии.

Контракт возможно рассматривать как некий определенный набор правил. В этом случае смысл правил заключается в «структурировании во времени и пространстве отношений между ... экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутыми между ними соглашениями»² (например, А. Шаститко делит контракты на явные и имплицитные).

Одним из авторов, активно использующих в анализе экономической организации контрактный подход, является Оливер Уильямсон.

Развивая идеи американского юриста Я. Макнейла, О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические:

– общие ресурсы – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково;

– специфические ресурсы – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее;

– интерспецифические ресурсы – взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее.

Кроме того, О. Уильямсон разделяет все существующие экономические теории на две большие группы: технологические и организационные³. Первую составляют те, которые подходят к фирме как к конкретизации теории производства и рассматривают ее через призму производственных функций, X-эффективности и других производственных взаимосвязей. Вторая группа теорий рассматривает фирму, прежде всего, как сеть контрактов, как организацию, как институт.

Институциональная парадигма может быть, в свою очередь, разбита на два основных течения. Первое анализирует организации «извне» через институциональную среду, то есть исследует социальные, юридические и политические «правила игры», без которых невозможно понять особенности функционирования и развития экономических организаций, их роль в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора – институциональную среду деятельности индивидов и организации в общественном секторе (такой подход, естественно, является

упрощенным, концентрирующим внимание на главном направлении исследований указанных теорий).

Второе направление институционализма исследует организации прежде всего «изнутри», то есть через систему соглашений, контрактов. Теория агентов (принципала – агента) концентрирует свое внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория трансакционной экономики – на уже реализованных соглашениях (*ex post*), выражающихся в различных управленческих структурах.

Не следует, однако, абсолютизировать предложенную О. Уильямсоном схему. Различия между теориями действительно имеют место, однако, все они (теории трансакционной экономики, агентов, прав собственности, общественного выбора) с разных сторон анализируют предпосылки становления, развития и упадка экономических организаций на базе контрактной парадигмы.

В своих работах ученый интегрирует в единое целое категории контракта и трансакционных издержек: «... любая хозяйственная проблема, которую допустимо рассматривать как контрактацию, может быть наиболее продуктивно исследована в контексте логики минимизации трансакционных издержек. Очевидно, что любые отношения обмена укладываются в рамки данной концепции»⁴. Специально подчеркнем, что акцент на значимости трансакционных издержек и их минимизации неразрывно связан с признанием контрактной сущности экономической деятельности: «Теория трансакционных издержек рассматривает проблемы экономической организации как имеющие контрактные основания»⁵. Таким образом, фактически постулируется, что выполнение некоей хозяйственной задачи может быть организовано несколькими альтернативными способами, причем каждый из них предполагает заключение определенного контракта со специфическими характеристиками.

Итак, О. Уильямсон выделяет три формы управления сделками, которым соответствуют классические, неоклассические и «отношенческие» контракты. Классическая контрактация (или рыночное управление контрактами) в качестве структуры управления имеет дело с транзакциями неспециализированного типа. Здесь исследователь отмечает тесную взаимосвязь между дискретными контрактами и транзакциями, механизмом управления которых служит рынок⁶. Важным свойством классического контракта является то, что в качестве инструмента поддержания обмена широко используются правовые нормы, для урегулирования конфликтов – суды, а своеобразной страховкой от оппортунистического поведения как возможной стратегии контрагента служит многообразие идентичных хозяйственных альтернатив.

Неоклассическая контрактация (или трехстороннее управление) связывается О. Уильямсоном с ситуацией, когда стороны транзакций связаны контрактами, рассчитанными на определенный длительный срок. Здесь также очевидны прямые заимствования из работ Я. Макнейла: «... двумя отличительными характеристиками долгосрочных контрактов являются пробелы в их планировании и

² Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 338 с. – С. 117.

³ Нуреев Р. Н. Курс микроэкономики / Р. Н. Нуреев. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 564 с. – С. 186.

⁴ Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынок, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с. – С. 51-52.

⁵ Там же. С. 55.

⁶ Там же. С. 136.

наличие ряда процессов и технологий, используемых теми, кто планирует контракт, для придания договору определенной гибкости»⁷. Согласно предполагаемой схеме неоклассическая контрактация обеспечивает осуществления трансакций определенной природы: нерегулярных (случайных) и обладающих высокой (или, наоборот, малой) степенью специализации активов, задействованных в сделке. Появление такой «промежуточной институциональной формы» О. Уильямсон связывает с:

1) ограниченными возможностями классического контрактного права в поддержке трансакций с подобными характеристиками;

2) запретительно высокими затратами на обеспечение двустороннего управления.

Основными особенностями неоклассического контрактного права являются неполнота контрактов и доверие третьей стороне как посреднику урегулирования споров. При этом сохраняется, как и в случае структур, управляемых классическим правом, значительная степень обособленности экономических агентов. Вместе с тем обеспечиваются гибкость и адаптивность относительно неожиданно изменяющихся обстоятельств.

Третьим инструментом управления контрактными отношениями (или структурой управления) О. Уильямсон называет двустороннее или единое управление. Эти формы управления трансакциями связываются им с такой разновидностью права, как «отношенческая контрактация». Опираясь на концепцию Я. Макнейла, О. Уильямсон проводит следующее различие между неоклассической и отношенческой системами контрактного права: «В отличие от неоклассической правовой системы, где отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, для действительно «отношенческого» подхода этим является весь опыт взаимодействия сторон, накопленный за время их отношений»⁸.

Что касается двусторонней формы управления, то в этом случае стороны остаются формально самостоятельными, но в то же время механизм цен все в большей степени вытесняется механизмом взаимных корректировок таких элементов, как график поставок, количество и т. д. В случае единой формы управления – трансакции уже переходят во внутрифирменную форму, и система управления – односторонняя.

В более поздних работах О. Уильямсон пересматривает свой подход к «отношенческой контрактации». Важной характеристикой внутренней организации, то есть ситуации, когда трансакции осуществляются внутри фирмы, исследователь полагает двустороннюю адаптацию⁹. Постулируя, что различие между фирмой и рынком находится в свойствах процедур управления, Уильямсон видит причину возможных преимуществ фирмы в имплицитном контрактном праве, так называемой «доктрине избежания» (forbearance). В данной системе невозможно прибегнуть к судебному разбирательству между различными подразделениями одной фирмы – сторонам придется разрешать все разногласия внутри фирмы.

⁷ Там же.

⁸ Там же. С. 132.

⁹ См.: Williamson O. E. Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. E. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – № 2. – P. 274.

Таким образом, можно сделать вывод, что фирмы могут осуществлять на практике указания, которые рынок дать не в состоянии. Этот вывод противоречит, например, высказываниям других известных исследователей экономической организации А. Алчяна и Х. Демсеца о том, что фирмы «не имеют власти приказывать, не имеют дисциплинирующей власти, чуть заметно отличной от обычной рыночной контрактации»¹⁰.

Взаимодействия же экономических агентов могут рассматриваться как опосредуемые контрактами различного рода, опирающимися на соответствующие правовые доктрины. Это может быть классический контракт. В то же время определенные обстоятельства (отражаемые, например, характеристиками осуществляемых трансакций) ведут к тому, что используются контракты, отличные от классического. Они могут быть представлены «неоклассическими» или «отношенческими» контрактами. При этом чрезвычайно полезно использование понятия «структура управления», так как оно позволяет сразу же однозначно определить смысл существования различной контрактной практики.

Итак, проанализировав основные теоретические аспекты развития контрактных отношений, необходимо дать определение понятия «контракт». В одном случае, в рамках гражданского права, контракты трактуются как соглашения двух или большего числа лиц об установлении, изменении (перераспределении) или прекращении тех или иных прав (особенно прав собственности на то или иное имущество). В другом случае, в рамках экономической теории, контракт рассматривается, во-первых, как отношение между хозяйствующими субъектами, и, во-вторых, как определенный набор правил. Таким образом, можно сделать вывод, что контракт – это набор правил, структурирующих отношения между экономическими агентами с целью обеспечения оптимального хозяйственного взаимодействия. Следует также заметить, что контракт является формой контрактного отношения, но это возможно в том случае, если контракт будет нотариально заверенным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Нуреев Р. Н. Курс микроэкономики / Р. Н. Нуреев. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 564 с.
2. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынок, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
3. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 338 с.
4. Alchian A. Production, information costs, and economic organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – № 5. – P. 777-795.
5. Macneil I. E. The Many Futures of Contracts / I. E. Macneil // Southern California Law Review. – 1974. – Vol. 47. – № 3. – P. 691-816.
6. Williamson O. E. Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. E. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – № 2. – P. 274-316.

¹⁰ Alchian A. Production, information costs, and economic organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – № 5. – P. 777.



Лицензия АА № 001215 от 23.03.2009 г.
Св-во о гос. аккредитации: АА № 001793 от 26.02.2009 г.

**ПРОФЕССИИ НАЧАЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ:**

134.2 Повар, кондитер
Поступление без вступительных экзаменов

**СПЕЦИАЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ (КОЛЛЕДЖ)**

**Перечень вступительных испытаний в 2010 г. для поступающих
на базе основного общего образования (9 классов)**

Код	Наименование специальности	Срок обучения	Вступительные испытания
030504	Право и организация социального обеспечения	2 года 10 месяцев	Без экзаменов
070602	Дизайн	3 года 10 месяцев	Собеседование по специальности «Дизайн»
080106	Финансы	2 года 10 месяцев	Без экзаменов
080110	Экономика и бухгалтерский учет	2 года 10 месяцев	
080113	Страховое дело	2 года 10 месяцев	
080114	Земельно-имущественные отношения	2 года 10 месяцев	
080402	Товароведение	2 года 10 месяцев	
080501	Менеджмент	2 года 10 месяцев	
100102	Организация и обслуживание в сфере сервиса	2 года 10 месяцев	
230103	Автоматизированные системы обработки информации и управления	3 года 10 месяцев	
230105	Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем	3 года 10 месяцев	
260202	Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий	3 года 10 месяцев	
260301	Технология мяса и мясных продуктов	3 года 10 месяцев	
260502	Технология продукции общественного питания	3 года 10 месяцев	

Перечень вступительных испытаний в 2010 г. для поступающих на базе среднего (полного) общего образования (11 классов)

Код	Наименование специальности	Срок обучения	Вступительные испытания (результаты ЕГЭ)
030503	Правоведение	1 год 10 месяцев	1. Русский язык 2. История России
030504	Право и организация социального обеспечения	1 год 10 месяцев	
030505	Правоохранительная деятельность	1 год 10 месяцев	
070602	Дизайн	2 года 10 месяцев	1. Русский язык 2. Математика
080106	Финансы	1 год 10 месяцев	
080110	Экономика и бухгалтерский учет	1 год 10 месяцев	
080113	Страховое дело	1 год 10 месяцев	
080114	Земельно-имущественные отношения	1 год 10 месяцев	
080402	Товароведение	1 год 10 месяцев	
080501	Менеджмент	1 год 10 месяцев	
100102	Организация и обслуживание в сфере сервиса	1 год 10 месяцев	
230103	Автоматизированные системы обработки информации и управления	2 года 10 месяцев	
230105	Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем	2 года 10 месяцев	
260202	Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий	2 года 10 месяцев	
260301	Технология мяса и мясных продуктов	2 года 10 месяцев	
260502	Технология продукции общественного питания	2 года 10 месяцев	

Проводится профессиональное тестирование с целью самоопределения в выборе специальности.

Выпускники уровня среднего профессионального образования переводятся на уровень высшего профессионального образования (по профилю специальности) без экзаменов на 3 курс.

Диплом государственного образца!

Институт бизнеса оказывает содействие трудоустройству выпускников.

E-mail: nauka@rbcmil.ru, <http://www.volbi.ru>

Адрес: 400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2

Телефон: /8442/ 54-47-51, 54-47-44

МАРКЕТИНГ**Овчинников Степан Александрович,**

к. т. н., ст. преподаватель кафедры программного обеспечения автоматизированных систем,

e-mail: stepan@volgograd.ru**Белков Сергей Владимирович,**

магистрант кафедры программного обеспечения автоматизированных систем

Волгоградского государственного технического университета,

e-mail: serg-vlg@ya.ru**РОЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕМАТИКИ ВЕБ-САЙТА
ДЛЯ ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ВЕБ-САЙТА БИЗНЕСА
В РОССИЙСКОМ СЕГМЕНТЕ СЕТИ ИНТЕРНЕТ****Role of defining the web-site topics for search engine optimization
of business web-site in the Russian segment of the Internet**

В статье приведены обзор поисковой оптимизации веб-сайтов и факты, доказывающие ее эффективность для повышения конкурентоспособности бизнеса. Рассмотрены основные факторы ранжирования веб-сайтов поисковыми системами, полученные в ходе проведенной научно-исследовательской работы. Предложен способ решения задачи определения тематики веб-сайта. Приведена архитектура разработанной автоматизированной системы определения тематики веб-сайта, а также основные этапы работы алгоритма определения тематики веб-сайта.

Практическая значимость. В работе дано решение актуальной прикладной задачи.

Апробация работы. Разработанное решение прошло тестирование и апробацию на ряде веб-сайтов.

The overview of search engine optimization of websites has been given in the article. The article presents a method of solving the problem of determining the subject site and the facts, showing evidence of its effectiveness to improve business competitiveness. The main factors of Web sites' ranking by search engines were considered in this article. Those ones were got as a result of the scientific research. The author describes the process of developing an automated system to determine the subject of the web site and the main stages of the algorithm to determine the subject of the web site.

The practical significance. The solution of important applied problem has been considered in this article.

The validation of work. The developed solution has been tested and validated on a number of websites.

Ключевые слова: определение тематики, поисковая оптимизация, поисковое продвижение, интернет-реклама, целевой трафик, классификация объектов, факторы ранжирования, повышение конкурентоспособности, онлайн-бизнес, seo.

Keywords: identifying theme, search engine optimization, search process, internet advertising, targeted traffic, data classification, ranking factors, improving competitiveness, online business, seo.

Бизнес все активнее использует веб-технологии. Неоспоримым фактом является бурный рост пользователей Интернета и объемов средств, направляемых на интернет-рекламу и интернет-маркетинг. Веб-сайт для фирмы стал важным атрибутом успешной деятельности, так как он не только расширяет возможности клиента, ищущего услуги или товар, но и позволяет фирме заявить о себе наибольшему числу потенциальных клиентов. По итогам 2009 года статистикой был отмечен рост количества пользователей, приходящих на сайт именно через поисковые системы¹. Для создания посещаемого веб-сайта недостаточно сделать его красивым и удобным с точки зрения пользователя, необходимо принять ряд мер поисковой оптимизации, направленных на то, чтобы сайт можно было найти в лидирующих поисковых системах Рунета по целевым запросам. Стоит отметить, что зачастую пользователи просматривают только первые страницы поисковой выдачи, что приводит к конкуренции между веб-сайтами в популярных тематиках. Этим и обусловлена востребованность поисковой оптимизации на рынке услуг. Многие бизнесмены понимают, что интернет-реклама способна повысить конкурентоспособность их бизнеса, и поэтому созданию веб-сайта и его поисковому продвижению отводят одну из ключевых ролей.

Под поисковой оптимизацией веб-сайтов понимается изменение HTML-кода, текста, структуры и внешних факторов сайта с целью повышения его позиций в выдаче поисковой системы. Одним из ее методов является увеличение количества и качества обратных ссылок (внешний фактор ранжирования). Данный метод в большинстве случаев использует способ размещения платных ссылок на других веб-сайтах, что является с точки зрения поисковых систем искусственным повышением рейтинга сайта, страниц сайта в индексах информационно-поисковых систем. Поисковые системы совершенствуют алгоритмы определения платных ссылок. В частности, сотрудники поисковой системы Яндекс в статье «Использование методов категоризации текстовых привязок и анализа графов для идентификации платных ссылок» показали часть алгоритма идентификации оп-

¹ Liveinternet – статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?slice=ru (дата обращения 25.01.2010)

тимизированных тематических запросов². Из данного алгоритма следует, что учитывается тематика веб-сайта, на котором размещается ссылка.

Задача определения тематики сайта является востребованной как в области информационного поиска, так и в области поисковой оптимизации веб-сайтов, что доказывает актуальность и значимость исследований в области классификации объектов на основе тематической близости текстового признака.

Классификация объектов является одним из развивающихся направлений в области интеллектуальных систем³. Информация в виде текстов на большинстве сайтов представлена на естественном языке, но стоит отметить необходимость ее отделения от html-разметки. Под задачей классификации понимается формализованная задача, в которой имеется множество объектов, которые разделены на классы. В настоящий момент проводится значительное количество исследований в области классификации данных⁴, в области поисковой оптимизации веб-сайтов: Белов А. А., Волович М. М. «Автоматическое распознавание тематики сверхкоротких текстов». В основе большинства методов классификации лежит извлечение метаданных из текстов.

В ходе проведенных исследований факторов, влияющих на ранжирование веб-сайтов, в рамках научно-исследовательской работы было установлено, что тематика веб-сайта играет важную роль и непосредственно относится к внешним (ссылочным) факторам. Это также подтверждено сотрудниками поисковой системы Яндекс⁵. На рисунке 1 приведена обобщенная схема факторов ранжирования веб-сайтов.



Рис. 1. Факторы ранжирования веб-сайтов

Был поставлен следующий эксперимент:

Дано: 2 группы по 10 веб-сайтов тематики «Образование». Домены без истории (ранее не регистрировались), на веб-сайтах отсутствуют внешняя ссылочная масса.

² Конференция WWW 2009 в Мадриде. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2009.org/proceedings/pdf/p1105.pdf> (дата обращения 03.04.2010)

³ Поспелов Г. С. Искусственный интеллект – прикладные системы / Г. С. Поспелов, Д. А. Поспелов. – М.: Знание, 1985. – 48 с.

⁴ Боридко В. С. Извлечение, очистка и загрузка данных из первичных информационных систем в централизованное хранилище данных / В. С. Боридко, К. Ю. Колыбанов // Об организации системы мониторинга материально-технического оснащения учреждений профессионального образования: сб. трудов научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во МИТХТ им. М. В. Ломоносова, 2005.

⁵ Конференция WWW 2009 в Мадриде. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2009.org/proceedings/pdf/p1105.pdf> (дата обращения 03.04.2010)

Цель: сформировать внешнюю ссылочную массу, установить влияние «тематики», как одной из составляющих факторов ранжирования.

Суть: на первую группу на ссылочных биржах были закуплены ссылки с веб-сайтов различной тематики, на вторую – только с веб-страниц, имеющих тематику «Образование».

Результат: экспериментальным путем на группе сайтов было получено, что если рассматривать только фактор «тематика веб-сайта», при этом приняв другие факторы фиксированными, можно установить, что полное соответствие тематик: ссылающего сайта, веб-страницы ссылающегося сайта текста ссылки и сайта-акцептора – будет максимально влиять на соответствие запросу веб-сайта.

В рамках научно-исследовательской работы был разработан алгоритм определения тематики текста страницы веб-сайта по каталогу с фасетной рубрикацией. Схема основных этапов алгоритма определения тематики, приведена на рисунке 2.



Рис. 2. Этапы определения тематики веб-сайта

В разработанный прототип программного средства вошли следующие модули: модуль обработки Яндекс-каталога, модуль обработки текста страниц веб-сайтов, модуль, формирующий словари тематик, модуль-классификатор выбранного сайта, определяющий его тематику.

Для построения словарей тематик был выбран Яндекс-каталог, имеющий более 700 рубрик и 121940 веб-сайтов. Все сайты, находящиеся в каталоге, классифицируются вручную экспертами специальной службы компании Яндекса. Формально рубрика или группа рубрик каталога определяют тематику отнесенных к ним веб-сайтов. Разработанный модуль обработки Яндекс-каталога фактически реализует функционал робота, выкачивающего исходные тексты веб-сайтов из каталога, при этом сохраняя их принадлежность к рубрике. Работу модуля обработки текста страниц веб-сайтов можно разделить на следующие этапы: лексический анализ, ис-

ключение часто используемых слов и морфологический анализ.

Модуль автоматической тематической классификации выполняет сопоставление анализируемого сайта с полученными ранее словарями тематик и выбирает на-

иболее подходящую в соответствии с вычисленными вероятностями.

На рисунке 3 приведена архитектура разработанного прототипа программного средства.



Рис. 3. Архитектура системы определения тематики веб-сайта

Таким образом, в ходе научно-исследовательской работы были поставлены и решены следующие задачи:

1. Проведено исследование методов, задач и подходов классификации.
2. Проведено исследование общей модели ранжирования веб-сайтов поисковыми системами.
3. Разработаны и реализованы алгоритмы в программном комплексе автоматической системы определения тематики веб-сайтов.
4. Подготовлена заявка в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности – на государственную регистрацию программы для ЭВМ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Liveinternet – статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?slice=ru (дата обращения 25.01.2010)
2. Конференция WWW 2009 в Мадриде. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2009.org/proceedings/pdf/p1105.pdf> (дата обращения 03.04.2010)
3. Поспелов Г. С. Искусственный интеллект – прикладные системы / Г. С. Поспелов, Д. А. Поспелов. – М. : Знание, 1985. – 48 с.

4. Боридко В. С. Извлечение, очистка и загрузка данных из первичных информационных систем в централизованное хранилище данных / В. С. Боридко, К. Ю. Колыбанов // Об организации системы мониторинга материально-технического оснащения учреждений профессионального образования : сб. трудов научно-практической конференции. – СПб. : Изд-во МИТХТ им. М. В. Ломоносова, 2005.
5. Автоматическое распознавание тематики сверхкоротких текстов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dialog-21.ru/dialog2007/materials/html/05.htm> (дата обращения 03.04.2010)
6. Городецкий Б. Ю. Компьютерная лингвистика : моделирование языкового общения (Вступительная статья) / Б. Ю. Городецкий // Новое в зарубежной литературе. – М. : Прогресс. Вып. XXIV (Компьютерная лингвистика). – С. 5-31.
7. Поляков А. А. Стандартизация и сертификация средств информационных технологий в сфере образования / А. А. Поляков [и др.] // Индустрия образования : сб. статей. Выпуск 1 ; Минобрнауки России, ГОСНИИСИ. – М., 2001. – С. 148-152.

Шахов Александр Михайлович,

аспирант кафедры экономики и менеджмента

Волгоградского государственного педагогического университета,

e-mail: zsert@rambler.ru

ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Fundamentals of the marketing channels of distribution market for insurance products

Автором статьи рассматриваются основы функционирования маркетинговых каналов распределения на рынке страховых продуктов. Систематизируется структура функционирования маркетинговых каналов распределения страховых продуктов, выявляются и систематизируются составляющие компоненты. Выделяются особенности функционирования маркетинговых потоков распределения страховых продуктов. Проанализирован мировой опыт развития маркетинговых каналов распределения, выявлены приоритетные направления развития на российском рынке страховых продуктов. Систематизируется информация о существующих каналах распределения страховых продуктов на российском рынке, выделены и описаны основные составляющие и их особенности.

The author of the article covers the basics of the functioning of marketing distribution channels at the market of insurance products. The author systematizes the structure of functioning marketing channels of the distribution of insurance products; he identifies and systematizes its component parts. The article deals with the peculiarities of marketing flows of distribution of insurance products. The author analyzes the global experience of marketing distribution channels development; he identifies priority areas of development in the Russian market of insurance products. There is information on the existing channels of distribution of insurance products in the Russian market. The author identifies and describes the basic components and their features.

Ключевые слова: маркетинговые каналы распределения, страховой продукт, маркетинговые потоки распределения, каналы распределения, маркетинг, страховая компания, страховой брокер.

Keywords: marketing distribution channels, insurance product, marketing flows of distribution, distribution channels, marketing, insurance company, insurance broker.

Каналы распределения являются наиболее важными в формировании маркетингового комплекса продвижения страховых продуктов. Роль канала распределения заключается в быстрой, своевременной и качественной доставке продукта к потребителю.

Именно в связи с наблюдаемыми рыночными тенденциями возникает необходимость исследования маркетинговых каналов распределения страховых продуктов. В частности, нуждается в уточнении сам термин «маркетинговый канал распределения», поскольку существует большое количество трактовок данного термина и он не является устоявшимся: в практике используются такие

термины, как «канал распределения», «маркетинговый канал», «канал товародвижения», «канал дистрибуции», «канал маркетинга», «сбытовой канал», «товаропроводящая сеть».

Маркетинговый канал распределения, по нашему мнению, состоит из трех основных блоков: информационный, физического распределения и вспомогательный (поддерживающий). Каждый из них отвечает за свое направление распределения. Информационный канал включает в себя распределение информации через рекламу и сервисы коммуникаций. Можно выделить два основных направления информационного канала: однонаправленный, который работает только в одном направлении на потребителя, и двунаправленный, который в свою очередь позволяет получать обратную связь от потребителя. Получение обратной связи от потребителя является одной из важнейших составляющих маркетингового канала в целом. Канал физического распределения отвечает за передачу товара или услуги от производителя к потребителю, при этом можно выделить два основных блока, которые отвечают за торговую сеть и логистику. Логистическая составляющая отвечает за организацию физического товародвижения, правильную и грамотную складскую сеть, формирование товарных остатков и транспортную составляющую. Торговый канал соответственно отвечает за организацию сети посредников, с помощью которых продается товар конечному потребителю.



Рис. 1. Составляющие компоненты маркетингового канала распределения страховых продуктов

Источник: составлено автором.

Исходя из вышесказанного в графическом виде составляющие маркетингового канала распределения мож-

но представить, как показано на рис. 1. Поддерживающий канал распределения не имеет прямого отношения к страховому продукту и включает в себя организации, услуги которых влияют на повышение эффективности маркетингового канала в целом.

При изучении маркетинговых каналов распределения часто употребляют определение маркетингового потока. Маркетинговый поток – «совокупность функций, последовательно выполняемых участниками канала»¹. В различных источниках поток применяется в связи с направлением, что приводит к описанию движения в маркетинговом канале через потоки.



Маркетинговый канал распределения состоит из двух основных секторов: коммерческого сектора и сектора конечного потребителя³. Коммерческая подсистема включает в себя ряд вертикально интегрированных маркетинговых организаций и агентств. Каждый участник коммерческого канала в процессе достижения своих целей зависит от других организаций. Понимание подобной взаимозависимости стало основой новой парадигмы понимания сущности маркетинговых каналов в распределении.

Вышеизложенное о сущности маркетинговых каналов распределения позволяет уточнить определение маркетингового канала страховых продуктов – это система взаимосвязанных организаций или отдельных лиц, обеспечивающих доступ конечного потребителя к страховому продукту и выполняющих в процессе обеспечения этого доступа ряд разделенных между участниками канала функций по их продвижению.

В нашей стране массовое развитие рынка страховых продуктов находится на уровне становления и уступает

Л. В. Штерн, А. И. Эль-Ансари, Т. Н. Кофлан выделяют восемь универсальных потоков или функций²: физическое обладание; право собственности; продвижение; переговоры; финансирование; риск; размещение заказов; оплата. Данные маркетинговые потоки характерны для каналов распределения товаров.

При рассмотрении потоков для сферы страховых продуктов происходит определенная модификация, связанная с усилением роли группы информационных потоков и отсутствием потока физического владения страховым продуктом.

развитым европейским и западным странам. Это обусловлено и молодостью рынка страховых продуктов, и особенностями законодательства, которые в последний период показали особенно острые проблемы, связанные с уходом игроков с рынка.

Выделим значимые регионы в мировом страховании, для чего проведем анализ объемов сборов и отношения данных объемов сборов к ВВП. В соответствии с данными, приведенными в таблице 1, можно выделить три основных региона с развитым рынком страхования: американский, европейский, а также японский рынок страховых продуктов, которые выделяются по всем анализируемым показателям.

Таблица 1

Показатели развития страхования по странам в 2008 г.

Регион	Объем сборов страховых премий, в млрд долл.	Доля в мировом рынке, в %	Сумма страховых премий в % от ВВП	Сумма страховых премий на душу населения, в долл.
Америка	1 450 749	33,98	7,29	1 552,7
Северная Америка	1 345 816	31,52	8,54	3 988,8
Латинская Америка	104 933	2,46	2,53	175,8
Европа	1 753 200	41,06	7,46	2 043,9

¹ Штерн Л. В. Маркетинговые каналы : пер. с англ. / Л. В. Штерн, А. И. Эль-Ансари, Т. Н. Кофлан. – 5-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – С. 63.

² Штерн Л. В. Маркетинговые каналы : пер. с англ. / Л. В. Штерн, А. И. Эль-Ансари, Т. Н. Кофлан. – 5-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – С. 65.

³ Николайчук Н. Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис / Н. Е. Николайчук. – СПб. : Питер, 2005. – 608 с.

Западная Европа	1 656 281	38,79	8,33	3 209,2
Центральная и Восточная Европа	96 919	2,27	2,79	299,2
Азия	933 358	21,86	5,95	234,3
Япония	675 109	15,81	10,41	3 173,2
Юго-Восточная Азия	229 036	5,36	3,20	65,5
Океания	77 716	1,82	7,02	2 271,9
Африка	54 713	1,28	3,57	55,6
Мировой рынок	4 269 737	100,00	7,07	633,9
Развитые страны	3 756 939	87,99	8,81	3 655,4
Развивающиеся страны	512 799	12,01	2,72	89,4

Источник: Swiss Re, Economic Research & Consulting, sigma No. 3/2008.

Один из самых структурированных подходов к каналам распределения продуктов на мировом рынке страховых услуг применяется в Японии. Отличительной чертой организации каналов распределения в Японии является сильное государственное регулирование, которое в том числе регулирует и каналы распределения. Основные продажи страховых услуг по рисковому виду (до 90 %) производятся через агентов. К 2000 г. в Японии насчитывалось 594 тыс. агентств. Страховые агентства должны иметь лицензию. Услуги агентств обходятся страховщикам довольно дорого – их комиссия в 1998 г. составила 38 % всех затрат страховщиков по иным видам страхования (в США – 27 %). Деятельность брокеров была разрешена лишь в 1996 г., и на их долю приходится очень незначительный объем продаж.

Каналы распространения в Америке – одни из самых обширных. Наряду с другими странами, брокерский канал в Америке сильно развит.

Европейские рынки имеют стабильную историю развития каналов распространения, при этом развитие каналов продаж у разных стран происходило с разным уровнем динамики. Рассмотрим на примере каналов продаж в Германии. Основное развитие каналов продаж происходит через брокеров и банки, при этом исторические каналы продаж не уменьшают своей значимости и остаются на лидирующих позициях. Подобные тенденции подтверждаются и опытом других стран, где развитие каналов продаж строится на свободном, не жестко регламентируемом государством уровне. Брокерский канал продаж усиливает свои позиции в европейских странах, например, в Испании брокерский канал продаж в 1998 г. составлял 20 %, против 26 % в 2001 г. в общей структуре каналов продаж. По нашему мнению, данная динамика сохраняется и в настоящее время.

Одним из самых динамично развивающихся каналов распространения страховых продуктов во всем мире стал банковский канал.

В основном развитие данного канала продаж обосновано усилением роли кредитования, риски, связанные с выдачей заемных средств напрямую или косвенно, через имущество, банки перекладывают на профильные

организации. Для европейских стран в основном это касается рискованных видов, связанных со страхованием имущества.

Развитие экономики России привело к увеличению кредитного сектора, что в свою очередь отразилось на рынке страховых продуктов, появлению новых каналов продвижения. Банковский канал – один из самых динамично растущих каналов распространения на российском рынке. По данным «Эксперт РА», в России на долю банковского канала продаж в 2007 г. пришлось почти 15% взносов, полученных российскими компаниями по добровольным видам страхования и ОСАГО, а объем этого рынка за год вырос на 75 % – до более чем 70 млрд руб. Бурное развитие сектора кредитования в России заставило многих страховщиков обратить свое внимание на данный канал. По данным на 2007 год, из входящих в топ-10 по собранной премии страховщиков доля взносов, полученных по банковским каналам, превышает 20 % у «Росгосстраха» (21,4 %), Страхового дома ВСК (40,8 %), «Уралсиба» (32,6 %) и Московской страховой компании (входит в Столичную страховую группу, 38,6 %). Но больше всего зависит от банковского канала Чешская страховая компания, сестринская структура банка «Хоум кредит»: 91,3 % ее страховок продано через банк. Доля банковского канала в структуре розничного бизнеса некоторых крупных компаний по итогам I полугодия 2008 г. уже составляла от 30 до 60 % объема страховых премий.

Агрессивное развитие рынка страховых продуктов подталкивает страховой рынок к необходимости работы со страховыми брокерами. По мнению Н. П. Николенко, страховым компаниям уже сегодня необходимо создавать и реализовывать на практике технологию брокерских продаж, особенно тем, кто активно работает в корпоративном сегменте страхования, а не делать ставку исключительно на продажи только своими сотрудниками⁴. В случае со страховыми брокерами рынок сталкивается с изменением подхода каналов распределения. Страховой брокер – это посредник, который, кроме передачи прав собственности на продукт страхования, еще и может принимать участие в процессе урегулирования убытков, в данном случае в канале распределения, добавляются функции на уровень распределения (участника канала распределения). Происходит перераспределение функций между уровнями распределения, что требует более грамотной проработки взаимодействия между уровнями. Создание нового уровня распределения не должно влиять на эффективность уже построенных каналов распределения. Это приводит нас к формированию принципа разделения (или группировки) каналов распределения по уровням распределения, так как на каждом из уровней необходимо выстраивать свои, особенные взаимоотношения между уровнями каналов.

На рисунке приведена систематизированная информация по каналам распределения на рынке страховых продуктов.



Рис. 3. Каналы распределения страховых продуктов

Источник: составлено автором.

Необходимо отметить, что страховой брокер может не подразумевать двухуровневый канал распределения, работа может строиться и по принципу одноуровневого канала.

На данном этапе развития рынка страховых продуктов используется не так много уровней эшелонирования каналов распределений. Появление на рынке относительно нового для России посредника – страхового брокера явно говорит не только об увеличении переносимых на себе функций на уровне канала распределения, но и увеличении количества косвенных каналов распределения. Тенденцией рынка страховых продуктов становится быстрая адаптация к увеличению эшелонирования каналов распределения, так как именно увеличение разноуровневых каналов распределения позволя-

ет увеличить охват рынка страховых продуктов с точки зрения места продажи. При увеличении уровней каналов распределения необходимо эффективно подходить к перераспределению функций на уровнях распределения. К сохранению рентабельности канала распределения приводит правило распределения функций по обеспечению деятельности: чем больше уровней распределения, тем больше функций передается на уровни распределения. Эшелонирование каналов распределения – основная тенденция развития рынка страховых продуктов. Именно грамотное развитие всех уровней каналов распределения будет являться залогом эффективного построения бизнеса на рынке страховых продуктов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
2. Штерн Л. В. Маркетинговые каналы : пер. с англ. / Л. В. Штерн, А. И. Эль-Ансари, Т. Н. Кофлан. – 5-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.
3. Николайчук Н. Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис / Н. Е. Николайчук. – СПб. : Питер, 2005. – 608 с.
4. Николенко Н. П. Технология работы страховой компании с брокерами // Научный журнал. Организация продаж страховых продуктов. [Электронный ресурс]. – [2009]. – Режим доступа: http://www.reglament.net/ins/prod/2009_1_article.htm
5. Сидунова Г. И. Инновационная политика региона как объект управления / Г. И. Сидунова // Инновации. – 2003. – № 9. – С. 22.

Сидорова Екатерина Евгеньевна,

к. э. н., доц., зам. заведующего кафедрой экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
e-mail: sikaterina@mail.ru

БЕНЧМАРКИНГ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Benchmarking as a way of perfection of an infrastructure of small business support

Данная статья посвящена вопросам совершенствования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Целью формирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является обеспечение информационных, экономических и правовых потребностей малых предприятий, возникающих в процессе организации, ведения и расширения предпринимательской деятельности. В качестве объекта инфраструктуры поддержки малого предпринимательства предлагается создать центр бенчмаркинга. В статье дается определение бенчмаркинга, рассматриваются возможные направления деятельности центра бенчмаркинга и успешные примеры функционирования центров бенчмаркинга в Европе.

The present article is devoted to the issues of perfection of the infrastructure of small business support. The purpose of creating of the infrastructure of small business support is maintenance of information, economic and legal needs

of the small enterprises arising during the organization, conducting and expansion of enterprise activity. As the object of the infrastructure of small business it is offered to create the benchmarking center. The author gives the definition of benchmarking. Possible directions of the activity of the benchmarking center and successful examples of functioning of the benchmarking centers in Europe are considered.

Ключевые слова: бенчмаркинг; центр бенчмаркинга; инфраструктура поддержки малого бизнеса; объекты инфраструктуры поддержки малого бизнеса, малый бизнес.

Key words: benchmarking; the benchmarking center; the infrastructure of small business support; the objects of the infrastructure of small business support; small business.

Развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства сформировать необходимые для этого социальные, экономические, правовые, политические и другие условия. Решение этой задачи невозможно без создания на федеральном, региональном и муниципальном уровнях специализированной, целостной инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства.

Целью формирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является обеспечение информационных, экономических и правовых потребностей малых предприятий, возникающих в процессе организации, ведения и расширения предпринимательской деятельности.

Малые предприятия, вследствие ограниченности собственных ресурсов и других специфических особенностей, объективно не в состоянии на равных конкурировать с более крупными компаниями по таким параметрам, как доступ к финансовым ресурсам и инвестициям, маркетинг, исследование конъюнктуры рынка, обучение кадров, приобретение современных технологий, получение и анализ информации и т. д. Поэтому инфраструктура поддержки малого бизнеса понимается именно как система организаций, оказывающих содействие субъектам малого предпринимательства на условиях, отличных от коммерческих (льготные кредиты и подготовка кадров, специальный режим аренды, информационные, консультационные и другие услуги по пониженным расценкам и т. п.). Кроме этого, инфраструктура призвана обеспечить предоставление дополнительных возможностей для субъектов малого бизнеса, способствующих преодолению специфических трудностей и проблем, объективно возникающих перед ними и, в первую очередь, перед начинающими предпринимателями. Именно это выделяет инфраструктуру поддержки малого бизнеса из совокупности организаций, специализирующихся на оказании деловых коммерческих услуг.

В настоящее время в Российской Федерации еще не сформирован единый концептуальный подход к созданию и развитию отдельных видов объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса и обеспечению комплексного характера их деятельности.

Базовыми элементами инфраструктуры поддержки малого бизнеса в России должны стать:

1) органы государственной власти, обеспечивающие управление и контроль, разработку и применение рациональных механизмов использования бюджетных средств, выделенных на поддержку малого бизнеса, а также являющийся государственным заказчиком комплексных (федеральных, территориальных, отраслевых и т. д.) программ развития и поддержки малого предпринимательства – министерство, департамент, комитет (в зависимости от уровня государственной власти);

2) специализированные организации поддержки и развития малого предпринимательства (фонды, кредитные, страховые, гарантийные и лизинговые учреждения; технологические парки, бизнес-инкубаторы, инновационные и сервисные центры, промышленные зоны и полигоны; учебные, консультационные, информационные и другие обслуживающие структуры);

3) общественные объединения предпринимателей (советы по малому предпринимательству из представи-

телей предпринимательской общественности при исполнительных и законодательных органах власти Российской Федерации, регионов и территориальных образований страны, отраслевые и территориальные объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты)¹.

Только совокупность этих базовых элементов, при условии согласованности их действий по разработке и реализации государственной политики в сфере малого бизнеса, может обеспечить формирование полноценной, многоуровневой инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Прямое перенесение на российскую почву американской, германской, японской или любой другой модели государственной поддержки не представляется возможным, так как российский малый бизнес обладает некоторыми отличающимися его от малых предприятий большинства зарубежных стран особенностями. Наиболее значимыми из них являются:

– совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на однопродуктовую модель развития;

– стремление к максимальной самостоятельности, в то время как значительная часть зарубежных малых предприятий работает на условиях субподряда, франчайзинга и т. п.;

– общий низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;

– высокий уровень квалификации кадров малого бизнеса в связи с оттоком таких специалистов из государственного сектора экономики;

– низкий управленческий уровень, недостаток знаний, опыта и культуры рыночных отношений;

– высокая степень приспособляемости к сложной экономической обстановке, усугубляемой дезорганизацией в системе государственного управления и нарастающей криминализацией общества;

– неразвитость системы самоорганизации и инфраструктуры поддержки малых предприятий;

– стремление успешно функционирующих малых предприятий выйти за рамки локальных рынков, в том числе и на международные рынки;

– работа в условиях отсутствия полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка, неразвитость системы информационных, консультационных и обучающих услуг.

Если обратиться к зарубежному опыту, то можно заметить, что для развитых стран характерны разнообразие элементов, формирующих инфраструктуру малого бизнеса, а также множество схем их построения и взаимодействия между собой. Какие-либо однозначные решения, которые можно считать оптимальными, и типовые схемы, применяющиеся в большом количестве стран, практически отсутствуют.

Однако в любой развитой системе поддержки малого предпринимательства можно обнаружить сходные концептуальные подходы к формированию ее инфраструктуры:

¹ См. статью 15 Федерального закона Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

– адекватность инфраструктуры уровню развития малого предпринимательства и реальным потребностям предпринимателей (по пропускной способности, отраслевой и функциональной специализации и пр.);

– доступность объектов инфраструктуры для предпринимателей (по близости размещения на территории, стоимости услуг, информированности о возможностях каждого элемента инфраструктуры);

– концентрация на наиболее острых проблемах деятельности малых предприятий: финансовых (льготное кредитование, компенсация процентных ставок, гарантии, финансовый лизинг, финансовый менеджмент, финансовое и налоговое консультирование), имущественных (аренда помещений, лизинг оборудования, обустройство земельных участков для коммерческого использования), информационных (доступ к информационным сетям, трансфер технологий, выставочная деятельность), кадровых (подбор, подготовка и переобучение персонала, общий и специальный консалтинг);

– участие государства (национальных, региональных, муниципальных бюджетов) непосредственно или через контролируемые организации в капитале объектов инфраструктуры малого предпринимательства, частичное либо полное финансирование их текущей деятельности;

– распределение основных задач и, следовательно, различных видов объектов инфраструктуры по уровням при концентрации основного объема практической работы по поддержке малого бизнеса непосредственно на местном или региональном уровне;

– обеспечение координации деятельности и упорядочение функций различных объектов инфраструктуры на одной территории, следствием чего являются более эффективное использование ресурсов, комплексность и разнообразие оказываемых услуг, а также лучшая ориентация самих предпринимателей в возможностях этих элементов инфраструктуры;

– использование для развития инфраструктуры малого бизнеса ресурсов и средств государства, общественных и профессиональных объединений предпринимателей, крупных корпораций, научных учреждений и учебных заведений.

Сходство концептуальных подходов позволяет выделить из всего многообразия элементов инфраструктуры некоторые элементы, общие для большинства зарубежных стран. К ним относятся:

– финансовые институты, ориентированные на взаимодействие с малыми предприятиями;

– системы информационного и консультационного обслуживания малых предприятий;

– бизнес-центры и агентства по развитию малых предприятий;

– учебные центры по подготовке и переподготовке специалистов для работы на малых предприятиях;

– бизнес-инкубаторы, производственные и технологические парки, технические центры и т. п.;

– специализированные фирмы по оказанию услуг малым предприятиям (бухгалтерские и аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортно-экспедиционные фирмы и т. п.);

– центры обмена передовым опытом и бенчмаркинга.

Опыт зарубежных стран показывает успешность функционирования системы однородных элементов ин-

фраструктуры в рамках целостной общегосударственной или международной сети.

В настоящее время в Российской Федерации еще не сформирован единый концептуальный подход к созданию и развитию отдельных видов объектов инфраструктуры малого предпринимательства и обеспечению комплексного характера их деятельности. Нами предлагается создать центр бенчмаркинга как один из объектов инфраструктуры малого бизнеса в регионе.

Название бенчмаркинга происходит от английских слов “bench” (уровень, высота) и “mark” (отметка). Это словосочетание переводится по-разному: «опорная отметка», «отметка высоты», «эталонное сопоставление» и т. п.

Бенчмаркинг – это процесс постоянного измерения и сравнения результатов работы организации, отдельных ее подразделений и функций, процессов, производимых товаров и услуг с организациями, выбранными образцами для подражания с целью сбора информации, которая поможет рассматриваемой организации определить направление своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению своей деятельности. Основной целью бенчмаркинга является изучение и применение передового опыта других компаний в своей организации².

Центр бенчмаркинга – это институциональная структура, в рамках которой проходит обмен передовым опытом ведения бизнеса между организациями-партнерами центра. Центр бенчмаркинга может оказать помощь малому бизнесу в подготовке специалистов и проведении поиска необходимой информации в экономической и правовой сфере, подключении к информационным сетям и содействию работе групп специалистов, объединенных общими интересами³.

Особенность центра бенчмаркинга состоит в сборе наиболее полной информации о лучших из известных методов ведения бизнеса. Собранный информация позволяет получить более широкое представление о характере предпринимательской деятельности лидеров конкурентной среды и причинах их успеха, обобщить и использовать их опыт в процессе построения модели эффективного предпринимательства. Сегодня владение и эффективное использование института бенчмаркинга – неотъемлемое условие рыночного успеха малого бизнеса в процессе удержания конкурентных преимуществ

Можно выделить следующие направления деятельности центра бенчмаркинга как объекта инфраструктуры поддержки малого бизнеса:

Административно-институциональная поддержка:

– организация деловых встреч с руководителями предприятий региона с целью обмена передовым опытом;

– содействие компании в поиске надежных деловых партнеров в России и за рубежом;

– обеспечение участия компании в организуемых семинарах, конференциях и международных форумах по отдельным вопросам экономики, финансов и права, а также направлениям деятельности;

– оказание организационного, методологического и иного содействия компании в ходе реализации совмест-

² Сидорова Е. Е. Институциональное обеспечение конкурентоспособности : бенчмаркинг : монография / Е. Е. Сидорова / ВолгГТУ. – Волгоград, 2008. – С. 3.

³ Там же. С. 18-19.

ных программ и проектов;

Правовая поддержка:

- обеспечение повышения договороспособности организаций и прозрачности ведения бизнеса в регионе, развитие самоорганизации предпринимательского сообщества;
- защита прав и законных интересов организаций-членов центра;

- разработка и внесение в органы законодательной и исполнительной власти предложений, направленных на повышение эффективности работы организаций и предприятий различных форм собственности в рыночных условиях.

Социально-экономическая поддержка:

- организация взаимодействия членов центра бенчмаркинга по вопросам, способствующим успешному осуществлению предпринимательской (коммерческой) деятельности в интересах извлечения прибыли (в том числе в вопросах конъюнктуры рынка, ценовой политики, информационных данных и технологий, др.);

- содействие в решении проблем фирмы, возникающих в ее деятельности, с целью улучшения финансово-экономических отношений;

- оказание консультационных, сервисных, информационных, рекламных услуг;

- поддержка образования новых компаний и новых видов бизнеса, основывающихся на инновациях, стимулирование развития малого бизнеса;

- участие в создании эффективного и гибкого механизма, обеспечивающего расширение участия предпринимательского сообщества в выработке и реализации мер поддержки малого и среднего бизнеса.

В качестве успешного примера деятельности центров бенчмаркинга как объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса можно рассмотреть практику функционирования центров бенчмаркинга в Германии и Великобритании.

В Германии за распространение основных идей и принципов бенчмаркинга отвечает специально созданный Немецкий Центр бенчмаркинга (Deutsches Benchmarking Zentrum – DBZ). Он оказывает помощь предприятиям Германии при реализации бенчмаркинг-проектов. Центр предоставляет большой набор услуг: от подготовки отчетов по лучшим методам организации производства (Best Practice Reports), создания банков данных, программного обеспечения и вплоть до реализации самого проекта по бенчмаркингу.

Услуги, предоставляемые Немецким Центром бенчмаркинга, можно разделить на три вида услуг:

1. Информационные услуги:

- База данных по специализированной литературе.
- База данных целевых отчетов.
- База данных отчетов о лучших методах организации производства.
- Анализ конкурентной борьбы и исследования рынка.
- Данные по исследованиям и обучению.
- Подбор информации для начинающих.
- Базы данных по специальным темам:
- степень удовлетворенности клиентов;
- стратегии;
- ориентация сотрудников;

- информационные технологии;
- управление цепочками поставок.

2. Услуги поддержки при реализации бенчмаркинг-ового проекта:

- Проведение проектов по бенчмаркингу.
- Выбор партнера по бенчмаркингу, в том числе и межотраслевого.
- Контрольные листы для проведения бенчмаркинга.
- Исследования отдельных случаев проведения бенчмаркинга.
- Тренинг по бенчмаркингу (семинары, рабочие группы, занятия на предприятиях).
- Возможности обучения на территории Германии.
- Программное обеспечение для проведения бенчмаркинга.

3. Коммуникационные услуги:

- Форумы для обсуждения.
- Рассылка информационных листов по бенчмаркингу.
- Список членов клуба.
- Международная информационная сеть по бенчмаркингу.
- Ссылки на лучшие источники по бенчмаркингу.
- Биржа партнеров по бенчмаркингу⁴.

К преимуществам членства в Немецком Центре бенчмаркинга относятся:

- руководство пользователя базами данных (справочник члена Немецкого Центра бенчмаркинга);
- право на доступ к форуму и свой личный код;
- эксклюзивные услуги по обслуживанию членов клуба (информационные листки по бенчмаркингу, список членов, биржа партнеров по бенчмаркингу, описание отдельных случаев применения бенчмаркинга, горячая линия, лучшие ссылки на источники данных, пользовательские скидки);
- специальный комплект для начинающего (включая книгу в карманном формате «Бенчмаркинг» и целевую информацию по бенчмаркингу);
- набор материалов для проведения бенчмаркинга на вашем предприятии;
- кодекс предпринимательского поведения;
- классификация процессов⁵.

В Великобритании за распространение передового опыта ведения бизнеса отвечает Департамент передового опыта менеджмента Министерства торговли и промышленности. Услуги, предоставляемые департаментом, нацелены преимущественно на поддержку и бенчмаркинг малого и среднего бизнеса. Упомянутые услуги известны под наименованиями Connect, Benchmark Index и Inside UK Enterprise, предоставляются такими британскими организациями-посредниками, как Training and Enterprise Councils, Business Links, и другими.

Первая из упомянутых выше схем поддержки предприятий Connect использует серию интерактивных модулей на CD-ROM, дающих пользователям широкое представление о лучших методах организации работы и позволяющих радикально упростить процедуру предоставления консалтинговых услуг. Они могут исполь-

⁴ Сидоров, Е. Е. Бенчмаркинг : теория и практика : учеб. пособие / Е. Е. Сидорова, Л. С. Шаховская / ВолгГТУ. – Волгоград, 2009. – С. 103.

⁵ Там же. С. 104.

зоваться при проведении презентаций, переговоров, семинаров и тому подобных мероприятий, представляя собой гибкую систему, подстраивающуюся под местные условия и обстоятельства. Их применение стимулирует компании к повышению эффективности путем сопоставления с другими предприятиями и изучения их опыта. Среди указанных модулей присутствуют CD-ROM, специально ориентированные на проведение бенчмаркинга и применение Модели делового совершенства⁶.

Получив общее представление о принципах лучшей организации работы с использованием схемы Connect, компании имеют возможность перейти к повышению собственной конкурентоспособности путем сравнительной оценки своих показателей в ключевых областях деятельности с показателями других предприятий отрасли или своего региона. Для этого они могут воспользоваться услугой Benchmark Index. Она представляет простую компьютерную систему, позволяющую компании оценить свою работу в сравнении с другими предприятиями при помощи ответов на вопросы, которые относятся к 80 аспектам финансового состояния, менеджмента и делового совершенства. Эта услуга создана с целью поощрения более широкого использования бенчмаркинга предприятиями малого бизнеса. Более крупные компании еще несколько лет назад признали бенчмаркинг мощным инструментом менеджмента. А вот для малых предприятий требуемые ресурсы для его успешного проведения обычно оказываются непосильными. Benchmark Index обеспечивает таким предприятиям простой доступ к высококачественной информации, необходимой для проведения бенчмаркинга в первый раз.

Данная система включает достаточно сложную централизованную базу данных, содержащую информацию, собранную компаниями в процессе проведения бенчмаркинга. Компания имеет возможность выбрать группу предприятий, в сравнении с которыми она желает провести бенчмаркинг. Отбор проводят по отраслям промышленности, географическим регионам, размерам предприятий или по любому сочетанию указанных признаков. После выбора базы для сравнения система генерирует 11 отчетных полей, в которых будут приведены сравнительные оценки показателей работы компании относительно других предприятий. Во всех услугах Министерства торговли и промышленности в оценках используется Модель делового совершенства. В соответствии с этим общим принципом один из трех разделов анкеты, которую должна заполнить компания в процессе проведения бенчмаркинга, напрямую связан с оценками ее деятельности в терминах делового совершенства. Собираемая при этом информация используется Benchmark Index для проверки областей деятельности компании, критичных с точки зрения ее общей эффективности, а также, чтобы выявить те слабые места, для устранения которых может быть применен имеющийся передовой опыт других предприятий.

С момента введения Benchmark Index в октябре 1996 г. с его помощью было проведено более 2200 сравнений, что позволило создать крупнейшую в мире базу данных для бенчмаркинга предприятий малого и сред-

него бизнеса. Эта обширная база содержит богатую информацию для анализа. Подготовленный на ее основе доклад «Closing the Gap» стал первым масштабным исследованием факторов, определяющих преимущества одних малых или средних предприятий перед другими⁷.

Следующим шагом после изучения принципов, на которых базируется передовой опыт работы компаний, и проведения бенчмаркинга с использованием соответствующей услуги, направленной на укрепление конкурентоспособности рассматриваемой компании, стало предоставление предприятиям возможности ознакомиться с опытом применения лучших методов организации производства путем посещения передовых компаний. Этой цели служит третья услуга министерства, получившая название программы Inside Enterprise (IUKE). Эта программа стала важнейшей составляющей поддержки малых и средних предприятий. Список организаций, принимающих посетителей по программе визитов IUKE, в настоящее время насчитывает более 180 компаний, каждая из которых может служить образцом во внедрении передового опыта. Эти компании представляют широкий срез британской промышленности и сферы услуг. Будучи крупнейшей в мире программой подобного типа IUKE до настоящего времени организовала более 25 тысяч однодневных экскурсий с целью обмена опытом⁸.

Посетители имеют возможность выбрать передовые компании определенного сектора экономики из числа владеющих положительным опытом внедрения самых современных методов организации производства, включая применение гибкого автоматизированного производства, командную организацию труда, установление взаимоотношений с поставщиками. Предоставляя высшим руководителям компаний возможность проведения открытых дискуссий в узком кругу коллег, программа IUKE является бесценным форумом для их ускоренного обучения.

Все три услуги министерства находятся в прямой логической связи, взаимно дополняя друг друга. Услуга Connect обеспечивает знакомство с опытом лучшей организации работы предприятий, Benchmarking Index позволяет оценить собственную эффективность предприятия в сравнении с другими, и, наконец, программа Inside UK Enterprise направлена на внедрение передового опыта с предварительным посещением лучших компаний.

Число услуг Министерства торговли и промышленности постоянно растет. В ответ на запросы потребителей планируется увеличить число CD-ROM, предоставляемых пользователям Connect, а дальнейшее развитие Benchmarking Index предусматривает расширение существующей базы данных и придание ей международного характера. С этой целью уже выполнен пилотный проект проведения бенчмаркинга под эгидой Ассоциации европейских торгово-промышленных палат (Брюссель), в рамках которого с использованием Benchmarking Index проведена оценка многих малых и средних компаний Италии, Франции, Германии и Испании. В результате

⁶ Пилчер Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40-46.

⁷ Материалы официального сайта услуги Министерства торговли и промышленности Великобритании Benchmark Index. [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: <http://www.benchmarkindex.com/>

⁸ Пилчер Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40-46.

переговоров с торговыми палатами запланировано также создание дополнительных отраслевых модулей, позволяющих проводить более тщательный анализ данных при бенчмаркинге. При реализации запланированного Европейской комиссией проекта повышения конкурентоспособности европейского малого бизнеса Benchmarking Index должен стать также основным инструментом бенчмаркинга более 1,5 тысяч малых и средних предприятий в девяти странах – членах ЕС. Одновременно намечено расширить и так уже внушительный список предприятий разных отраслей промышленности, принимающих посетителей в рамках программы изучения передового опыта Inside UK Enterprise¹⁰.

В качестве стратегических планов созданный при поддержке ЕС Европейский форум по бенчмаркингу ставит своей целью превращение Европы в мирового лидера в области бенчмаркинга. Для реализации этой идеи форум предусматривает поощрение всех стран – членов ЕС к использованию бенчмаркинга для непрерывного развития предприятий и повышения их эффективности в условиях обострения мировой конкуренции и создание во всех организациях обстановки, способствующей внедрению бенчмаркинга. При этом особое внимание должно уделяться предприятиям малого и среднего бизнеса. В соответствии с указанными стратегическими целями в детальном плане работы Европейского форума по бенчмаркингу поставлен ряд задач, решение которых должно обеспечить выполнение той миссии, которую возложил на себя форум по бенчмаркингу.

Создание комплексной системы объектов инфраструктуры малого предпринимательства требует детального изучения передового зарубежного опыта с целью отбора наиболее эффективных подходов и методов организации финансирования и оперативной деятельности таких структур для поиска наиболее приемлемых форм реализации комплексной инфраструктуры малого предпринимательства.

В последнее время в ряде стран инфраструктура поддержки малого бизнеса развивается в направлении создания национальных и региональных центров бенчмаркинга. Малые предприятия собираются, чтобы учиться друг у друга, обмениваться передовым опытом ведения

деятельности. Это приводит к развитию малых предприятий, повышению эффективности их деятельности. Это перспективное направление деятельности может найти свое развитие в отечественной практике, в том числе на базе таких организаций, как региональные торгово-промышленные палаты, профессиональные и отраслевые ассоциации, союзы промышленников и предпринимателей, региональные ассоциации местного самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горбунова Е. Г. Развитие малого предпринимательства в Волгоградском регионе / Е. Г. Горбунова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 9. – С. 125-130.
2. Зиберт Г. Бенчмаркинг. Руководство для практиков / Г. Зиберт, Ш. Кемпф. – М. : КИА центр, 2006. – 128 с.
3. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России : справочное пособие. Т. 1-2. – М. : Бизнес-центр «Агроконсалт», 2002.
4. Маслов Д. В. Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях / Д. В. Маслов, Э. А. Белокоровин // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 8. – С. 22-27.
5. Материалы официального сайта услуги Министерства торговли и промышленности Великобритании Benchmark Index. [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: <http://www.benchmarkindex.com/>
6. Пилчер Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40-46.
7. Сидорова Е. Е. Бенчмаркинг : теория и практика : учеб. пособие/ Е. Е. Сидорова, Л. С. Шаховская / ВолгГТУ. – Волгоград, 2009. – 157 с.
8. Сидорова Е. Е. Институциональное обеспечение конкурентоспособности : бенчмаркинг : монография / Е. Е. Сидорова / ВолгГТУ. – Волгоград, 2008. – 196 с.
9. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

¹⁰ Материалы официального сайта услуги Министерства торговли и промышленности Великобритании Benchmark Index. [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: <http://www.benchmarkindex.com/>

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ В ВОЛГОГРАДСКОМ ИНСТИТУТЕ БИЗНЕСА

КТО ВЫ?

**ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ,
НО...**

...у Вас очень большая
занятость на работе,
собственный бизнес?
...Вы живете в отдален-
ном районе?
...Вы уже получаете вы-
сшее образование и же-
лаете получить второе?
...специфика Вашей ра-
боты (вахтовый метод,
командировки и т. п.)
не позволяет учиться
очно или заочно?
...Вы заняты семьей и
воспитанием детей и не
можете посещать вуз?
...Вы ограничены в сво-
бодном перемещении
физическими возмож-
ностями и не можете
учиться в группе?

**У нас есть решение
Ваших проблем –**



**ДИСТАНЦИОННАЯ
ТЕХНОЛОГИЯ
ОБУЧЕНИЯ**

ИНТЕРНЕТ-ОБУЧЕНИЕ

КТО МЫ?

**ВОЛГОГРАДСКИЙ
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА** –
уже не просто высшее
учебное заведение, а
крупнейший инноваци-
онный научно-образова-
тельный комплекс.

Мы предлагаем Вам
получение высшего
образования по заоч-
ной форме обучения с
использованием дистан-
ционных технологий.

Дистанционное обуче-
ние в Волгоградском
институте бизнеса –
это уникальный шанс
получить качественное
и востребованное
образование.



**ДИСТАНЦИОННОЕ
ОБУЧЕНИЕ!**

Имея под рукой компьютер или ноутбук с подключением к Интернету, Вы сможете самостоятельно планировать режим занятий и заниматься в любое удобное для Вас время!

Интернет-обучение или on-line-обучение позволит Вам постоянно находиться в процессе обучения, где бы Вы ни были.

ПРЕИМУЩЕСТВА

ОБУЧЕНИЕ

24 часа в сутки
7 дней в неделю
365 дней в году

ДОСТУП К УЧЕБНЫМ КУРСАМ

в удобное для студента
время

ГРАФИК ОБУЧЕНИЯ

индивидуаль-
ный

ОБЩЕНИЕ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

вне зависимости
от сроков сессий

СОПРОВОЖДЕНИЕ

постоянный контакт
с координатором
Вашего обучения

СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ

система дистанционного
обучения, телефон,
электронная почта

СЕССИЯ

возможность
сдачи без
посещения вуза

ТЕХНОЛОГИЯ

В процессе обучения Вы:

- получаете индивидуальный график учебного процесса;
- получаете комплект учебно-методических материалов на диске по всем дисциплинам учебного плана для самостоятельной работы;
- получаете доступ в систему дистанционного обучения Moodle <http://e-learning.volbi.ru>, где пользуетесь электронными версиями учебников и учебных пособий, общаетесь, отправляете задания, консультируетесь, сдаете экзамены;
- изучаете лекционный материал столько времени, сколько Вам необходимо;
- выполняете предложенные преподавателями задания;
- получаете консультации преподавателей по телефону, посредством Moodle, по электронной почте;
- выполненные задания передаете в вуз посредством электронной почты, системы дистанционного обучения Moodle или лично координатору Вашего обучения.

КАЧЕСТВО

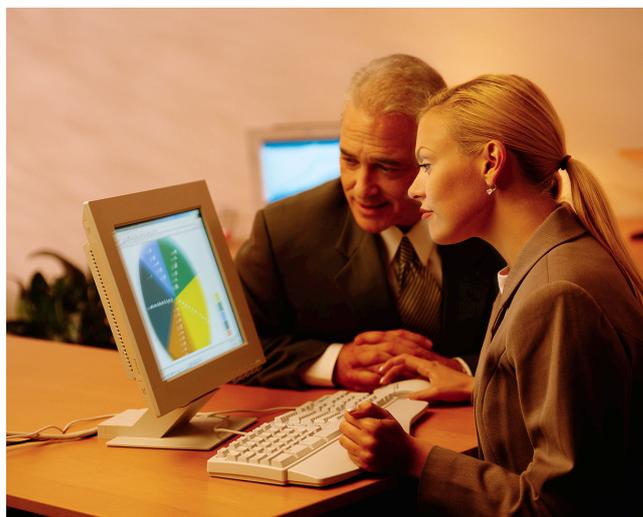
По качеству дистанционное обучение ни в чем не уступает очной форме обучения: интернет-обучение также предполагает выполнение практических учебных и творческих заданий согласно календарному учебному плану.

Вашу траекторию и скорость обучения постоянно контролирует координатор Центра дистанционного обучения.

Высококвалифицированные и специально обученные преподаватели обеспечивают достаточный объем консультирования, учебные материалы и контроль освоения Вами учебной дисциплины.

Центр дистанционного обучения:

400048, г. Волгоград,
ул. Южно-Украинская, 2, каб. 708
Тел./факс: /8442/ 54-33-01
Многоканальный бесплатный
междугородний телефон:
8-800-100-08-42
Многоканальный бесплатный
городской телефон: 49-69-69
Электронная почта:
CDO-VIB@yandex.ru
Internet-сайт:
<http://e-learning.volbi.ru>



Сдача зачетов/экзаменов – через Интернет без обязательного приезда в вуз.

Возможны несколько способов сдачи экзамена и зачета без посещения института:

1. Компьютерное тестирование.
2. Письменный экзамен (зачет).
3. Экзамен (зачет) в системе Moodle.

ПРИЕМ

Прием **НА ЗАОЧНУЮ ФОРМУ ОБУЧЕНИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ** осуществляется практически по **ВСЕМ** специальностям и направлениям высшего и среднего профессионального образования Волгоградского института бизнеса.

Прием на обучение производится на базе:

- среднего общего образования;
- среднего профессионального образования;
- высшего профессионального образования.

Зачисление производится на основании рассмотрения документа об образовании.

**ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗЦА!
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ УЖЕ НАЧАЛСЯ!
СПЕШИТЕ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ!**

К чему бы Вы не стремились, – улучшить качество жизни, построить успешную карьеру, повысить уровень знаний, научиться новым способам общения, познакомиться с интересными людьми, – все это Вы сможете реализовать, поступив в Волгоградский институт бизнеса на заочную форму обучения с использованием дистанционных образовательных технологий.

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Воробьева Людмила Евгеньевна,

д. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента

Волгоградского государственного педагогического университета,

e-mail: olija555@yahoo.com

Воробьева Ольга Владимировна,

к. э. н., доцент, зам. директора по научной и инновационной работе

Волгоградского колледжа газа и нефти ОАО «Газпром»,

e-mail: olija555@yahoo.com

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИБЕРАЛИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЕВРОПЕЙСКОГО, АМЕРИКАНСКОГО И РОССИЙСКОГО ГАЗОВЫХ РЫНКОВ

Comparative analysis of liberalization models of the European, American and Russian gas markets

В статье рассматриваются вопросы формирования единого энергетического рынка, европейского и международного, а также либерализационные процессы газового рынка.

Европейская модель либерализации газового рынка оказывает наибольшее воздействие на формирующуюся российскую, поскольку Россия интегрируется прежде всего в мировое экономическое пространство. Однако американская модель является старейшей в мире, и ее использование дает возможность сформировать модель, учитывающую интересы как потребителя, так и производителя природного газа.

В статье предлагается периодизация основных этапов европейской, американской и российской либерализационных моделей. Даются рекомендации по оптимизации российской модели либерализации. Анализируются экономические механизмы либерализации российского и европейского газовых рынков.

The article presents the questions of formation of a single energy market, European and international, and also liberalization processes of the gas market.

The European model of the liberalization of the gas market renders the greatest influence on the forming Russian model as Russia is integrated first of all into world economy. However, the American model is the oldest in the world and its use enables to generate the model considering interests of both the consumer and the manufacturer of natural gas.

The article deals with the periodization of the basic stages of European, American and Russian liberalization models. Recommendations for optimization of the Russian model of liberalization are made. Economic mechanisms of liberalization of the Russian and European gas markets are analyzed.

Ключевые слова: либерализация; либерализационная модель; структурные изменения; предлиберализационный период; постлиберализационный период; Европейская энергетическая хартия; естественная монополия; экономический механизм либерализации; доступ к газопроводам третьих лиц; интеграционные процессы реформирования.

Keywords: Liberalization; liberalization model; structural changes; pre-liberalization period; post-liberalization period; European power charter; natural monopoly; the economic mechanism of liberalization; access to gas pipelines of the third parties; integration processes of reforming.

Процессы интеграции и глобализации ставят вопрос о формировании российской либерализационной модели газового рынка. И эти же процессы стимулировали формирование единого энергетического рынка. Либерализационные процессы газового рынка заслуживают особого внимания.

В настоящее время можно говорить, что каждая страна, каждый континент формируют свою либерализационную модель газового, нефтяного или другого рынка энергоносителей. Но все же наиболее известными являются европейская и американская модели. Можно еще выделить латиноамериканскую и ближневосточную модели либерализации газового рынка. Однако латиноамериканская модель испытывает сильное воздействие американской и, кроме того, отличается крайней непоследовательностью в своем развитии, что значительно затрудняет ее анализ. Ближневосточная модель либерализации газового и нефтяного рынков настолько своеобразна, что в формирующуюся российскую либерализационную модель возможно включение только ее отдельных элементов.

Европейская модель либерализации газового рынка оказывает наибольшее воздействие на формирующуюся российскую, поскольку Россия интегрируется прежде всего в мировое экономическое пространство, что обусловлено исторически и географически. Однако американская модель является старейшей в мире, и ее использование при формировании российской дает возможность сформировать модель, учитывающую интересы как потребителя, так и производителя природного газа и других энергоносителей. И поскольку американская модель либерализации является старейшей в мире, именно ее опыт дает возможность избежать в России многих либерализационных ошибок, которые на современном этапе формируются в европейской модели.

Инициатором либерализации европейского газового рынка и реструктуризации газового комплекса выступила организация ЕС в целях защиты интересов тех государств и газовых комплексов сообщества, которые не входили в число лидеров газового рынка, то есть в целях защиты их политической и экономической независимости. В результате возрастающей потребности в увеличении экспорта газа для различных секторов народного хозяйства эти государства могли попасть в экономическую и политическую зависимость от стран-лидеров газового рынка. ЕС поставило перед собой целью проведение либерализации газового рынка и реструктуризации газового комплекса для защиты интересов тех государств, чьи газовые ресурсы не достаточны для обеспечения развития своих стран. Следовательно, был взят курс на ослабление компаний-монополистов и усиление конкурентных позиций более слабых участников рынка. «Либерализационная» реструктуризация, предлагаемая ЕС, – это попытка решить дилемму «монополия-конкуренция». По нашему мнению, для успешного решения этой дилеммы необходимо объединить опыт европейской и американской «либерализацион-

ной» реструктуризации. Старейшая газовая отрасль США прошла этап искусственных ограничений на пути создания конкурентной среды и поддержки конкурентных позиций малых и средних участников газового комплекса. В настоящее время мы являемся свидетелями того, как американская «либерализационная» реструктуризация стихийно идет по пути создания олиго- и монополистических структур.

Россия, интегрируясь в европейское экономическое пространство и формируя отечественный вариант либерализации газового рынка, а следовательно, и российский вариант «либерализационной» реструктуризации, должна учитывать опыт не только европейской, но и американской моделей.

Однако следует помнить, что никакой опыт, никакая модель либерализации или реструктуризации не могут быть механически перенесены в другие страны без учета их политической, экономической специфики, состояния ресурсной базы, уровня развития топливно-энергетического комплекса. Это в полной мере относится к России.

Охарактеризуем европейскую либерализационную модель (таблица 1).

Таблица 1

Динамика европейской модели либерализации

Период структурных изменений	Способы и направления либерализации	Результаты
Середина 80-х – начало 90-х гг. Предлиберализационный период	Формулировка первых программных документов либерализации, направленных на реструктуризацию олигополии европейского рынка и монополий стран Европы: Европейская Энергетическая Хартия (ЕЭХ) 1991 г. (Гаага, 17 декабря 1991 г.)*	Снижение закупочных цен у производителей газа в 2,4 раза при увеличении маржи фирм-распределителей в 1,4 раза «Экономическое чудо» европейских стран-олигополистов – рост производства на 9-11 % в год за счет дешевой энергии Осознание необходимости либерализации в результате ущемления интересов стран ЕС, не вошедших в газовую олигополию Европы
1991-1995 гг. Начальный период либерализации	Начало формирования конкурентной среды за счет реализации ЕЭХ и создания других программных документов либерализации: 1. Договор к ЕЭХ 1994 г.** 2. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны (о. Корфу, 24 июня 1994 г.)*** 2. Директива ЕС о внутреннем рынке 1995 г.**** Великобритания: - реструктуризация British Gas ; - открытие газопроводов для третьих лиц; - установление тарифов на транспорт газа по трубопроводам третьих фирм; - закрепление спотовых рынков.	Либерализационная модель реализована в Великобритании. Цены на газ возросли.
1996-2000 гг. Период активной либерализации	Директива ЕС по природному газу (1998 г.) – создана программа поэтапного открытия газового рынка в течение 10 лет (к 2008 г.): - свободный доступ к газопроводам; - свободное строительство газопроводов; - разделение финансовой отчетности за транспортировку, распределение и хранение газа; Директива Европейского Парламента и Совета ЕС за 2003/55/ЕС от 26 июня 2003 г. «Об общих правилах для внутреннего рынка природного газа и об отмене Директивы 98/30/ЕС»***** Соглашение о доступе к сетям в Германии (2000 г.):***** - плата за транспорт по газопроводам сторонних фирм; - свободный доступ к газопроводам третьих фирм; - разделение сфер деятельности комплексных компаний.	В Германии реализована либерализационная модель. На европейском газовом рынке создана конкурентная среда.

* Текст хартии опубликован в сборнике «Действующее международное право», т. 3.

** Договор к Энергетической хартии : путь к инвестициям и торговле для Востока и Запада. – М. : Международные отношения, 2002.

*** Текст Соглашения опубликован в Собрании законодательства Российской Федерации от 20 апреля 1998 г. № 16, ст. 1802, в Бюллетене международных договоров, август 1998 г. № 8.

**** Штилькинд Т. И. Договор к Энергетической Хартии и газовая промышленность России // Газовая промышленность. 2000. № 6. С. 4-7.

***** Текст перевода официально опубликован не был; текст Директивы на английском языке опубликован в Официальном журнале, № L 176, 15.07.2003 г., с. 57.

***** Albers Klaus (2001a) : Preisbildungs-mechanismus für die Albrechnung von Regelenergie und resultierende Marktreaktionen. Presented at: DVG/VDN-Fachtagung: Rege-lenergiemarkt in Deutschland. 6 November 2001. Berlin.

Продолжение таблицы 1

Динамика европейской модели либерализации

2000-2008 гг. Итоговый период либерализации	Решение Совета ЕС об открытости рынков к 2005-2008 гг. (2002 г.)*****: - полное юридическое разделение процессов торговли и транспорта газом в компаниях; - создание газовых торговых центров; - упрощение условий транспортировки.	Либерализационная модель Европы сформирована и функционирует на основе экономического и юридического механизмов либерализации. Передел газового рынка Европы завершен.
2008 – по настоящее время	Начало осмысления результатов либерализации и их корректировка	

Источник: построено автором.

***** Штраль С. Международный газовый рынок // Менеджмент-Академия, 16-28 сентября 2002 г. – Кассель : Изд-во фирмы Wintershall AG, 2002. – 12 с.

В представленной таблице 1 автор предлагает классификацию европейской либерализационной модели, состоящей из пяти этапов.

Анализ периодов структурных изменений позволяет выделить предлиберализационный период, длившийся около 15 лет, когда предпосылки либерализации и осознание ее необходимости в обществе только созрели. Следующие периоды структурных изменений: начальный период, активная либерализация и итоговый период либерализации. Критериями, на основании которых выделены данные периоды, являются способы, направления либерализации, то есть основные программные документы либерализации с выделением ключевых мероприятий и их реализация на практике.

Начальный период либерализации – это подписание и реализация ЕЭХ, а также подписание таких документов, как Договор к ЕСХ и Директивы ЕС о внутреннем рынке. В Европейской Энергетической Хартии (ЕЭХ) была сформулирована идея необходимости постепенного перехода от монопольных структур к конкурентной среде. Это идея, аналогов которой не было на европейском рынке, суть которой заключается в либерализации – открытии газопроводов для «третьих лиц», то есть

для всех участников газового рынка. Согласно либерализации фактически урезаются права собственности компаний – владельцев газопроводов и газохранилищ, что похоже на насильственную аренду. Безусловно, это программа демонаполизации европейского газового рынка. Впервые проект европейской либерализационной модели был реализован в Великобритании.

Так называемая активная либерализация определена двумя программными документами: Директива ЕС по природному газу и Соглашение о доступе к сетям в Германии. Первый документ определяет направления и способы либерализации в ЕС, а второй – их реализацию в Германии.

Итоговый период либерализации определен решением Совета ЕС об открытости рынков к 2005-2008 гг. На этом этапе европейская модель либерализации в целом реализована в ЕС и передел газового рынка осуществлен.

В настоящее время идет постлиберализационный период – время осмысления результатов либерализации и внесения корректировок.

Проанализируем модель либерализации американского газового рынка (таблица 2). США уже более 20 лет живут в условиях либерализованных отношений. Плюсы и минусы либерализации в Америке необходимо учитывать при формировании либерализационных моделей в России¹, что можно осуществить, поскольку Россия интенсивно интегрируется в газовый рынок США в последние пять лет, осуществляя поставки сжиженного газа.

Таблица 2

Динамика американской модели либерализации

Периоды	Способы	Результаты
Начало XX века – 1985 г. Предлиберализационный период	Государственная монополия на распределение газа 1984, № 389 Отмена положений договоров, в соответствии с которыми газораспределительные организации должны были платить газотранспортным компаниям за неотобранный газ	Кризис перепроизводства газа вследствие государственной монополии на распределение газа
1985-1987 гг. Начальный этап. «Принудительные поглощения»	1985, № 436 Предоставление газотранспортным компаниям так называемых «бланковых сертификатов» – возможности не согласовывать с FERC условия договоров с грузоотправителями при создании для грузоотправителей таких же условий, как для самой газотранспортной компании 1987, № 500 Модификация распоряжения № 436 с целью минимизации необоснованных расходов газотранспортных компаний (например, обязательств газотранспортных компаний платить за газ даже в том случае, если он им фактически не нужен – т.н. принцип «бери или плати»)	Демонаполизация рынка газа, создание вторичного рынка, конкурентного по отношению к традиционному рынку, занятому газотранспортными предприятиями, создание спотового рынка газа

¹ Беляев А. И. Сущность либерализационного механизма газового рынка ЕС / А. И. Беляев, Л. Е. Воробьева, О. В. Воробьева // Альманах Международной академии авторов изобретений и научных открытий. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2007.

Динамика американской модели либерализации

Периоды	Способы	Результаты
1987-1992 гг. Активная либерализация. «Дружественные поглощения»	1988, № 490 Разрешение расторжения договоров на первичную реализацию газа газотранспортным компаниям 1988, № 491, № 509 Предоставление равных прав на транспортировку газа для владельцев природного газа и посредников при его реализации 1989, № 512 Ликвидация ограничений на приобретение импортного газа на основе долгосрочных соглашений (разрешение краткосрочных сделок). Цены на газ были полностью отпущены и стали формироваться на основе сделок 1989-1990, № 528, № 528А Внедрение новых способов покрытия вмененных издержек газотранспортных предприятий («бери или плати») посредством увеличения норм естественных потерь газа при его транспортировке 1991, № 537 Предоставление газотранспортным компаниям права осуществлять транспортировку газа по поручению региональных газотранспортных компаний	Развитие вторичного рынка, внедрение краткосрочных сделок на внешнем рынке Увеличение гибкости газотранспортной сети с целью развития спотового рынка Создание рыночных центров (в 1991 году их количество составляет 5)
1992 – до настоящего времени Зрелая либерализация. Период крупных слияний.	1992, № 636 Требование от газотранспортных компаний предоставления свободного доступа к газотранспортным системам (включая хранилища газа) и полного разделения деятельности по перепродаже газа и его транспортировке. Постановление обязывает газотранспортные компании реализовывать на аукционе свободные пропускные мощности в пределах максимального уровня регулируемых тарифов, а также размещать соответствующую информацию на «электронных досках объявлений» (BBS). 1997, № 888 Поощрение конкуренции при оптовой торговле газом посредством предоставления свободного доступа к мощностям газораспределительных организаций 1997, № 889 Утверждение свободного доступа и правил доступа к системе представления информации газотранспортных компаний в реальном времени 2000, № 637 Отмена регулирования предельного максимального уровня тарифов на транспортировку газа для краткосрочных сделок	Полное отделение газа как товара от услуг по его транспортировке Создание рынка услуг по транспортировке газа Развитие сети рыночных центров (к 1999 году количество рыночных центров достигло 38) Союзы, ассоциации и совместные предприятия компаний (товарищества) Развитие рынка услуг по транспортировке газа

Источник: построено автором на основании следующих источников: Петров Д. Тарифное регулирование трубопроводного транспорта // Нефтегазовая вертикаль. 2002. № 3; Крюков В. А. Эволюционный переход к формированию системы государственного регулирования нефтегазового сектора экономики. – Новосибирск : ИЭиОПП СО РАН, 2002; Дроздов Т. А. Основные показатели работы газотранспортных компаний и корпораций США. – М. : ИРЦ «Газпром», 1998; Виноградова О. Атлантический рынок СПГ : США // Нефтегазовая вертикаль. 2006. № 3; Нестеров В. А. Газовая промышленность США // Газовая промышленность. 1998. № 5; Славинская Л. Газовый рынок США и его уроки // Нефтегазовая вертикаль. 2002. № 1.

Американская модель либерализации газового рынка, по мнению автора, состоит из четырех периодов структурных изменений:

1. Предлиберализационный период, суть которого, с одной стороны, в государственной монополии на распределение газа, а с другой – в жестких антимонопольных ограничениях, препятствующих объединению компаний и укрупнению бизнеса.

2. Начальный период либерализации – принудительные поглощения, когда предприятия газового бизнеса объединяются и более слабые поглощаются более крупными, распределение газа постепенно переходит в руки газовых предприятий от государственных структур и так формируется конкурентная среда.

3. Активная либерализация – объединение предприятий газового рынка продолжается, но уже на основе дружественных поглощений, условия функционирования свободного газового рынка оформляются юридическим и экономическим механизмами либерализации (цены на газ стали свободными).

4. Зрелая либерализация – это период крупных слияний транснациональных компаний и предоставления свободного доступа к газотранспортным системам.

Американская модель либерализации в целом реализована. В ближайшее время можно будет говорить о так называемом постлиберализационном периоде осмысления результатов реструктуризации и внесения корректировок на экономическом, управленческом и политическом уровнях.

Основное отличие американской либерализационной модели от европейской в том, что процесс формирования открытого газового рынка, конкурентной среды в США органически сочетается с укрупнением газового бизнеса и практически ведет к формированию олигополий. Предложенные автором этапы либерализации это демонстрируют. А в Европе либерализация направлена, прежде всего, против олигополистической структуры рынка.

А теперь охарактеризуем российские либерализационные модели, точнее модели, определившие этапы структурных преобразований ТЭК России.

Ключевая роль ТЭК в российской экономической политике обусловила необходимость разработки и выполнения средне- и долгосрочных программ его развития.

В России с 1995 г. действовала Энергетическая стратегия России, представленная документами – «Основные направления энергетической политики и структурной перестройки ТЭК России на период до 2010 г.» и «Энергетическая стратегия России». Затем в 2003 г. была утверждена «Энергетическая стратегия России на период до 2020 г.». Эти программные документы определили содержание моделей структурных преобразований топливно-энергетического комплекса в целом и их особенности по отраслям.

Вышеназванные программные документы сформулировали курс на создание конкурентной среды на рынке ТЭК как между отдельными энергоносителями (газ-нефть-уголь и т. д.), так и внутри отраслей (газ-газ). Таким образом, реформирование естественных монополий в соответствии с требованиями европейской либерализационной модели – основное содержание моделей структурных преобразований ТЭК. Поскольку крупнейшие монополисты рынка ТЭК в сфере электроэнергетики – РАО ЕЭС и газовой промышленности – ОАО «Газпром», то необходимо уделить внимание и описать опыт структурных преобразований этих корпораций с выделением этапов, особенностей и результатов.

Реализация модели формирования конкурентной среды в нефтяной, угольной промышленности и других отраслях ТЭК, кроме газовой и электроэнергетической, осуществлялась на этапе изменения формы собственности, когда единая централизованная структура распалась и были созданы отдельные, конкурирующие между собой предприятия.

Основным результатом структурных преобразований ТЭК стало его функционирование как механической суммы отдельных отраслей, не имеющих общей организационной платформы. Отрасли функционируют параллельно, мало стыкуясь при решении важнейших общепромышленных проблем развития народного хозяйства.

Моделью структурных преобразований рынка электроэнергии является «Концепция Стратегии ОАО «РАО ЕЭС России» на 2003-2008 гг. «5+5».

Можно выделить следующие этапы:

1998-2003 гг. – предреструктуризационный период. Подготовка к реструктуризации и реформированию компании.

2004-2005 гг. – выделение субъектов отрасли из состава РАО «ЕЭС России».

2006-2008 гг. – доформирование субъектов отрасли и завершение корпоративных процедур. Результатом является формирование целевой, то есть конкурентной структуры отрасли.

2009 г. – по настоящее время – этап осмысления результатов реструктуризации и внесения корректив.

Более детально этапы и механизмы реструктуризации РАО «ЕЭС России» представлены в таблице 3.

Таблица 3

Структурные преобразования ОАО РАО «ЕЭС России»

Этап	Период	Результаты
Начальная фаза – формирование пилотных проектов	2003 – начало 2005 г.	Запуск переходного оптового рынка электроэнергии на основе модели с добровольным участием потребителей (2003-2004 гг.) и модели с обязательным участием потребителей (2004 г.) Формирование структуры системного оператора Создание оптовых генерирующих компаний на базе имущества РАО «ЕЭС России» Создание и наполнение имуществом магистральных сетей АО-энерго межрегиональных магистральных сетевых компаний Реорганизация РАО по видам деятельности
Завершение создания инфраструктуры реструктуризации	2005-2006 гг.	Создание Совета по надежности, основной задачей которого является эффективная координация субъектов, участвующих в реформировании отрасли Реорганизация остальных АО-энерго Формирование территориальных генерирующих компаний. Формирование межрегиональных распределительных сетевых компаний Решение о реорганизации РАО «ЕЭС России» с образованием несформированных в результате первой реорганизации компаний Постановление Правительства о запуске рынка
Полностью либерализованный рынок	2006-2008 гг.	Начало функционирования либерализованного оптового и розничного рынков Увеличение доли государства в компании – операторе Единой национальной электрической сети, в Системном операторе, снижение доли участия государства в оптовых и территориальных генерирующих компаниях
Постреструктуризационный период	2008 – по настоящее время	Дальнейшее развитие либерализационного рынка, осмысление результатов реструктуризации

Источник: построено автором.

В таблице 3 представлены запланированные государством этапы реструктуризации РАО «ЕЭС России». В настоящий момент следует признать, что планы в целом реализованы. Основы для функционирования либерализованного рынка электроэнергии с соответствующей инфраструктурой созданы.

Применительно к газовому комплексу России и ОАО «Газпром», а до середины 90-х гг. они практически равнозначны, можно, по нашему мнению, выделить следующие этапы (таблица 4).

Применительно к газовому комплексу России и ОАО «Газпром», а до середины 90-х гг. они практически равнозначны, можно, по нашему мнению, выделить следующие этапы (таблица 4).

Структурные преобразования газового комплекса России и ОАО «Газпром»

Этап	Период	Результаты
Реформирование. Предреструктуризационный период	1992-1993 гг.	Изменение формы собственности. Государственный газовый концерн (ГТК) «Газпром» становится Российским акционерным обществом.
Первый этап реструктуризации	1993-1998 гг.	Формирование системы корпоративного менеджмента Выбор модели реструктуризации ОАО «Газпром» и либерализации газового рынка
Второй этап реструктуризации	1998-2008 гг.	РАО «Газпром» становится открытым акционерным обществом (ОАО) в результате активизации интеграции в европейское и мировое экономическое пространство. Реализация экономического механизма либерализационной реструктуризации. Завершение организационно-экономической реструктуризации «Газпрома». Развитие конкурентной среды на основе функционирования модели двухсекторного газового рынка
Постреструктуризационный период	2009 – по настоящее время	Дальнейшее развитие либерализованного газового рынка и осмысление результатов реструктуризации

Источник: построено автором.

Как и во многих странах, в газовом комплексе России сложилась монополия структура. С 1992 по 1993 гг. – Государственный газовый концерн (ГТК) «Газпром», в который вошел весь газовый комплекс России, прошел период изменения формы собственности и из государственной стал акционерной формой собственности. Это реформирование стало важной подготовительной базой к последующим этапам реструктуризации.

В 1992-1993 гг. ГТК «Газпром» был преобразован в Российское акционерное общество открытого типа.

Переход к аутсайдерской модели акционерного общества стало базой для всех последующих этапов реструктуризации компании и либерализации газового рынка.

В процессе проведения реформирования в 1992-1993 гг. возникли существенные проблемы, в частности, наличие двух организационно-правовых форм предприятия в структуре «Газпрома» и отделение собственника от собственности как управленческое наследие, что и является основным препятствием в образовании холдинга.

После приватизации «Газпрома» и принятия его предприятиями статуса обществ с ограниченной ответственностью работники «Газпрома», являясь собственниками компании в целом, владея акциями фирмы, не стали собственниками предприятия, на котором они работают. Таким образом, не было реализовано одно из основных преимуществ акционерного общества – возможность привлечь работников фирмы к управлению предприятием. Такая структура не совместима со структурой холдинга.

Владение акциями ОАО «Газпром» не давало руководителям высшего и среднего уровней управления предприятий «Газпрома» возможности принимать участие в процессе разработки и принятия управленческих решений. Это означает нарушение одного из основных принципов менеджмента, в том числе и вопросов реструктуризации, что и привело к авторитарной модели проведения реструктуризации в «Газпроме». Из теории реструктуризации мы знаем, как важны привлечение персонала организации и учет региональных особенностей предприятий, проходящих реструктуризацию. Следовательно, авторитарные традиции российской реструктуризации газового комплекса противоречат и теории реструктуризации, и международному опыту.

Кроме того, один из основных принципов менеджмента гласит, что руководитель несет ответственность только за те решения, к разработке и принятию которых он причастен. То есть нарушается один из ключевых принципов современного менеджмента. В подобных условиях даже самые оптимальные управленческие модели, предлагаемые администрацией ОАО «Газпром», не могут достаточно результативно реализовываться на местах.

Однако, учитывая особенности российского управленческого наследия, то есть ярко выраженные авторитарные традиции в управлении, слабую рыночную ориентацию тех структурных подразделений «Газпрома», которые не связаны с реализацией продукции или услуг населению, а также уровень руководителей и специалистов, зачастую не соответствующий требованиям современного подхода к персоналу на основе оценки его профессиональных компетенций, реструктуризацию «Газпрома» провести современными демократичными методами невозможно, и единственный реальный путь – это разработка концепции реструктуризации «Газпрома» в центральном аппарате управления с последующей авторитарной реализацией «сверху вниз», при этом механизм горизонтальных связей между структурными подразделениями практически не используется. Все решается через централизованное управление центрального офиса. Таковы основные недостатки существующей системы менеджмента.

С 1993 по 1998 гг. – это функционирование РАО «Газпром», в рамках которого начинается первый этап реструктуризации. Рассматривается большое количество моделей реструктуризации компании, в результате чего происходит выбор новой организационно-экономической структуры «Газпрома». Параллельно формируется модель корпоративного управления, направленная на реализацию экономического и юридического механизмов «либерализационной реструктуризации», продиктованных требованиями ЕЭХ и сопутствующих ей документами и «Энергетической стратегией России».

В рассматриваемый период была сформулирована следующая модель реструктуризации: добыча и транспортировка газа должны быть разделены; транспортировка газа должна осуществляться единой компанией – естественной монополией – по регулируемым государством тарифам; добывающие компании должны

быть самостоятельными и конкурировать между собой; сбытовые организации должны быть выведены из состава «Газпрома».

Нормативные документы ОАО «Газпром» так определили приоритетные направления реструктуризации:

1. Освоение, разработка и реализация бизнес-планов предприятий на среднесрочную и долгосрочную перспективу.
2. Освоение и переход на международные стандарты бухгалтерского учета.
3. Систематическое обучение персонала.
4. Переход на оплату НДС и акцизов по мере отгрузки.
5. Существенное снижение неденежных форм расчетов, вплоть до полного отказа от бартера.
6. Разработка и фактическое формирование оптимального уровня уставного капитала обществ с ограни-

ченной ответственностью в системе ОАО «Газпром».

7. Разработка положения о прекращении деятельности ОАО «Газпром» в тех сферах, которые не соответствуют основному профилю, определяемому уставом предприятия².

По нашему мнению, задачам интеграции и глобализации, то есть проведению «либерализационной» реструктуризации, отвечают 2, 4, 5 и 7 пункты.

В настоящее время можно говорить о том, что российская либерализационная модель газового рынка сформирована и в целом реализована. Российская модель копирует многие элементы европейской либерализации.

Экономический механизм либерализации газового рынка стран ЕС может быть представлен в следующем виде как обобщающий результат начального, активного и итогового периодов либерализации (рис. 1).

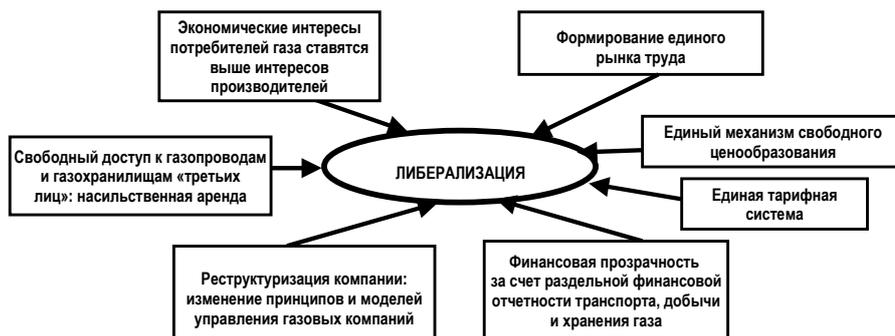


Рис. 1. Экономический механизм либерализации европейского газового рынка

Источник: построено автором

После вступления России в ЕС программные документы европейской либерализации будут ратифицированы, что будет означать принятие основных положений

юридического и экономического механизмов европейской либерализации. Однако внесение поправок возможно.

В настоящее время экономический механизм либерализации газового рынка России выглядит следующим образом (рис. 2).

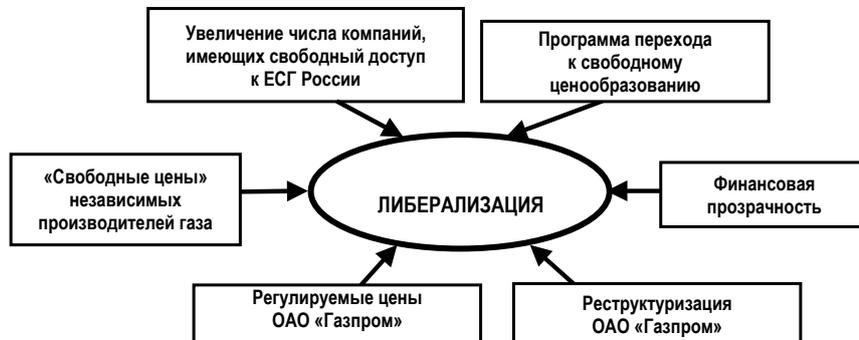


Рис. 2. Экономический механизм либерализации российского газового рынка

Источник: построено автором.

Россия перенимает такие элементы, как механизм свободного ценообразования, финансовая прозрачность, реструктуризация, создание условий для свободного доступа к газопроводам. И все это происходит до официальной ратификации либерализационных документов ЕС. Для эффективной защиты национальных интересов Россия должна включить в отечественный либерализационный механизм элементы, позволяющие уравнивать интересы производителей и потребителей газа.

В данном механизме важную роль играет свободный доступ к газопроводам и газохранилищам (рис. 1, 2).

Процесс либерализации газового рынка проходит во всех странах-членах Европейского союза (ЕС) с большей или меньшей степенью интенсивности. Но среди стран-членов ЕС нет ни одной, которая бы игнорировала этот процесс. Однако многие члены ЕС придерживаются достаточно осторожной тактики и сохраняют большую часть газопроводов и газохранилищ под полным контролем своих национальных компаний.

К числу стран, полностью поддерживавших концепцию либерализации газового рынка, относятся Великобритания и Германия (рис. 3). Газопроводы и газохранилища этих стран были открыты уже в конце 2000 года. На втором месте стоят Италия и Финляндия, которые либерализовали уже около 90 % своей газотранспортной системы и завершили этот процесс в 2008 году. Более 70 % газопроводов Испании и Ирландии либерализованы, 100 % либерализация осуществилась в 2008 году. В Финляндии, либерализовавшей около 80 % газопроводов, не планируют продолжение этого процесса. Более 50 % газопроводов стали открытыми в Швеции, Австрии, Бельгии, Нидерландах и Люксембурге, но они (кроме Люксембурга) завершили этот процесс в 2008 году. К числу наиболее осторожных в осуществлении либерализации стран можно отнести Францию (20 %) и Данию (30 %). Португалия и Греция открыли около 30 % своего газового рынка в 2008 году.

² Ларионова Е. К. Экономическая добавленная стоимость: [Электронный ресурс]. Информационный портал «Finanalysis.ru». – Режим доступа: <http://www.finanalysis.ru/litra/324/2293.html> (дата обращения 21.04.2010).

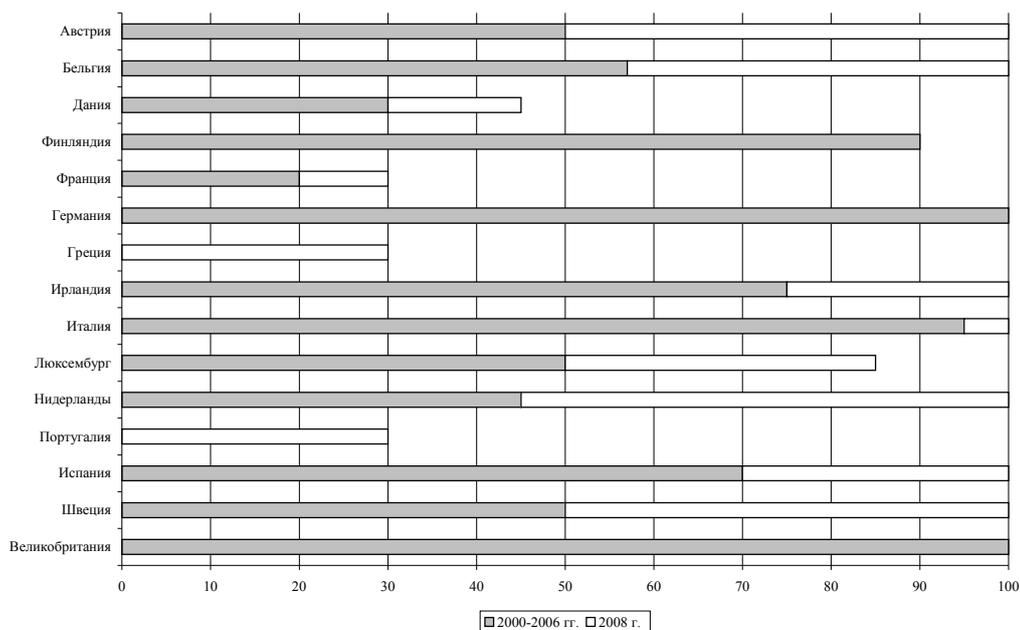


Рис. 3. Открытый доступ к национальным газовым рынкам
 Источник: по материалам аналитического центра «Wintershall» AG.

Таким образом, процесс либерализации газового рынка проходит во всех странах-членах Европейского сообщества с большей или меньшей степенью интенсивности. Среди стран-членов Европейского сообщества нет ни одной, которая игнорировала бы этот процесс. Однако многие члены ЕС придерживаются осторожной тактики и сохраняют большую часть газопроводов и га-

зохранилищ под полным контролем своих национальных компаний.

С каждым годом возрастает число компаний, допущенных к прокачке газа по газопроводам России (рис. 4). Однако говорить об отработанном механизме доступа свободных производителей газа к Единой системе газоснабжения России (ЕСГ) преждевременно.

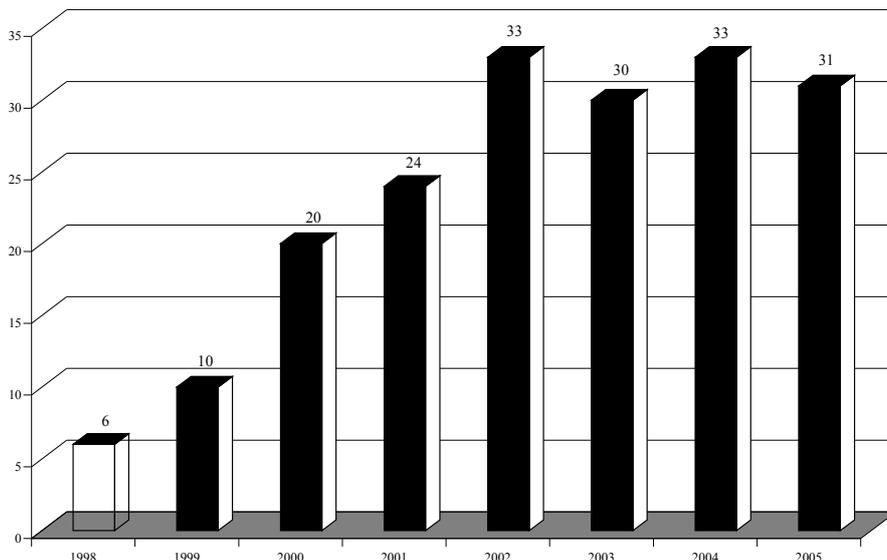


Рис. 4. Число независимых компаний, допущенных к прокачке газа по газопроводам «Газпрома»

Источник: построено автором по www.gazprom.ru/articles/articles23564/shtml

В целом можно отметить, что в России, Европе и США либерализационные модели газового рынка полностью реализованы.

В России сложилась модель либерализации, максимально приближенная к европейской.

На современном этапе осмысления результатов либерализации и внесения корректировок возможно использование элементов американской либерализационной модели, что больше соответствует российскому экономическому и управленческому наследию.

Для эффективного совершенствования модели либерализованного рынка энергоносителей в России в современном постструктуризационном периоде необходимо обратиться к опыту американской либерализацион-

ной модели, которая интересна как для производителя, так и для потребителя энергии и не ставит производителя в привилегированное положение, как европейская.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Беляев А. И. Сущность либерализационного механизма газового рынка ЕС / А. И. Беляев, Л. Е. Воробьева, О. В. Воробьева // Альманах Международной академии авторов изобретений и научных открытий. – Волгоград : Издательство ВолГУ, 2007.

2. Ларионова Е. К. Экономическая добавленная стоимость: [Электронный ресурс]. Информационный портал «Finanalysis.ru». – Режим доступа: <http://www.finanalysis.ru/litra/324/2293.html> (дата обращения 21.04.2010).

Соловьева Наталья Александровна,

к. э. н., проф., зав. кафедрой экономического анализа и статистики,

Шовхалов Шамиль Ахьядович,

аспирант, ассистент кафедры экономического анализа и статистики

Красноярского государственного торгово-экономического института,

e-mail: shovhalov86@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОПТОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

The methodical device of an estimation of competitiveness of a wholesale organization

В данной статье определены подход и требования к методике оценки конкурентоспособности оптовой организации. Выделены внешние и внутренние факторы конкурентоспособности организации. Определены значимость концепции бенчмаркинга в ходе исследования и проблемы его использования в России. Указаны пути получения информации для анализа и обозначены требования к ней.

The approach and requirements to a technique of an estimation of competitiveness of a wholesale organization are defined in the given work. External and internal factors of competitiveness of the organization are allocated. The importance of the concept of benchmarking during research and problems of its use in Russia are defined. Ways of reception of the information for the analysis are specified and requirements are designated.

Ключевые слова: конкурентоспособность; подход; методика; факторы; бенчмаркинг; метод рейтинговой оценки; оптовая организация.

Keywords: competitiveness; approach; technique; factors; benchmarking; method of ranking score; wholesale society.

Глобальный финансовый кризис обуславливает необходимость сохранения и по возможности укрепления конкурентоспособности каждой коммерческой организации. Для этого хозяйствующим субъектам требуется постоянно диагностировать ее уровень, чтобы своевременно выявлять проблемные стороны функционирования и укреплять конкурентные преимущества.

Решение указанной проблемы можно эффективно реализовать с помощью сравнительного анализа, который поможет руководству ответить на 3 наиболее злободневных вопроса:

1. Какое место занимает организация в соответствующем сегменте рынка и насколько она отстает от ближайших конкурентов?
2. Есть ли у организации конкурентные преимущества и в чем они проявляются?
3. Каковы «узкие места», снижающие результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации в динамике?

Ответы на данные вопросы следует начать с выявления подходов к оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

В работах отечественных авторов по вопросам методики нахождения количественного выражения уровня

конкурентоспособности организаций встречается 4 подхода: матричный, аналитический, графический и интегральный. Их отличия определяются, в первую очередь, технологией реализации процедур по формированию оценки конкурентоспособности организации.

Сущность матричного метода оценки с некоторыми вариациями можно встретить в работах И. Ансоффа, А. Томпсона и А. Стриккланда, разработках Бостонской консалтинговой группы, а также МакКинзи и Ко. Он представляет собой построение матрицы (матрица BCG; матрица GE-МакКинсей; Матрица Хоуфера и пр.). Технология его использования базируется на построении матриц по принципу системы координат, в которых отражаются изменения значений показателей, в совокупности отражающих уровень конкурентоспособности организации.

Использование на практике матричного подхода имеет ряд существенных недостатков, которые следует обозначить в контексте двух видов матриц. Первый вид матриц, где используются 2 показателя, не трудоемок, однако, не учитывается, что многие предприятия функционируют на рынках со средним темпом роста и располагают долей на рынке, которую нельзя считать ни высокой, ни низкой, во-вторых, для всесторонней оценки конкурентоспособности необходимо рассматривать большее число показателей, поскольку нереальным представляется определить негативные моменты без использования дополнительного аппарата анализа. Второй вид матриц (например, матрица GE-МакКинсей) предполагает использование весовых коэффициентов, которые находятся методом экспертных оценок, что предопределяет субъективный взгляд на функционирование организации. К тому же зачастую в такого рода методиках не преследуется цель сгруппировать факторы, выделяя частные и интегральный показатели.

Аналитический подход основан на использовании аналитических зависимостей для определения оценочных показателей (метод рейтинговой оценки, оценка на основе потребительской стоимости, оценка по долям рынка). Например, метод рейтинговой оценки предполагает необходимость распределить предприятия по баллам, используя коэффициенты и вес их значимости. Оценка на основе потребительской стоимости предполагает оценку совокупности маркетинговых, управленческих и организационных решений. Расчет показателя конкурентоспособности происходит на основе нормы потребительской стоимости товара. Оба метода имеют ярко выраженные недостатки: первый – использование только экспертных оценок, второй – ориентация на кон-

курентоспособность товара в оценке конкурентоспособности организации. Все это послужило причиной критики в адрес данного метода некоторых экономистов. Например, в работе Л. В. Юшковой отмечается, что группа аналитических методик может считаться «непригодной для качественной оценки. Их целесообразно использовать как дополнение к интегрированным или графическим методам»¹.

В некоторых случаях возникает необходимость повысить информативность оценки конкурентоспособности. В данном случае актуален для использования графический метод, который основан на использовании графиков. Среди них выделяют «радар конкурентоспособности», «восьмиугольник» и пр. Принцип метода прост: в зависимости от удаленности от оси анализируемого показателя оценка выше. Так, для построения «радара» следует выбрать наиболее значимые факторы. Сравнение проводится с конкурентами по заданной балльной шкале исходя из площади секторов по каждому фактору. Несмотря на наглядность данного метода, у него существует ряд недостатков. Главный из них заключается в том, что в результате проведенного анализа для выявления конкретных отрицательных сторон придется пользоваться дополнительным анализом, так как данных для принятия решения будет недостаточно. Вторым слабым звеном является тот факт, что при данном методе широко используется метод экспертных оценок, когда все показатели переводятся в шкалу (обычно десятибалльную). Все это предопределило критику в адрес данного метода некоторых российских экономистов. Например, Р. А. Фатхутдинов отмечает: «Многоугольники могут строиться и использоваться только для наглядности иллюстрации взаиморасположения факторов конкурентоспособности нескольких сравниваемых объектов»².

На наш взгляд, при анализе конкурентоспособности организации наиболее эффективен интегральный подход, сущность которого заключается в выявлении оптимально возможного числа факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, расчете частных показателей и их сведении в интегральный. При этом в литературе можно встретить множество критических замечаний в адрес интегрального подхода, но в большинстве случаев недостатки присущи не самому подходу, а конкретным методикам его реализации.

Основная критика самого подхода основана на мнении, что можно ограничиться минимальным числом показателей для адекватной оценки уровня конкурентоспособности организации. Предполагается, что как бы не был обширен перечень факторов, он все равно не будет исчерпывающим, так как каждый следующий фактор есть результат совокупности других факторов. Следовательно, основанная на таком «неполном» перечне факторов оценка конкурентоспособности организации будет неадекватной. Представляется, что данная точка зрения не верна исходя из двух следующих аспектов.

Во-первых, выявление путей повышения конкурентоспособности требует определения конкретных негативных сторон, проявляющихся в количественных показателях. Исходя из данного аргумента стоит отбросить идею о полноценности методик, использующих малое количество показателей. Во-вторых, сегодня существует тенденция, когда более конкурентоспособные организации огромное внимание уделяют повышению точности за счет увеличения количества учитываемых внешних и внутренних факторов. Таким образом, кажущийся недостаток на самом деле обеспечивает системный подход к оценке уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Различия в методиках, основанных на отмеченных подходах к оценке уровня конкурентоспособности сводятся к:

- способу выявления наиболее значимых факторов (с использованием экспертных оценок или формализованных моделей);
- перечню факторов (их число варьирует от 2 до 53);
- методике отбора частных показателей для характеристики факторов конкурентоспособности (с использованием мнения профессионалов в области и без использования);
- наличию (отсутствию) весовых значений частных показателей и методике их формирования (в зависимости от разновидности метода экспертных оценок);
- процедуре интегрирования частных показателей для формирования однозначной оценки уровня конкурентоспособности организации (метод сумм; средней геометрической величины; коэффициентов; суммы мест; расстояний).

Для выбора максимально эффективной методики оценки уровня конкурентоспособности оптовой организации, основанной на интегральном подходе, необходимо задать ей перечень требований, которые важны для нашего исследования, учитывая цель, задачи и используемые инструменты:

1. Реальность расчета, обусловленная формированием адекватной информационной базы.
2. Максимальная точность расчета на этапе количественной оценки частных, промежуточных и интегральных показателей.
3. Возможность сопоставления достигнутого значения в динамике и с показателями конкурентов.
4. Доступность для практического применения.
5. Возможность на основе проведенного анализа выявить внутренние резервы повышения уровня конкурентоспособности организации.
6. Самодостаточность для оценки уровня конкурентоспособности организации, предполагающая, что методика должна выполнять все вышеотмеченные требования, не прибегая к дополнительным расчетам.

Ключевым вопросом, требующим своего решения в рамках конкретной методики, основанной на интегральном подходе, является выделение наиболее важных факторов, определяющих конкурентоспособность оптовой организации.

Для достижения поставленной задачи была изучена типология факторов конкурентоспособности. Среди встречающихся в научной литературе признаков класси-

¹ Юшкова Л. В. Конкурентный анализ товарных рынков и услуг : учеб. пособие / Л. В. Юшкова ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2008. – 294 с.

² Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с. – С. 302.

фикации были выделены: сфера деятельности, степень влияния, отношение к системе.

В соответствии с первым из отмеченных выше признаков для исследования были отобраны факторы, в большей степени характерные для оптовой торговли. Согласно второму признаку были приняты к вниманию лишь наиболее значимые факторы. Принципиальное значение имеет деление факторов на внутренние и внешние.

Необходимо отметить, что в научной литературе, посвященной оценке конкурентоспособности, не уделяется должного внимания внешним факторам. Вместе с тем они особенно актуальны в реалиях нашей страны, когда политико-экономическая нестабильность порождает неопределенность развития каждого хозяйствующего субъекта, так как становится тяжело определять перспективы развития и направления совершенствования текущей деятельности, когда налоговая, инвестиционная, таможенная и прочего рода политики достаточно часто вносят существенные коррективы в механизме управления, а инфляция, недостаточно приспособленная к кризису банковская система и другие факторы в еще большей степени ухудшают положение коммерческой организации. Представляется, что внешние факторы можно условно разделить на 2 группы: общего и индивидуального воздействия.

Факторы общего воздействия, к которым относятся экономическая, социальная, политическая сферы, неактуальны для оценки конкурентоспособности хозяйственных субъектов, функционирующих в одном регионе и на одном рынке, так как «правила игры» одинаковы для всех. Они становятся важными лишь при сравнении деятельности организаций в рамках нескольких стран, регионов, рынков. Следовательно, настоящий интерес ученых должны вызывать факторы индивидуального воздействия, к которым авторы считают целесообразным отнести:

- уровень специализированности поставщика;
- концентрированность поставщика;
- важность для поставщика объема продаж;
- эффективность операционной работы с поставщиком;
- эффективность работы с банками.

Внутренние факторы конкурентоспособности организации изучаются и характеризуются совокупностью «агентов, действующих внутри предприятия, и их отношений, возникших в процессе финансово-хозяйственной деятельности»³.

В результате опроса экспертов были выделены 6 групп наиболее значимых внутренних факторов для оценки конкурентоспособности оптовой организации, а именно:

1. Факторы организационно-управленческого характера, отражающие эффективность организационной структуры, уровень системы планирования, уровень мониторинга и эффективность работы руководства.

2. Факторы финансового характера, характеризующие финансовую устойчивость, ликвидность организации, деловую активность (капитал и его структура,

оборотный капитал и пр.), эффективность финансовых результатов и эффективность производимых расходов.

3. Факторы сбытового (маркетингового) характера, включающие в себя репутацию на рынке (имидж организации), эффективность сбытовой политики, эффективность сервисной политики и эффективность рекламной деятельности.

4. Факторы трудового (кадрового) характера, описывающие состояние условий труда (в т. ч. система стимулирования и внутриорганизационный климат), квалификацию персонала и эффективность использования труда.

5. Факторы товарного характера, определяемые эффективностью использования складских помещений, марочно-ассортиментной политикой, ценовой политикой и эффективностью использования товарных ресурсов.

6. Прочие факторы, состоящие из уровня инновационной политики, инвестиционной политики и финансовой культуры.

На базе предложенных факторов должны быть сформированы показатели, отражающие их количественную сторону влияния. При этом отметим, что количество показателей может варьировать в зависимости от целей, которые ставит перед собой руководство.

Определившись с методическим аппаратом, следует определить степень актуальности сравнительного анализа в ходе оценки конкурентоспособности организации, о чем было отмечено в начале статьи.

Авторы данной работы утверждают, что в рамках изучения конкурентоспособности наиболее важно не само значение какого-либо показателя, а его сравнение с аналогичным значением другого объекта. Конечно, актуальность динамического анализа безусловна, однако, именно первое приобретает многозначительный характер в контексте оценки уровня конкурентоспособности организации. Все это предполагает, что организации должны выстраивать свою деятельность, ориентируясь на «лучшие» показатели той или иной деятельности сравниваемой организации. В экономической литературе такого рода инструмент получил название «бенчмаркинг».

В целом бенчмаркинг можно определить как инструмент повышения уровня конкурентоспособности организации, позволяющий изучить и внедрить передовой опыт конкурентов путем сравнения по конкретным показателям их функционирования с деятельностью анализируемой организации, учитывая особенности каждой.

Практика зарубежных организаций показала, что бенчмаркинг как механизм управления является эффективным. Сегодня, по данным консалтинговой компании Bain & Co, бенчмаркинг входит в тройку самых распространенных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях. Все это предопределило, что в большинстве крупных иностранных организациях работают специализированные подразделения, занимающиеся бенчмаркингом. Например, компания IBM проводит многочисленные проекты бенчмаркинга; производитель компьютеров Digital уже с 1992 года провел более 200 бенчмаркинговых проектов; компания Ericsson создала внутреннюю систему обмена информацией по всему миру и пр.⁴

³ Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Велби, 2002. – С. 235.

⁴ Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов / Х. Анн, Г. Банниев В. Тарасевич ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 736 с. – С. 137.

Известно, что в США бенчмаркинг получил довольно широкое распространение. Так, в данной стране создана Международная ассоциация бенчмаркинга, в которую входят десятки тысяч организаций, использующих данный инструмент. Наряду с ней функционирует Биржа бенчмаркинга, которая занимается изучением механизма внедрения передового опыта и пр. Также в США существует Международная палата по обмену опытом. Она основана Американским центром качества и производительности. Данный институт занимается как объединением желающих использовать бенчмаркинг, так и поиском организаций для обмена опытом, которые самостоятельно не проявили инициативу.

В России, судя по результатам обзора экономической литературы и опроса практических работников, этот элемент механизма управления не получил должного распространения, несмотря на то, что по данному вопросу в конце XX века были опубликованы переводы трудов зарубежных ученых и практиков, и с 1996 г. появились разработки таких российских исследователей, как Г. Л. Багаев, А. К. Казанцев, И. А. Аренков и др.

Практическому использованию механизма бенчмаркинга в нашей стране препятствует ряд трудностей, связанных с отсутствием информационной базы для формирования значений ряда важнейших показателей, используемых при определении уровня конкурентоспособности, а также передового опыта, который позволил бы выявить причины отставания от конкурентов.

Первая проблема порождает необходимость менеджменту каждой организации самостоятельно изыскивать требуемую информацию для проведения сравнительного анализа. В условиях коммерческой тайны, особенно в периоды экономических кризисов, – это труднореализуемая задача. Однако существуют пути выхода: Internet, официальные финансовые публичные отчеты, данные статистических государственных органов, материалы различного рода консалтинговых организаций, информация от поставщиков конкурента, выставки и пр.

Вторая проблема возникает в том случае, когда не выстроена система налаженного обмена опытом между организациями, как это происходит в развитых странах.

Если говорить о масштабном изменении сложившейся ситуации, в перспективе можно предложить два пути:

– проведение открытого анализа конкурентоспособности посредством индивидуальных договоренностей самих организаций.

– создание некой организации на уровне региона, страны, которая решала бы эту проблему через определенный механизм, позволяющий обмениваться опытом функционирования на рынке.

При этом основой получения информации должно стать соблюдение этических норм, то есть отказ от «шпионажа», а вся полученная информация должна соответствовать всем требованиям, установленным ниже, которые вытекают логически из целей методики оценки уровня конкурентоспособности организации.

1. Достоверность. В соответствии с этим требованием информация должна основываться на достоверных источниках, соответствовать реальности, быть одина-

ковой в разных источниках (например, в финансовой отчетности и регистрах и пр.), а также не должна содержать подтасовок.

Для реализации данного требования аналитик должен тщательно изучить весь пакет документов, соотнести информацию в разных источниках и проверить на правильность арифметических расчетов.

2. Возможность количественной оценки предполагает, что показатели должны предполагать возможность их количественной оценки, чтобы быть сопоставленным с предыдущими результатами или данными другой организации.

3. Эффективность⁵.

Необходимо выбирать те показатели, которые требуют данных, изыскиваемых и обрабатываемых с минимальными затратами ресурсов. Однако стоит заметить, что данное условие не означает, что в противном случае информацию использовать не нужно. Речь идет о том, что в случае выбора между несколькими вариантами следует выбрать менее затратный.

4. Сопоставимость предполагает, что информация должна быть сопоставимой по времени и между субъектами.

5. Целесообразность означает, что данные должны соответствовать той цели, для которой она подготовлена.

6. Нетенденциозность подразумевает, что информация не должна быть предвзятой.

7. Оперативность предполагает, что информация должна быть готова и доступна к тому времени, когда в ней возникает потребность.

Таким образом, методика оценки конкурентоспособности оптовой организации, основанная на интегральном подходе, базируясь на концепции бенчмаркинга, должна решать задачи, отмеченные в начале статьи, при соблюдении требований к методике и информационной базе для расчета количественной оценки выявленных факторов, влияющих на конкурентоспособность оптовой организации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Юшкова Л. В. Конкурентный анализ товарных рынков и услуг : учеб. пособие / Л. В. Юшкова ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2008. – 294 с.

2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.

3. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ТК Велби, 2002. – 424 с.

4. Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов / Х. Анн, Г. Баниев В. Тарасевич ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 736 с.

⁵ Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов / Х. Анн, Г. Баниев В. Тарасевич ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2005. 736 с. – С. 131.

Копылов Антон Михайлович,

аспирант кафедры экономики и управления на предприятии

Национального Института Бизнеса, г. Москва,

e-mail: lion415@bk.ru

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Re-structuring as a basis of increase of investment appeal and competitiveness of the industrial enterprises

Проблему привлечения инвестиций можно решать за счет внешних и внутренних источников. Движение можно рассматривать в рамках цикличности от одного макроэкономического равновесия к другому. Инновационное развитие предприятий напрямую связано с проблемой привлечения долгосрочных финансовых ресурсов. В статье рассматриваются вопросы привлечения средств населения в реальную экономику. Правильное позиционирование фондового рынка должно обеспечить переток сбережений в инвестиции и способствовать инновационному процессу. Проведение грамотной политики продвижения и позиционирования фондового рынка и финансовых инструментов позволит расширить число инвесторов за счет наиболее активной части населения.

The Problem of attraction of investments can be solved at the expense of external and internal sources. Movement can be considered within the limits of recurrence from one macroeconomic balance to another. Innovative development of the enterprises directly is connected with a problem of attraction of long-term financial resources. In article questions of attraction of means of the population in real economy are considered. Correct positioning of the share market should provide an overflow of savings in the investment and promote innovative process. Carrying out of a competent policy of advancement and positioning of the share market and financial tools will allow to expand number of investors at the expense of the most active part of the population.

Ключевые слова: реструктуризация; анализ; управление; инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, внешняя среда, внутренняя среда, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, бизнес-процесс.

Keywords: restructuring; analysis; management; investment appeal; competitiveness; external environment; internal environment; investment activity; capital investment project; business process.

Управление изменениями – неотъемлемая часть современного менеджмента. На новой волне экономического роста российская экономика должна адаптироваться уже не к российским реформам, а к мировым экономическим процессам. Кризис продемонстрировал неустойчивость и неэффективность институциональных структур, характерных для переходного периода, и обозначил слабые места российской экономики – неэффективный институт управления, а также редуцированный механизм финансирования инвестиций.

В то же время благоприятная экономическая конъюнктура позволяет провести реструктуризацию промышленности для создания потенциала развития для бу-

дущего. Даже если компания уже прошла этап бурного роста, недопустимо отказываться от реформирования бизнеса и сосредотачиваться только на операционной деятельности. Реструктуризация – болезненный, но необходимый процесс, который позволяет предприятию повысить эффективность и конкурентоспособность. Развитие бизнеса – это не столько решение проблем, сколько использование возможностей.

Сегодня перед большинством российских предприятий остро встают задачи выхода из кризисного состояния, достижения финансовой устойчивости, обеспечения конкурентоспособности, решение которых требует значительных усилий, формирования механизмов адаптации к условиям динамично развивающейся внешней среды.

В западных компаниях преобразования проводятся регулярно по мере необходимости. Задачи адаптации к условиям неопределенности и быстрых изменений, происходящих во внешней среде, фирмы решают посредством комплексного реформирования структур и функций управления. Одним из наиболее эффективных инструментов такого реформирования является реструктуризация.

Известно, что процесс управления инвестиционной деятельностью сложнее, чем процесс управления текущим производством, поскольку каждый проект уникален, а значит, степень неопределенности в оценках его параметров достаточно высока. Решить проблему неопределенности в процессе управления может помочь четкая детализация задач в управлении.

Для увеличения реализуемости инвестиционных проектов, связанных с обновлением оборудования, и обеспечения соответствия получаемых результатов запланированным предлагается использовать процессный подход к организации управления реструктуризацией активной части основного капитала.

Особенность управления при этом заключается в разделении основной задачи на задачи второго уровня, подчиненные главной. Важно не допустить при этом конфликта целей и сохранить управляемость бизнеса. Четкая постановка конкретных задач – важный этап в управлении, от которого зависят организационная структура и другие управленческие решения.

Модель бизнес-процесса управления реструктуризацией активной части основного капитала в масштабах всего промышленного предприятия достаточно сложна. Детальное представление каждого из этапов проекта позволяет сформировать более четкое представление о процессе управления. Кроме того, детализация необходима для выявления всех целей и задач, промежуточных результатов проектов, своевременный контроль которых позволит вовремя принять необходимые меры при отклонении фактически получаемых результатов от запланированных.

Каждый этап развития проекта – это определенное состояние, через которое проходит проект, при этом корректируются цели, задачи, состав исполнителей и параметры. Для каждого этапа существуют входные и выходные данные, причем последние определяют входные параметры для следующего этапа. А поскольку все этапы инвестиционного проекта взаимосвязаны и влияют друг на друга, то проект представляет собой динамичный и постоянно развивающийся механизм. На рисунке 1 отражен процесс реструктуризации активной части основного капитала.

Укрупненно выделяют три этапа инвестиционного проекта: предынвестиционный, инвестиционный и эксплуатационный.

Поскольку предынвестиционный этап включает в себя целый ряд аналитических процедур, частое взаимодействие между функциональными подразделениями и достаточно насыщен бизнес-процессами, для этого необходимо данный этап разделить на три основные стадии.

На первой стадии определяется направление производственного развития предприятия. На второй стадии разрабатываются инвестиционные проекты, позволяющие решить намеченную производственную и экономическую задачу. На третьей – выбирается наиболее целесообразный проект, решаются организационные вопросы, связанные с его реализацией, намечаются сроки реализации этапов проекта.



Рис. 1. Процесс реструктуризации активной части основного капитала

Для всех видов инвестиционных проектов на этапе принятия решения о путях производственного развития характерны:

- анализ рынка;
- определение положения предприятия на данном рынке;
- анализ финансового состояния предприятия;
- предварительный анализ эффективности инвестиционного проекта.

При каждой цели инвестирования существует своя специфика реализации данного этапа. В связи с этим нами были определены особенности прохождения первой стадии предынвестиционного этапа в зависимости от целей инвестирования.

1. Замена устаревшего оборудования как естественный процесс.

Если обновление оборудования является естественным процессом развития бизнеса, принимаются во внимание такие факторы, как текущая собственная финансовая состоятельность, текущее положение предприятия на рынке и перспективы развития рынка, на который в настоящий момент работает предприятие. Отказ от за-

мены оборудования, необходимость в которой возникла как естественный процесс, может быть связан со следующими факторами:

- финансовая несостоятельность предприятия, то есть отсутствие собственных средств для приобретения необходимого оборудования и невозможность привлечения заемных средств;
- позиция на рынке предприятия неудовлетворительна, то есть продукция, которую предприятие выпускает в настоящий момент, не пользуется спросом, так что приобретение аналогичного оборудования для замены существующего нецелесообразно.

2. Приобретение оборудования с целью снижения текущих производственных затрат.

При анализе финансовой составляющей, кроме текущего положения предприятия, необходимо проанализировать целесообразность реализации проекта – оценить эффективность капиталовложений.

Следует выявить факторы, наличие которых будет являться запрещающим параметром для положительного решения сформулированной проблемы. Такими «стоп-факторами» для реализации предложенного направления инвестиционного проекта могут быть:

- финансовая несостоятельность предприятия в настоящем. Но если анализ эффективности капитальных вложений, произведенных инвесторами, покажет, что внедрение новых технологий или нового оборудования позволит исправить текущее положение, то решение относительно проекта может быть положительным;
- неудовлетворительное текущее положение предприятия на рынке;
- неудовлетворительные показатели эффективности (по предварительному анализу эффективности капиталовложений).

3. Приобретение оборудования с целью увеличения объемов производства.

Если целесообразным представляется увеличить объемы производства существующей продукции, то значительное внимание должно уделяться маркетинговой составляющей проекта, то есть необходимо оценить спрос на продукцию, провести ретроспективный анализ продаж, анализ позиций конкурентов и определить ожидаемый спрос и предложение на перспективу.

Стоп-факторами по данному проекту могут быть:

- неудовлетворительный маркетинговый прогноз;
- неудовлетворительные показатели предварительного анализа эффективности инвестиционного проекта;
- неудовлетворительное текущее финансовое положение предприятия.

4. Приобретение оборудования для выпуска новой продукции.

При анализе проекта по выпуску новой продукции администрация предприятия также должна акцентировать внимание на маркетинговой составляющей и на предварительной оценке экономической эффективности проекта. Поскольку в данной ситуации первоочередным предметом анализа является маркетинговая составляющая в отношении новой продукции, то текущее финансовое положение предприятия и его текущее положение на рынке являются второстепенными показателями.

Стоп-факторами при данных инвестиционных проектах могут служить:

– неудовлетворительный маркетинговый прогноз для нового продукта;

– неудовлетворительное текущее финансовое положение предприятия.

5. Осуществление «вынужденных инвестиций» (продиктованных законодательством, объем которых превышает инвестиционные возможности предприятия).

Для второй стадии предынвестиционного этапа разрабатываются возможные варианты реализации проектов и выявляются основные ресурсные потребности, то есть определяются:

– состав материальных ресурсов и возможности их приобретения;

– перечень оборудования, необходимого для реализации поставленных инвестиционных целей;

– необходимый объем трудовых ресурсов;

– необходимое количество площадей для реализации проекта;

– лимит финансовых средств для реализации поставленных инвестиционных целей;

– совокупный объем необходимых ресурсов.

Но для каждой конкретной инвестиционной цели последовательность действий на втором этапе индивидуальна. Поэтому рассмотрим второй этап принятия решения относительно инвестиционного проекта для каждой определенной нами инвестиционной цели предприятия относительно реструктуризации активной части основного капитала.

1. Замена устаревшего оборудования как естественный процесс.

При замене оборудования на абсолютно аналогичное актуален вопрос определения финансовых ресурсов, потому что сформировавшийся производственный процесс не предполагает изменения потребности в трудовых и материальных ресурсах. Поэтому для замены устаревшего оборудования важно выбрать оптимальный вариант оборудования и определить необходимое количество финансовых средств для реализации желаемого проекта.

2. Приобретение оборудования для снижения текущих производственных затрат.

Поскольку данный вид проектов предполагает замену существующего оборудования на более экономичное в плане ресурсоемкости, то на данной стадии принятия решения следует определить оптимальный объем финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Производственная служба и служба материально-технического снабжения готовят предложения по оборудованию, удовлетворяющему требованиям, из чего определяется необходимый объем финансовых ресурсов для реализации рассматриваемого проекта. Поскольку предполагается, что использование нового оборудования скажется на затратах производства, но не на его объемах, потребность в материальных и трудовых ресурсах определяется с учетом только параметров планируемого к приобретению оборудования.

На основании полученных результатов формируется набор данных о необходимом ресурсном обеспечении планируемого к реализации проекта.

3. Приобретение оборудования для увеличения объемов производства.

Ключевым моментом в определении объема ресурсного обеспечения является прогноз маркетинговой службы,

связанный с объемом производства и продаж, который выполняется на первой стадии предынвестиционного анализа. Исходя из прогнозируемого объема продаж и предложенных вариантов обновления оборудования проводится анализ необходимых объемов материальных, финансовых и кадровых ресурсов для реализации проекта.

4. Приобретение оборудования с целью выпуска новой продукции.

Как и в предыдущем варианте реструктуризации активной части основного капитала, главным фактором, влияющим на формирование ресурсного обеспечения, является объем продаж, прогнозируемый отделом маркетинга. Мнения о ресурсном обеспечении формируются по совокупности результатов анализа прогноза объема продаж, предлагаемых вариантов оборудования, имеющейся производственной инфраструктуры. С учетом полученных данных рассчитывается потребность в финансовых средствах, которые пойдут на приобретение основных средств и формирование необходимого запаса сырья. Исходя из прогнозного объема продаж, материалоемкости проекта, которая зависит от характеристик конкретного оборудования, формируются предложения о потребности в материальных средствах. От вышеперечисленных факторов зависит потребность в трудовых ресурсах.

5. Осуществление «вынужденных инвестиций».

Расчет необходимого запаса ресурсов при осуществлении «вынужденных инвестиций» зависит от характера проекта, который в каждом отдельном случае индивидуален.

На последней стадии предынвестиционного этапа осуществляется выбор наиболее экономически целесообразного проекта. Входными данными для выбора решения являются варианты реализации процесса реструктуризации основного капитала и ограничивающий показатель возможного объема производства и продаж. Данные о проектах включают в себя сведения о необходимом объеме ресурсов.

Результатом заключительной стадии предынвестиционного этапа является формирование итоговых данных по предполагаемому инвестиционному проекту.

Основные действия, общие для всех вариантов реструктуризации активной части основного капитала, включают следующие шаги.

1. Анализ условий поставки предлагаемого варианта оборудования. Здесь принимаются во внимание структура платежей, сроки поставки, момент перехода имущественных рисков, известность поставщика и его репутация на рынке.

2. Анализ условий поставки сырья и материалов для работы на конкретном оборудовании. Рассматриваются условия оплаты, диктуемые поставщиком, условия поставки, цена и качество предлагаемого продукта.

3. Финансовым отделом исходя из необходимого объема финансовых средств для реализации того или иного проекта определяются сумма собственных денежных средств и размер заемных средств для финансирования, определяется возможность привлечения финансовых ресурсов, разрабатываются варианты схем финансирования, оценивается стоимость финансирования.

4. Отдел кадров совместно с производственным отделом анализируют возможность формирования кадрового состава при реализации того или иного проекта. Оценивается стоимость обучения и переобучения работников.

5. Анализируется финансовая эффективность каждого конкретного проекта исходя из возможностей конкретного оборудования, его материалоемкости, энергоемкости.

6. Анализируется вероятность осуществления проекта – его результативность.

7. На основании вышеперечисленных данных принимается решение о конкретном сценарии реализации проекта.

Принимаемое решение согласовывается практически со всеми службами предприятия, и после анализа всех факторов, влияющих на результат, принимается окончательное решение об инвестициях.

Нужно помнить, что конкретная цель реструктуризации активной части основного капитала определяет специфику каждого блока предынвестиционной стадии проекта.

1. Замена устаревшего оборудования как естественный процесс.

Если замена устаревшего оборудования на аналогичное становится неизбежной, при принятии окончательного решения ключевым моментом является выбор поставщика оборудования, так как в данном случае предполагается, что технология производства и обеспечение материальными и кадровыми ресурсами остаются неизменными. Выбор поставщика оборудования влияет на планирование финансовых ресурсов, поскольку объем необходимых финансовых средств и их распределение зависят от цены и условий оплаты, которые предлагает поставщик.

2. Приобретение оборудования для снижения текущих производственных затрат.

Как и в первом случае, важным фактором при принятии решения являются условия поставщика оборудования. Но вариант приобретения оборудования для снижения текущих производственных затрат предполагает, что кроме проблемы выбора поставщика перед предприятием стоит проблема выбора марки и комплектации оборудования. Анализируя целесообразность приобретения того или иного оборудования, следует принимать во внимание качество готового продукта, расход сырья, производительность, потребность в кадровых ресурсах и возможность модификации.

Анализируя эти данные и данные о возможном объеме продаж, определяют эффективность и результативность каждого предлагаемого проекта и принимают решение о реализации конкретного проекта.

3. Приобретение оборудования с целью увеличения производства.

Тщательный выбор поставщика и внимание к ключевым характеристикам оборудования, влияющим на эффективность и результативность, в данном случае не менее важны, чем в случае приобретения оборудования для снижения текущих производственных затрат. Но при приобретении оборудования с целью увеличения объемов производства очень важную роль играет прогноз маркетологов относительно объемов продаж.

Если предприятие склоняется к выбору высокопроизводительной дорогой машины, мотивируя тем, что данное оборудование позволит производить большие объемы продукции, то нужно понять, будет ли данный объем востребован на рынке, убедиться, смогут ли другие единицы оборудования в технологической цепочке соответствовать производственной мощности новой машины.

4. Приобретение оборудования для выпуска новой продукции.

В этом случае требуется особенно полный и тщательный анализ эффективности и результативности проекта.

Поскольку проект является для предприятия новым, анализируется производительность рассматриваемого оборудования в сопоставлении с возможным объемом продаж, возможная прибыль от работы на конкретном оборудовании сопоставляется с размером капиталовложений.

В условиях управления капиталом перед финансовой службой предприятия возникает задача формирования эффективной и удобной схемы финансирования.

5. Осуществление «вынужденных инвестиций».

Как и при прохождении предыдущих стадий предынвестиционного анализа, в данном случае конкретные решения висят от специфики проекта.

Инвестиционный этап при реализации проекта включает в себя ряд основных этапов, характерных для всех типов реструктуризации активной части основного капитала.

После формирования данных о планируемом к реализации проекте предприятие переходит непосредственно к инвестиционному этапу, в процессе которого производство полностью подготавливается к успешной реализации проекта:

- формируются программы поставки оборудования и сырья;
- создаются проекты чертежей и моделей;
- подготавливается участок реконструкции;
- проводится работа по обеспечению проекта финансовыми ресурсами;
- производятся заказ, поставка и монтаж оборудования;
- разрабатывается и реализуется программа по обеспечению трудовыми ресурсами.

Для инвестиционных проектов, связанных с увеличением объема продаж или запуском в производство новой продукции, актуален вопрос о проведении акций для продвижения продукта.

Результатом работы на данном этапе является подготовленная производственная и финансовая база для реализации проекта.

В начале данного этапа необходимо уделять особое внимание технической части, в ходе последующей реализации контролируется соответствие фактических показателей планируемому. Это относится к финансовым показателям, показателям ресурсной обеспеченности и к показателям объемов производства и продаж. Очень важно контролировать отклонения, чтобы своевременно скорректировать план мероприятий производства и продаж для достижения поставленных целей.

Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо придерживаться следующих этапов реструктуризации, представленных на рисунке 2.

В настоящее время российские предприятия, организация деятельности которых традиционно была ориентирована на стабильный рынок, оказались в абсолютно противоположных условиях существования. Революционные изменения технологии производства, повышение значения фактора времени, информатизация, диверсификация рынков сбыта продукции в условиях глобализации обуславливают активизацию различных сторон деятельности отечественных предприятий, обеспечивающую ориентацию компаний на требования потребителя.

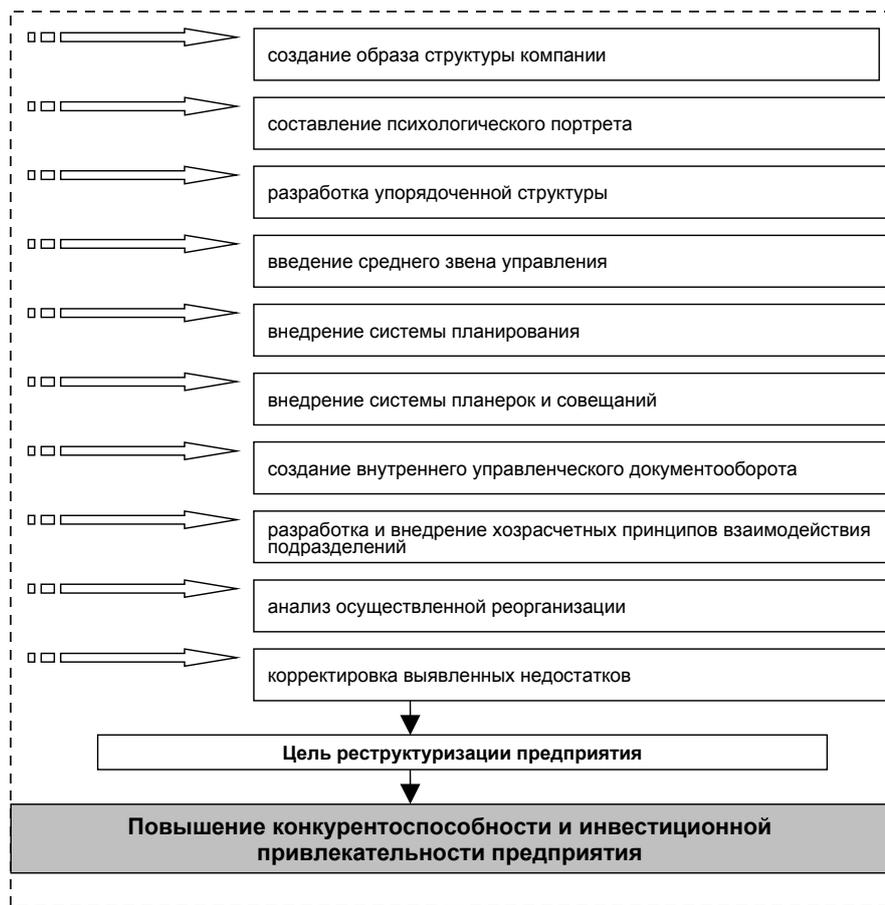


Рис. 2. Этапы процесса реструктуризации

Для успешного функционирования в условиях жесткой конкуренции отечественные предприятия должны преимущественно предпринимать чрезвычайные меры по организации маркетинговых исследований, перестройке системы управления и оздоровлению финансов. И только затем – на втором – разворачивать капиталоемкие направления развития производства, НИОКР и внедрять новые технологии.

Классики современной экономической мысли, такие как Х. Альбах, Дж. А. Гобсон, П. Друкер, Х. Мальгрэм, М. Хучек, Д. Эбшайр, считают, что предприятиям в целях удержания конкурентных преимуществ необходимо выполнять две основные функции – вводить новшества и продвигать их на рынке, а чтобы быстро реагировать на изменения потребительского спроса, нужна инновационность всего предприятия, охватывающая все его функции и структурные подразделения. Иначе говоря, должна присутствовать возможность постоянного совершенствования как революционного, так и эволюционного характера, что невозможно без переосмысления базовых принципов организации деятельности.

Мировой опыт свидетельствует о том, что ориентация на требования потребителей достигается путем приобретения гибкости структур управления, появления возможностей многоцелевого использования производственных мощностей, повышения уровня качества выпускаемой продукции, ускорения процессов производства и реализации продукции при одновременном сокращении затрат на всех этапах жизненного цикла продукции, улучшения условий труда и т. д. Все это возможно лишь

при внедрении управленческих и маркетинговых нововведений.

Таким образом, узкое применение в настоящее время управленческих и маркетинговых инноваций на российских предприятиях можно объяснить отсутствием опыта их внедрения, учитывающего многолетние традиции организации деятельности, предпринимательскую культуру и систему ценностей, сформированную в ходе хозяйственной практики отечественных предприятий, и большим экономическим риском в условиях неприемлемого кредитования и недостатка бюджетного финансирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бадалов А. Л. Проектное финансирование и реструктуризация российской экономики / А. Л. Бадалов; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М. : Изд-во ВГУ, 1998.
2. Бажуткина Л. П. Процесс реструктуризации производства в регионе : тенденции и опыт / Л. П. Бажуткина; М-во образования Рос. Федерации. Сам. гос. экон. акад. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 1999.
3. Жучкова Ю. А. Реструктуризация промышленного предприятия на принципах маркетинга : автореф. дис. ... к. э. н.: 08.00.05 / Ю. А. Жучкова; Морд. гос. ун-т им. Н. П. Огарева. – Саранск, 2006.

Мухамедова Татьяна Олеговна,
соискатель кафедры производственного менеджмента
и организации предпринимательства
Астраханского государственного технического университета,
ст. преподаватель кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета
Астраханского филиала Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
e-mail: tmukhamedova@mail.ru

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ РЫБНЫХ ТОВАРОВ

Scientifically-methodical bases of formation of competitive environment at the market of the fish goods

В статье рассматриваются научно-методические и экономико-организационные основы формирования регионального рынка рыбных товаров, формирование конкурентной среды, оценка рыночной конъюнктуры на рынке рыбных товаров и механизм его функционирования. Анализ показателей рыночной концентрации позволил автору выявить проблемы развития конкуренции на товарных рынках. Особое внимание в статье уделено государственной политике в области рыбного хозяйства как составной части АПК.

The article covers scientifically-methodical and economic and organizational bases of formation of the regional market of the fish goods, the formation of the competitive environment, market conjuncture estimation in the market of the fish goods and the mechanism of its functioning. The analysis of indicators of market concentration has allowed the author to reveal the problems of development of the competition in the commodity markets. The special attention in the article is paid to state policy in the field of fish economy, as an agrarian and industrial complex component.

Ключевые слова: рынок, товар, спрос, предложение, цена, сделка, конкуренция, конкурентоспособность, рыбохозяйственный комплекс, продуктовые границы товарного рынка; географические (территориальные) границы товарного рынка; барьеры входа на рынок.

Keywords: market, goods, demand, offer, price, transaction, competition, competitiveness, fishery complex, grocery borders of the commodity market; geographical (territorial) borders of the commodity market; input barriers to the market.

Роль рынка в экономике определяется следующим: рынок через механизм конкуренции способствует рациональному распределению ресурсов; влияет на объем и структуру производства, приспособляя его через цены к платежеспособному спросу; оздоравливает экономику, освобождая ее от убыточных, неконкурентоспособных предприятий; заставляет потребителя выбирать рациональную структуру потребления, соответствующую его доходу и ценам; рыночные цены выступают носителями экономической информации, сообщая о наличии или отсутствии товаров, о количестве и качестве, издержках их производства, полезности для потребителя.

В основу классификации рынков можно положить следующие признаки: по объектам купли-продажи, условиям функционирования, степени локализации сделок, типу взаимосвязи и др. (рис. 1)¹.

Инструментами функционирования рынка можно называть ценовые и неценовые факторы спроса и предложения, обоснованные экономической теорией: цены на товары-субституты, мода, изменение доходов населения, число покупателей, ожидания потребителей, цены на ресурсы, технология производства, налоги и дотации, число продавцов на рынке.



Рис. 1. Классификация инструментов функционирования товарных рынков

Применение субъектами рынка вышеуказанных инструментов должно приводить к сбалансированности товарного рынка, под которым понимается состояние совершенной координации спроса и предложения, причем на различных этапах развития рынка (краткосрочный и долгосрочный периоды; развитый – неразвитый) степень влияния каждого инструмента меняется.

Рыночная система служит не только механизмом, посредством которого общество выносит решения относительно того, как распределять свои ресурсы и производимую из них продукцию, но именно с ее помощью эти решения осуществляются на деле. В современных условиях рыночная система функционирует одновременно как механизм учета бесчисленных решений свободных индивидов и предприятий и как механизм для практического выполнения этих решений.

По своей структуре рыночная система представляет собой совокупность товарных рынков, поэтому следует конкретизировать понятие товарных рынков. Товарный рынок в экономической теории – сфера продажи однородного товара и его ближайших субститутов. При этом степень взаимозаменяемости товара детерминирована ценовой эластичностью спроса².

Субъекты товарного рынка – продавцы и покупатели товара (продукции, работы, услуги). Продавец товара и покупатель товара являются сторонами сделки, переда-

¹ Шлеман Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шлеман; под ред. проф. А. Г. Поршнева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 112 с.

² Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Кагалов. – М. : Экономика, 1997. – С. 30-34.

ющей право собственности на товар, то есть право на владение, пользование и распоряжение товаром.

Продуктовые границы товарного рынка определяются потребительскими свойствами товара или товаров-заменителей и формированием товарной группы, рынки которой расцениваются как один товарный рынок.

Географические (территориальные) границы товарного рынка – территория, на которой покупатели приобретают или могут приобрести изучаемый товар (товары-заменители) и не имеют такой возможности за ее пределами.

Конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Барьеры входа на рынок – обстоятельства технологического, административного, экономического характера, препятствующие возможностям новых хозяйствующих субъектов выйти на товарный рынок в достаточно короткий период времени.

Структура товарного рынка количественно описывается числом и размером фирм, поставляющих рассматриваемый товар на рынок, наличием товаров-аналогов, классификацией покупателей на рынке, условиями входа в рынок, доступностью информации о состоянии рынка и прочими данными о реализации товара³.

Интересы производителей и потребителей совпадают при условии равенства цен спроса и предложения. Это равновесное состояние рынка, при котором достигается

наилучший объем производства и продаж, равный оптимальной величине покупок и потребления, а рыночная цена становится ценой равновесия.

К середине XX в. сформировались представления о сущности конкуренции и ее основных движущих силах, выразившиеся в постулировании четырех классических моделей: совершенной конкуренции, монополистической, олигополистической конкуренции и чистой монополии. Данные модели и в настоящее время являются отправной точкой в исследовании конкуренции и конкурентных преимуществ.

Чаще всего под конкуренцией понимают соперничество, борьбу за достижение больших выгод, преимуществ⁴.

Рассматриваемая в качестве динамического процесса конкуренция ведет к открытию нового товара, новой технологии, нового источника сырья или нового типа организации. Она, с одной стороны, обеспечивает существенное сокращение издержек и повышение качества продукции, с другой стороны, – угрожает существующим фирмам незначительным сокращением прибыли и выпуска, а полным банкротством.

Взаимодействие основных параметров рынка – спрос, предложение, цена равновесия – раскрывает его механизм, то общее, что есть в функционировании рынков. Противоположные интересы производителей и потребителей совпадают в цене равновесия. Соотношение рынка и отрасли представлено на рис. 2⁵.

Являясь составной частью продовольственного рынка, рынок рыбных товаров находится в тесной взаимосвязи с рынками рабочей силы, капитала, услуг и инфор-



Рис. 2. Соотношение рынка и отрасли

³ Набиев Р. А. Экономические проблемы развития рыбного хозяйства регионов Северного Прикаспия в условиях глобализации : автореф. дис. ... д. э. н. / Р. А. Набиев // ИАП РАН, Саратов, 2003. – С. 18-25.

⁴ Бондаренко Т. Я. Конкурентная среда на рынках рыбных товаров / Т. Я. Бондаренко // Экономические проблемы развития рыбного хозяйства России : мат-лы науч.-практ. конф., 28-29 окт., 2002. – М. : Изд-во ВНИЭРХ, 2003. – С. 209-215.

⁵ Гончаров В. Д. Маркетинг продовольственных товаров в России / В. Д. Гончаров. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 176 с.

магии. Факторы, которые оказывают влияние на отраслевую структуру рынка, представлены на рис. 3.

Кроме того, структура потребительского рынка рыбных товаров зависит от экспорта и импорта рыбных продуктов и наличия других продовольственных товаров.

Рынок рыбных товаров имеет отличительные черты, которые необходимо учитывать при его исследовании и сравнении с продовольственными рынками других отраслей:

- зависимость экономических результатов в рыбном хозяйстве от природных условий – состояния сырьевой базы;
- ограниченность водных биоресурсов Мирового океана;
- подвижность объектов промысла;
- сезонность рыболовства;
- скоропортящийся характер товара;
- разнообразие форм собственности;
- существование множества независимых производителей, поставляющих на рынок ограниченный ассортимент рыбных товаров;
- наличие большого числа посредников в продуктовой цепи между производителями и потребителями;
- высокая корреляция между качеством конечного продукта, сроками и условиями хранения, транспортирования и реализации;
- значение рыбных товаров в обеспечении продовольственной безопасности государства.

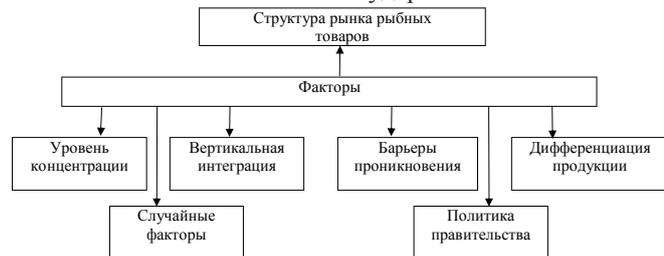


Рис. 3. Факторы влияния на структуру рынка рыбных товаров

В условиях развитого рынка, на котором действуют механизмы регулирования, объем предложения товара увеличивается при увеличении цены и уменьшается при ее снижении. Спрос и предложение разных рыбных товаров по-разному чувствительны к изменению факторов, их определяющих.

Ассортимент рыбных товаров является базовым структурным параметром, характеризующим возможность производителя влиять на цену.

Диверсификация производства отражает степень проникновения организаций на другие рынки, т.е. потенциальную возможность ухода с данного рынка.

Количественными показателями, характеризующими структуру товарных рынков, являются: численность товаропроизводителей (продавцов), действующих на данном товарном рынке; доли в производстве товара, занимаемые производителями и продавцами на рынке; показатели концентрации производства и рыночной концентрации.

К показателям концентрации производства (рынка) относятся следующие признанные в международной практике и применяемые в России показатели:

1. Коэффициент концентрации (CR). Рассчитывается как процентное отношение производства (поставки) продукции определенным числом крупнейших производителей (продавцов) к общему объему производства (поставки) на данном товарном рынке. Рекомендуется использовать уровень концентрации трех, четырех, шести, восьми, десяти и двадцати пяти крупнейших товаропроизводителей и продавцов рынка. Данный коэффициент позволяет не только сопоставлять уровень концентрации различных отраслей и рынков, но и анализировать их динамику, устанавливать за счет доли каких хозяйствующих субъектов (крупных, средних или мелких) наметилась перегруппировка рыночной власти.

2. Индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гершмана (ННИ). Этот обобщающий показатель учитывает как численность предприятий, так и неравенство их положения на рынке, характеризует уровень монополизации. Значение индекса снижается с увеличением числа предприятий и возрастает с усилением неравенства между ними при любом их количестве. Индекс ННИ определяется как сумма квадратов долей всех хозяйствующих субъектов, действующих в производстве или на рынке. Чем меньше ННИ, тем меньше концентрация, сильнее конкуренция на данном рынке и тем слабее рыночная власть отдельных хозяйствующих субъектов.

В соответствии с различными значениями коэффициентов и индексов концентрации выделяются производства с нормальной, средней и высокой степенью концентрации и три типа рынка – высококонцентрированный, умеренно концентрированный и низкоконцентрированный (таблица 1).

Высокая, средняя и низкая концентрация определяются совокупной долей трех крупнейших субъектов, а также индексом Герфиндаля-Гершмана.

В соответствии с методикой ВНИЭРХ был проведен анализ концентрации добывающего производства, производства рыбных товаров и концентрации федерального рынка по выделенным товарным группам, который показал, что степень концентрации добывающего производства является нормальной ($CR < 45\%$, $ННИ < 1000$).

Таблица 1

Критерии оценки концентрации производства i-го рынка⁶

Значения коэффициента и индекса концентрации	Оценка
$CR < 45\%$, $ННИ < 1000$	Нормальная концентрация производства, низкоконцентрированный рынок
$45\% < CR < 70\%$, $1000 < ННИ < 2000$	Средняя степень концентрации производства, умеренно концентрированный рынок
$CR > 70\%$, $ННИ > 2000$	Высокая степень концентрации производства, высококонцентрированный рынок

Основная причина такого положения состоит в значительном росте (в 11 раз) числа пользователей водных биоресурсов за годы реформирования экономики. Это

⁶ Вайчулис Т. Б. Внутренний рынок рыбных товаров России / Т. Б. Вайчулис; ВЭОР, Астрахан. отд.-ние. – Астрахань: [б.и.], 2004. – С. 4-6.

было связано с доступностью к ресурсам, ликвидностью готовой продукции, открытостью рынка для международной торговли.

Как свидетельствуют результаты анализа, концентрация производства рыбных товаров (в разрезе товарных групп) является нормальной. Кроме того, отмечает тенденция ее снижения⁷.

Анализ показателей рыночной концентрации указывает на то, что федеральные рынки рыбных товаров являются немонополизированными и низкоконтрированными.

Общепризнанными считаются следующие барьеры: абсолютное преимущество в издержках, экономия на масштабе производства, высокий уровень капитальных затрат, дифференциация товара, а также барьеры, создаваемые вследствие стратегического поведения действующих предприятий.

Помимо перечисленных барьеров, присущих рыночной экономике, на российских товарных рынках имеют место специфические барьеры, связанные с неразвитостью рыночных институтов и кризисной экономической средой, в том числе вмешательством не правового характера в процесс производства и свободного перемещения товаров.

Кроме того, следует выделить структурные барьеры, обусловленные особенностями рыбного хозяйства: технологией производства, высокими стартовыми затратами на приобретение промысловых судов и перерабатывающего оборудования, высокой степенью износа основных производственных фондов, дефицитом традиционных водных биоресурсов экономической зоны России, недостаточными объемами квот на вылов водных биоресурсов для обеспечения рентабельной работы судов, высокими текущими затратами (особенно на топливо и другие горюче-смазочные материалы).

Важное значение имеют также барьеры входа, связанные с возрастанием международной конкуренции в условиях ограниченного спроса. На рынке рыбных товаров имеют место весьма значимые, труднопреодолимые и существенные барьеры.

Совершенно очевидно, что такие составляющие экономического механизма, как инвестиционная, кредитная и таможенная государственная политика, открытость рынка для международной торговли, введение аукционов на право пользования водными биоресурсами, условия приема и обработки судов в морских рыбных портах, создали устойчивую тенденцию экспортной направленности в рыбохозяйственной деятельности России и являются весьма значимыми барьерами входа на внутренний рынок рыбных товаров.

Государственная экономическая политика, наличие существенных специфических для отрасли барьеров в совокупности с малоразвитой инфраструктурой рынка объясняют низкую эффективность функционирования российского рынка рыбных товаров.

Необходимо также рассмотреть реальные проблемы развития конкуренции на товарных рынках. Отличительной особенностью товарных рынков, имеющих

отраслевую направленность, является региональная замкнутость, которая усугубляется слабостью рыночной инфраструктуры, в том числе отсутствием необходимых информационных систем, действиями местных администраций, вводящих те или иные ограничения на ввоз (вывоз) продукции из регионов, а также высокими тарифами на перевозку продукции. На этом фоне проблемы развития конкуренции на товарных рынках имеют многоаспектный характер, они обусловлены действием ряда факторов: экономические факторы (несовершенство налоговой, кредитной, инвестиционной, ценовой политики государства, ограничения по спросу, высокие сроки окупаемости капиталовложений, неплатежи, высокая инфляция и финансовая нестабильность); административные факторы (усложненные процедуры регистрации предприятий, выдачи лицензий на право деятельности, предоставления помещений и земельных участков, ввоза-вывоза продукции на (за) территорию, квотирование); организационные факторы (неразвитость рыночной инфраструктуры, низкий уровень организованности и открытости рынков труда, капитала, инвестиционных товаров и технологий); структурные факторы (создание альянсов между уже существующими на рынке структурами, а также их интеграция; природные и экологические факторы (ограниченность природных ресурсов и необходимость охраны окружающей среды); факторы неправового характера (недобросовестная конкуренция и криминальное влияние на рынок).

Инструменты государства создают экономические условия, которые являются относительно постоянной величиной. Предприятия же, реагируя на изменяющиеся «правила игры», пытаются адаптировать к ним свое поведение, используя совокупность рыночных инструментов. Политика самих производителей в данном случае следует за политикой правительства, то есть является реактивной. В результате наступает некое равновесное состояние рынка, отличное от предыдущего. При этом государственные и рыночные инструменты в совокупности своего применения являются взаимосвязанными между собой.

Рассматривая механизм функционирования рынка рыбных товаров, важно учесть, что для готовой рыбной продукции издержки потребления (сумма затрат) определяются на единицу их веса, объема или стоимости.

Полная цена потребления представляет собой сумму из цены, уплаченной потребителем при приобретении товара и издержек потребления. Естественно, при подсчете полной цены потребления учитываются выплачиваемые покупателем таможенные пошлины, налоги и сборы, а также условия предоставленных продавцами кредитов. Полная цена потребления является одним из главных критериев их конкурентоспособности.

Анализ и оценка барьеров вхождения на внутренний рынок рыбных товаров является базой для определения основных направлений по их преодолению (снижению) в целях создания среды для равной, добросовестной конкуренции, прогнозирования экономической конъюнктуры рынков рыбных товаров.

Как показала практика, нескоординированность действий множества разрозненных торговых операторов создает малоэффективную конкурентную среду и ведет к

⁷ Мокренко П. С. Организация рынка рыбных товаров в России в условиях реформирования экономики : автореф. дис. ... к. э. н. / П. С. Мокренко. – М., 2001. – С. 20-24.

необоснованному завышению розничных цен на рыбные товары на внутреннем рынке, а на внешних рынках позволяет зарубежным контрагентам навязывать дискриминационные условия сделок в ущерб интересам как отечественных предпринимателей, так и страны в целом.

Высокий экспортный потенциал рыбного хозяйства России используется в последние годы недостаточно эффективно. В отличие от субъектов международной торговли развитых стран отечественные экспортеры рыбных товаров проводят иррациональную экспортную товарную политику, в результате которой не обеспечивается коммерческая эффективность формирования и реализация экспортного ассортимента рыбных товаров.

Отсутствие целенаправленной и последовательной государственной политики в области рыбного хозяйства, как составной части АПК неучастие общефедеральных органов в регулировании специфических условий рынка рыбных товаров и рыбного хозяйства в целом привело к тому, что в настоящее время отсутствуют экономические и организационно-технические рычаги расширения поставок рыбных товаров на внутренний рынок России.

Для определения основных направлений создания таких рычагов необходимо, прежде всего, установить объекты регулирования на рынке.

Основными факторами, влияющими на формирование внутреннего и внешнего рынка рыбных товаров России, являются:

1. Производственные (объемы уловов по видам рыб и других морепродуктов; структура уловов; объемы производства в ассортименте; объемы экспорта и импорта; поставки на внутренний рынок (производство – экспорт + импорт).

2. Ценовые факторы (стоимость производства; отпускная цена производителя; оптовая цена; розничная цена; экспортные и импортные цены; цены на материально-технические ресурсы; ценовая конкуренция).

Организационно-технические (информационно-аналитическая система обслуживания рынков; реклама; транспортная система; холодильники и склады).

4. Социальные факторы в целом по России и регионам (душевой доход социальных групп населения, в том числе зарплата, пенсии, доходы от предпринимательской деятельности, другие выплаты государства на социальные нужды; душевой расход социальных групп, в том числе на продовольственные товары, из них на рыбные товары).

Для определения взаимодействия указанных факторов и их влияния на конъюнктуру рынка необходимо выполнять комплекс функций по анализу и прогнозированию состояния рынка.

Анализ рыночной среды предполагает выявление (в динамике) всех обстоятельств, связанных с реальными и потенциальными возможностями предприятий рыбохозяйственного комплекса; определение емкости рынка и его сегментов; изучение спроса и предложения (потребители, поставщики, конкуренты, посредники); исследование влияния макросреды на деятельность предприятий рыбного хозяйства (политические, правовые, экономические, демографические, социальные, культурные, природные и технические факторы).

Анализ производственного потенциала предусмат-

ривает проведение анализа эффективности производственной деятельности предприятий, их финансовой устойчивости и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности организации сбыта и продвижения товара. В совокупности с маркетингом он характеризует конкурентоспособность предприятия на рынке рыбных товаров.

При изучении проблем в области ценообразования необходимо обратить внимание на следующие основные аспекты:

– влияние сложившегося типа рыночной среды на ценообразование, в которой цена контролируется: а) предприятием; б) группой предприятий; в) рынком; г) государством;

– анализ отпускных цен производителя; оптовых цен на товары, поставляемые в мелкий опт и розницу; розничных цен на рыбные товары при продаже конечному потребителю.

Проблемы в области реализации рыбных товаров усугубляются тем, что жизненный уровень основной массы населения страны остается очень низким. Покупательная способность его не увеличивается. Инфляция, рост цен происходят более высокими темпами, чем рост зарплаты, пенсий и различного рода пособий. Посредническая деятельность предпринимателей отрицательно влияла на конкурентоспособность по всем группам рыбных товаров на розничных рынках и снижала покупательную возможность.

Рыночные преобразования в России освободили товаропроизводителя от государственного контроля, а государственные органы – от ответственности за товаропроизводителя. В результате товарный рынок не стал конкурентным и не способен формировать стремление производителя повышать объемы и качество продукции. Сложности с реализацией и медленным ростом объемов производства из-за малой прибыли не обеспечивают требуемое развитие производственной базы. Финансовое состояние товарных предприятий оценивается как сложное. Рост цен на электроэнергию, корма, топливо, железнодорожные перевозки губят не только слабые, но и сильные хозяйства. Складывающаяся ситуация подтверждает необходимость активизировать меры по государственному управлению, направленные на обеспечение в ближайшее время условий для стабилизации производства и повышение его роли в обеспечении продовольственной безопасности страны. Свои задачи тарифного и нетарифного регулирования (например, квотирования и др.) ставит совершенствование внешнеторговой деятельности с учетом принципов ВТО, к которой предполагается присоединение России.

Потребление конечной продукции рыбохозяйственного комплекса является целевой функцией воспроизводства продуктовой цепи, а также представляет собой конкретную форму и способ осуществления личного потребления данного вида товара в данных исторических, социально-экономических условиях. Потребление в качестве функции воспроизводства представляет собой исходный момент в повышении экономической, социальной эффективности производства на всех его стадиях (ведение лова, разведение рыбы, выгрузка, хранение сырья, его переработка), распределения, обмена. Наруше-

ние взаимосвязи между производством и потреблением снижает эффективность общественного воспроизводства, свидетельствует о прямых потерях общественного труда.

В условиях рыночной экономики подавляющая часть личных потребностей приобретает форму платежеспособного спроса. Формирование платежеспособного спроса в настоящее время приобретает большое значение. Это связано с тем, что одна из важных проблем формирования эффективной структуры продовольственного рынка – преодоление ограничений со стороны спроса на агропродовольственную продукцию. Неразвитость рыночной инфраструктуры прервала нормальную связь между производителем и потребителем продовольствия, еще более ограничив возможность сбыта продукции отечественными производителями. Неудовлетворенный спрос был покрыт импортом. Так возникла проблема ограничения спроса для российского агропродовольственного сектора. В результате падающих реальных доходов большей части населения спрос на отечественную агропродовольственную продукцию только еще более сокращался все годы реформ.

Платежеспособный спрос является категорией товарного хозяйства и развивается вместе со становлением товарного производства. В научной литературе используются термины «потребительский спрос» и «покупательский спрос». Потребительский спрос рассматривается как «форма выражения основной части потребностей членов общества, сложившихся при данном уровне производства, доходов и цен»⁸. Под покупательским спросом понимается не только потребность, но и, что является главным, возможность приобретения товара. Существуют различные классификации факторов, влияющих на величину спроса. Наиболее конструктивным, на наш взгляд, для исследования спроса на продукты питания, является выделение трех групп факторов: экономических, природно-климатических, социальных.

В целом для продуктов питания согласно закону Энгеля увеличение доходов на душу населения приводит к менее чем пропорциональному росту расходов на продукты питания. Но для рыбы и рыбопродуктов, потребление которых отличается низким уровнем, коэффициент эластичности потребления по доходу имеет более высокое значение по сравнению с другими продуктами питания, хотя в целом он меньше единицы и больше нуля – типичная ситуация для продуктов питания.

Факторы, детерминирующие платежеспособный спрос, можно классифицировать также по формам их воздействия. Они могут быть непосредственно воздействующими и косвенно влияющими. К первой группе факторов относятся факторы, которые непосредственно связаны с рынком и, следовательно, оказывают прямое воздействие на спрос, а именно: денежные доходы населения, розничные цены, размеры денежных сбережений, в той части, которые предназначены для покупки товаров на рынке. Остальные факторы влияют на платежеспособный спрос опосредованно, в том числе и такой фактор, как производство. Однако для рыбохозяйственного комплекса, развитие которого в значительной мере

определяется состоянием сырьевой базы, производственный фактор играет немаловажную роль при формировании спроса.

В целом для рыбохозяйственного комплекса определяющая роль в формировании платежеспособного спроса принадлежит группе экономических факторов, где тесно переплетены величина денежных доходов, уровень розничных цен и объемы товарного предложения.

Снижение в той или иной степени уровня потребительского спроса, как правило, характерно для спада и кризиса. Временное снижение уровня потребления – неизбежная плата за приближение к более развитой экономике и более высокому уровню жизни.

Снижение покупательской способности населения и спад отечественного производства стали причинами сокращения потребления в стране продовольствия и ухудшения его структуры. За чертой бедности, ограничивающей экономическую доступность продуктов минимальной потребительской корзины, находятся около 20 % населения, продовольственное положение которых оценивается как критическое. Структура потребительских расходов домашних хозяйств РФ за 1997-2007 гг. (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) представлена в таблице 2.

В настоящее время на первый план выступает проблема стимулирования эффективного спроса как лимитирующего фактора экономического роста. Как следствие ограничений спроса одной из важнейших негативных тенденций развития российского продовольственного рынка в последние годы можно назвать снижение потребления основных продуктов питания, ухудшение сбалансированности структуры потребляемого продовольствия и факты прямого недоедания среди определенных слоев населения. Состояние платежеспособного спроса основной части населения и снижение производства сельскохозяйственной продукции определили низкий средний уровень потребления основных видов продовольствия в расчете на душу населения.

Таблица 2

Структура потребительских расходов домашних хозяйств РФ (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Потребительские расходы – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из них на покупку:													
хлеба и хлебных продуктов	3,1	3,5	6,0	4,3	6,1	8,2	9,5	7,6	8,2	8,6	8,1	4,6	4,8
картофеля	0,8	1,1	0,8	0,7	0,7	1,0	0,9	0,6	0,9	1,2	0,9	0,5	0,5

⁸ Набиев Р. А. Экономические проблемы развития рыбного хозяйства регионов Северного Прикаспия в условиях глобализации : автореф. дис. ... д. э. н. / Р. А. Набиев // ИАП РАН, Саратов, 2003. – С. 18-25.

овощей и бахчевых	3,0	3,5	2,4	2,8	3,5	2,9	2,7	2,5	2,9	3,0	2,5	2,3	2,4
фруктов и ягод	3,4	3,4	2,3	2,7	3,2	2,8	2,7	2,4	2,5	2,3	2,4	1,7	1,8
мяса и мясных продуктов	8,6	10,3	11,1	13,1	12,0	13,2	12,2	12,0	14,2	13,6	13,1	8,2	9,0
рыбы и рыбных продуктов	1,3	1,6	1,7	2,1	2,2	2,2	2,2	2,4	2,9	2,7	2,5	1,5	1,8
молока и молочных продуктов	4,0	3,8	6,6	5,9	5,9	7,4	6,8	7,1	7,3	7,0	6,4	4,0	4,4
сахара и кондитерских изделий	3,8	3,8	8,6	7,8	6,0	6,0	5,1	4,9	6,0	6,6	5,9	2,0	2,5
яиц	1,1	1,2	1,3	1,2	1,3	1,5	1,5	0,8	1,1	1,4	1,2	0,4	0,5
масла растительного и других жиров	0,6	0,5	1,1	1,9	2,0	1,5	1,5	1,2	2,1	2,3	1,5	0,7	0,6
чая, кофе, безалкогольных	1,8	1,4	2,2	1,0	1,0	2,3	2,4	2,5	3,2	3,3	3,1	2,2	2,4
расходы на питание вне дома (общественное питание)	4,6	4,3	3,0	2,8	2,9	3,0	3,0	2,8	2,0	1,7	1,8	3,1	3,4
расходы на покупку алкогольных напитков	5,0	4,2	4,0	3,1	2,9	2,5	2,5	2,8	2,6	2,5	2,5	1,5	1,6

Источник: составлено автором по стат. данным⁹.

Фактическое потребление рыбы и рыбопродуктов ниже, чем нормы потребления, которые используются при определении потребительской корзины и формировании минимального набора продуктов питания в РФ. Основными принципами формирования минимального набора продуктов питания, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, являются:

1) удовлетворение потребности основных социально-демографических групп населения в пищевых веществах исходя из химического состава и энергетической ценности продуктов питания;

2) сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;

⁹ Структура потребительских расходов домашних хозяйств (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/2006/b06_11/07-15.htm (дата обращения 08.04.2009)

3) выбор продуктов, позволяющих организовать здоровое питание при минимальных затратах.

Относительный рост цен на рыбную продукцию приводит к менее чем пропорциональному изменению объема спроса, который рассматривается нами как объем потребления. Принимая во внимание достаточную степень условности при анализе эластичности спроса на основе категории потребления, тем не менее можно сделать вывод, что в современных условиях состояния потребительского рынка большее значение имеет сдвиг самой кривой спроса, то есть те факторы, которые изменяют сам спрос, например уровень доходов населения.

Спросу, как элементу рынка, противостоит другая его агрегатная сила – товарное предложение, которое определяется возможностями производства, объемом и структурой производимой в данный момент продукции. Исходя из оценки потенциального спроса на товар и собственных затрат на производство, производитель решает, что производить, сколько производить и какими затратами. В теории предложения существуют два принципиально отличных понятия: 1) предложение; 2) объем предложения.

Предложение – это зависимость количества предлагаемых товаров от их цены при прочих равных условиях. Обычно эта зависимость изображается в виде некоторой кривой или функции предложения, где по оси абсцисс откладываются значения объема предложения, а по оси ординат – цены, при которых соответствующие объемы товара предлагаются с наибольшей выгодой для производителя.

Объем или размер предложения – это количество товара, которое производитель с целью максимизации дохода производит и предполагает продать в течение некоторого периода времени по определенной цене. Единица измерения объема предложения – единица товара за период (неделя, месяц, год).

С учетом данных выше определений следует обратить внимание на то, что реакция величины предложения на изменение цены при прочих равных условиях существенно разная для различных периодов исчисления предложения. Поэтому характер кривых предложения для различных периодов разный.

Предложение – это производство товаров для продажи. Но производство – процесс достаточно инерционный, производственный цикл может длиться месяцами и годами. Поэтому запланированное на некоторый период и запущенное в производство определенное количество товаров будет производиться, даже если цена товаров на рынке меняется. В любом случае в силу «инерции» производства количество продукции за период, меньший по времени реакции производства на изменение условий, остается неизмеримым. Произведенная продукция поступит в продажу по установившейся цене, стимулируя в дальнейшем увеличение выпуска, если цена повысилась, и снижение выпуска, если цена стала ниже ранее намеченной.

Предложения рыботоваров являются функциями таких величин, как поставки сырья и производственные мощности. Поставки сырья носят ярко выраженный сезонный характер, имеют тенденции к сокращению, а производственные мощности – к все большему недоиспользованию. Цены за сырье в условиях его лимитирования имеют тенденции к росту.

Понижение предложения рыбного товара приводит к уменьшению риска, связанного с его реакцией, и к уве-

личению его цены. Покупатели отвечают на рост цены уменьшением объема спроса. Конечно, при более высокой цене покупатели вынуждены будут приобретать меньшее количество продуктов, однако фактор падения предложения все же оказывает влияние, ограничивающее коммерческий риск, поскольку равновесие спроса и предложения при более высокой цене дает больше гарантий на увеличение прибыли товаропроизводителям.

Оптовый рыбный рынок – это самостоятельная единица, осуществляющая организацию операций по купле-продаже рыбных товаров в определенном месте и по установленным правилам. Главная цель создания оптового рынка – стимулирование заготовки и переработки рыбного сырья на основе формирования эффективного рыночного механизма с учетом потребительского спроса и рационального использования сырьевых ресурсов.

В соответствии с указанной целью оптовый рыбный рынок призван решать следующие задачи:

- обеспечение снабжения потребителей качественными товарами;
- предоставление всем производителям возможности устойчивого выхода на конкурентный рынок;
- обеспечение единого обустроенного места для осуществления сделок по купле-продаже рыбовых товаров;
- создание новых рабочих мест, уменьшение оттока населения из сельской местности;
- упрощение и ускорение процесса движения товара к конечному потребителю;
- обеспечение всех агентов рынка объективной информацией о спросе и предложении.

Основными задачами исследования рынка организациями рыбохозяйственного комплекса должно быть определение направлений увеличения дохода от реализации товаров при снижении затрат на производство и реализацию их, в том числе за счет наилучшего использования производственных ресурсов и снижения уровня различного рода рисков – экономических, политических, экологических, социальных, техногенных и др.¹⁰ При этом необходима реализация системы следующих принципов: ориентация на потребителя; экономическая эффективность как основа деятельности организации; направление усилий всех служб и подразделений ее на достижение поставленных целей.

Результаты анализа отечественного и зарубежного опыта в области формирования рынков товаров, в том числе рыбных, позволяют определить основное содержание исследования рыночных условий (рис. 4).

Для определения объема рынка необходимо установить перечень исходных данных с учетом рыночной конъюнктуры данного товара. Сбор их при отсутствии результатов маркетинговых исследований, соответствующей официальной достоверной статистической информации сегодня представляет определенные трудности. При этом сбор исходной информации должен вестись как о новом продукте, который в стране не производится, так и о товаре, уже имеющемся на рынках регионов страны. По новым товарам в качестве исходной информации можно использовать данные об импорте аналогичных товаров, а также информацию о спросе на дан-

ный товар в других, сравнимых по уровню социально-культурного развития странах.

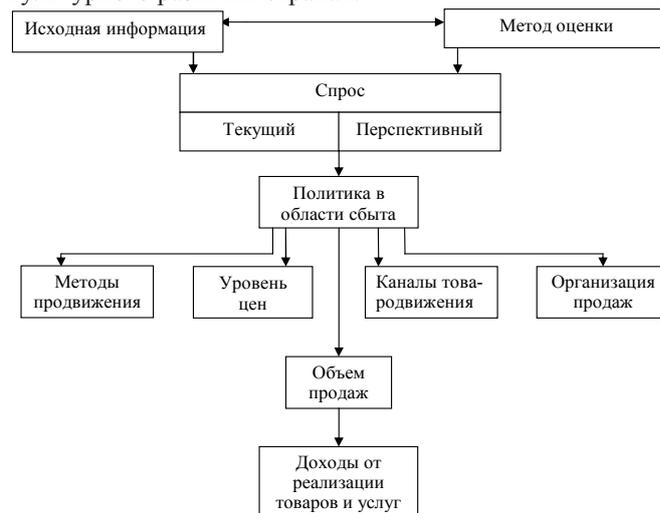


Рис. 4. Основное содержание исследования рыночных условий организации рыбохозяйственного комплекса

Исходная информация по имеющимся на рынке товарам требует учета всех условий реализации товаров данной группы и товаров-заменителей. При этом ее рекомендуется разделять на две категории: общие и специальные данные по рынку для конкретного товара. К общим данным, характеризующим макроэкономические показатели, относят:

- демографические и экономические показатели, оказывающие влияние на спрос: численность населения и его половозрастная структура, доход на душу населения, рост валового продукта и распределение доходов;
- политическую стабильность, практику и законодательство, непосредственно относящиеся к потреблению данного товара, например, импортные ограничения, импортные пошлины, субсидии, стимулы для поощрения предприятий рыбного хозяйства, контроль над кредитом, ситуация с отечественной и иностранной валютой;
- существующий уровень производства рыбной продукции в стране за период от трех до пяти лет;
- величину импорта данного товара в стоимостном и натуральном выражениях за аналогичный период;
- объемы производства и импорта товаров-заменителей или аналогичных рыбных товаров;
- экономическую политику государства в отношении производства рыбных товаров;
- объемы экспорта.

Для сбора специальных данных о товаре определяются необходимые масштабы и периоды исследования, а также перечень информационных источников.

Результаты обобщения и систематизации позволяют классифицировать источники информации для изучения рынков рыбных товаров на четыре группы: печатная продукция, система Интернет, специальные справки, социологические исследования и опросы. Выбор каждого из источников определяется конкретной ситуацией.

ЛИТЕРАТУРА:

1. О развитии товарного рыбоводства и рыболовства, осуществляемого во внутренних водоемах Российской Федерации : Постановление Правительства РФ от 31 октября 1999 г. // Официальный сайт компании «Кон-

¹⁰ Антонова О. В. Инвестирование как средство стабилизации рыночной устойчивости предприятий рыбной отрасли / О. В. Антонова // Проблемы экономики. – 2006. – № 4. – С. 18-20.

сультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

2. Вайчулис Т. Б. Внутренний рынок рыбных товаров России / Т. Б. Вайчулис ; ВЭОР, Астрахан. отд-ние. – Астрахань : [б.и.], 2004.

3. Мокренко П. С. Организация рынка рыбных товаров в России в условиях реформирования экономики : автореф. дис. ... к. э. н. / П. С. Мокренко. – М., 2001.

4. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде : риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Кагалов. – М. : Экономика, 1997.

5. Методические рекомендации по анализу и оценке состояния конкурентной среды на рынках товаров (работ, услуг) рыбного хозяйства. – М. : Изд-во ВНИЭРХ, 2003.

6. Набиев Р. А. Экономические проблемы развития рыбного хозяйства регионов Северного Прикаспия в условиях глобализации : автореф. дис. ... д. э. н. / Р. А. Набиев // ИАП РАН, Саратов, 2003.

7. Антонова О. В. Инвестирование как средство стабилизации рыночной устойчивости предприятий рыбной отрасли / О. В. Антонова // Проблемы экономики. – 2006. – № 4. – С. 18-20.

7. Шлеман Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шлеман ; под ред. проф. А. Г. Поршнева. –

М. : Финансы и статистика, 1996. – 112 с.

8. Гончаров В. Д. Маркетинг продовольственных товаров в России / В. Д. Гончаров. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 176 с.

9. Бондаренко Т. Я. Конкурентная среда на рынках рыбных товаров / Т. Я. Бондаренко // Экономические проблемы развития рыбного хозяйства России : мат-лы науч.-практ. конф., 28-29 окт., 2002. – М. : Изд-во ВНИЭРХ, 2003.

10. Водилов Ю. А. Адаптация рыбообработывающих предприятий к спросу на рынке рыбных продуктов через продуктовую реструктуризацию / Ю. А. Водилов // Экономика на службе обществу : труды межд. научно-практ. конфер., 15-17 апреля 2004 г. – Астрахань : Изд-во АГТУ, 2004.

10. Голубков Е. П. Изучение конкурентов и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 27-44.

11. Структура потребительских расходов домашних хозяйств (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/2006/b06_11/07-15.htm (дата обращения 08.04.2009)

Хмельницкая Светлана Валерьевна,

соискатель, ассистент кафедры экономики и управления производством
Кубанского государственного технологического университета,
e-mail: anna_shc@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГАХ

Formation of an effective system of intrafirm planning in agroindustrial holdings

В статье освещается оригинальный подход к формированию эффективной системы внутрифирменного планирования применительно к масложировым холдингам. Рассматриваются вопросы анализа и построения моделей функционирования предприятий на примере масложировых холдингов. Раскрывается последовательность формирования эффективной системы планирования на основе сквозной системы планирования с использованием информационных технологий. Показаны возможные результаты от их использования.

Статья адресована специалистам предприятий, предпринимателям, практическим работникам экономических служб, студентам, преподавателям.

The article discusses the original approach to the formation of an effective system of intrafirm planning with respect to fat-and-oil holdings. Questions of the analysis and construction of models of functioning of the enterprises on the example of fat-and-oil holdings are considered. The author shows the sequence of formation of an effective system for planning on the basis of an open system of planning with the use of information technologies. Possible results of their use are shown.

The article is addressed to the experts of the enterprises, businessmen, practical workers of economic services, students, teachers.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, сквозное планирование, экономическая эффективность, агропромышленные холдинги, информационные технологии, агропромышленные холдинги.

Keywords: intrafirm planning; open planning; economic efficiency; agroindustrial holdings; economic efficiency; agroindustrial holdings; information technology, agro-industrial holding.

Эффективность производственной деятельности предприятий во многом зависит от уровня организации внутрифирменного планирования, от правильности выбора принципов и методов планирования, формирования потоков информации, периода планирования, набора разрабатываемых видов планов и целого ряда других факторов. В свою очередь эффективность внутрифирменного планирования во многом определяется правильностью построения моделей деятельности предприятия.

Построение и анализ таких моделей относятся к области бизнес-консалтинга, включающего в себя построение моделей текущего и целевого состояния предприятия, выработку предложений по совершенствованию его деятельности, формирование целевой программы развития предприятия и плана перехода из текущего состояния в целевое¹.

¹ Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении / С. А. Жданов. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 176 с. – С. 23.

Для построения таких моделей первоначально необходимо выделить все сферы деятельности предприятия, осуществить их анализ и определить взаимосвязи между ними. Затем осуществляется обработка результатов обследования и построение существующих, сложившихся функциональных, информационных и по мере необходимости событийных моделей его деятельности. Действующая модель представляет собой отображение положения дел на предприятии на момент обследования – его организационно-управленческую структуру, взаимодействие подразделений, принятые технологии, автоматизированные и неавтоматизированные бизнес-процессы и т. д. Модель позволяет понять, чем занимается и как функционирует данное предприятие с позиций системного анализа. На основе автоматической верификации она позволяет выявить ряд ошибок и узких мест и сформулировать предложения по их устранению.

Далее с учетом разработанных предложений формируется модифицированная модель деятельности предприятия. Данная модель должна интегрировать результаты предварительно проведенной оценки эффективности управления предприятием, и в частности существующей системы внутрифирменного планирования, перспективные предложения специалистов предприятия, экспертов и системных аналитиков по совершенствованию управления предприятием и его деятельности.

Использование моделирования процессов управления производственной деятельностью предприятий позволяет создать конкретный научно обоснованный механизм координации действий потребителей и производителей различных видов продукции во времени и пространстве и тем самым заложить фундамент эффективной системы внутрифирменного планирования².

Это особенно актуально для масложировых предприятий. Сложность ситуации в масложировой промышленности, как и в целом в российской экономике, на наш взгляд, заключается в том, что в последние годы активно происходит формирование вертикально интегрированных систем, крупных объединений предприятий порой разной отраслевой принадлежности.

Довольно значительная часть масложировых предприятий сосредоточена в Южном федеральном округе РФ, занимающем первое место по производству растительных масел, где традиционно вырабатывается более 50 % всего объема его производства. Это объясняется одной причиной – близостью сырьевой базы и благоприятными климатическими условиями для ее развития.

В период перехода к рыночным отношениям в стране начала быстро развиваться дистрибутивная сеть. Это позволило несколько сгладить такую узкую специализацию Южного региона. Но в целом ситуация осталась практически без изменений. В масложировой промышленности интенсивно проходил процесс образования крупных холдингов. В настоящее время в Южном регионе практически не осталось самостоятельных предприятий. Все существовавшие масложировые предприятия входят в различные холдинги. Большая часть рынка масложировой продукции оказалась под контролем десятка крупных производителей.

Ведущими агропромышленными масложировыми холдингами в Южном федеральном округе являются холдинги «Солнечные продукты» и «Юг Руси». Они являются в настоящее время динамично развивающимися вертикально интегрированными компаниями на масложировом рынке России. В их состав вошли практически все ведущие масложировые предприятия Краснодарского края: МЖК «Краснодарский», МЖК «Армавирский», «Лабинский МЭЗ», «Кропоткинский МЭЗ».

В структуре данных крупнейших компаний имеются десятки научных лабораторий, производственных подразделений, сложная система материально-технического обеспечения и сбыта готовой продукции, включающая многочисленных агентов по сбыту и предприятия технического обслуживания потребителей их продукции. Это выдвигает жесткие требования к координации участников производства, необходимости планирования их совместных усилий.

Деятельность холдинга «Солнечные продукты» ведется по нескольким направлениям:

- сырьевой дивизион – хранение маслосемян на трех предприятиях: ЗАО «Элеваторхолдинг», ОАО «Калининский элеватор», ОАО «Балаковский терминал»;

- маслодобывающий дивизион – переработка маслосемян и производство растительных масел, шротов, осуществляемые на предприятиях ЗАО «Янтарное», ОАО «МЖК Армавирский», ОАО «Аткарский маслоэкстракционный завод»;

- маслоперерабатывающий дивизион – переработка растительных масел и производство майонезов, соусов, маргаринов, спредов, технической продукции, осуществляемые на ОАО «Жировой комбинат» (г. Саратов), ОАО «Московский жировой комбинат», ОАО «Новосибирский комбинат»;

- торговый дивизион, обеспечивающий сбыт готовой продукции предприятий холдинга. Его представителем является ООО «Торговый дом «Солнечные продукты».

В состав холдинга «Юг Руси» также входят зерноперевалочный терминал, способный хранить 54000 тонны зерна и масличных культур, предприятия консервной промышленности (комплекс консервного производства «Лабинский»), предприятия по производству гофротары (ЗАО «Ростовбумага», ООО «Донская гофротара»), предприятия по производству хлебобулочных изделий (три крупнейших хлебозавода в г. Ростове-на-Дону), предприятия по оказанию таможенных услуг, а с 16 октября 2009 г. и ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов». Приведенные данные свидетельствуют о взятом холдингом стратегическом направлении на диверсификацию бизнеса.

В состав перерабатывающей масложировой компании холдинга «Юг Руси» входят ООО «Маслоэкстракционный завод Юг Руси», ООО «Юг Руси – Золотая семечка», МЖК «Краснодарский» – филиал ООО «Маслоэкстракционный завод «Юг Руси», «Лабинский маслоэкстракционный завод» – филиал ООО «Маслоэкстракционный завод «Юг Руси», «Кропоткинский маслоэкстракционный завод» – филиал ООО «Маслоэкстракционный завод «Юг Руси».

² Ильин А. И. Планирование на предприятии: учеб. пособие / А. И. Ильин. – 8-е изд., стер. – М.: Новое знание, 2008. – 668 с. – С. 108.

В состав аграрной компании данного холдинга входят более 20 сельхозпредприятий Ростовской и Волгоградской областей, Краснодарского края, общей площадью более 200 тыс. га сельскохозяйственных угодий.

В состав торговой компании входит торговый дом «Юг Руси», который обеспечивает реализацию продукции АПГ «Юг Руси», выпускаемую под торговыми марками «Золотая семечка», «Аведов», «Злато», «100 рецептов», «Южное солнце». Созданная сеть дистрибьюторов охватывает всю территорию Российской Федерации и ряд зарубежных стран.

Аналогично холдингу «Солнечные продукты» группа компаний холдинга «Юг Руси» представляет собой вертикально интегрированную структуру, включающую в себя предприятия по выращиванию, хранению и переработке зерна, маслосемян, производству хлебобулочных изделий, растительного масла, белкового шрота, упаковки, нефтепродуктов и их реализации. Но следует отметить, что в отличие от холдинга «Солнечные продукты» холдинг «Юг Руси» является более громоздким. Взятый холдингом курс на диверсификацию бизнеса, на наш взгляд, чрезмерно усложнил его управляемость и отрицательно сказывается на результатах деятельности масложировых предприятий, прежде всего, Краснодарского края.

Анализ действующих моделей деятельности этих холдингов позволил выявить следующие основные проблемы в области управления и внутрифирменного планирования:

- недостаточную интеграцию результатов маркетинговых исследований рынка с процессом формирования производственной программы предприятий, входящих в холдинг;
- необоснованные корректировки производственной программы предприятий;
- превалирующую роль цели достижения высоких финансовых результатов ведущей компанией холдинга над интересами других предприятий, входящих в холдинг;
- превращение бывших ведущих предприятий масложировой отрасли в предприятия по оказанию услуг ведущим, вновь созданным компаниям холдинга;
- отсутствие единой сквозной системы планирования деятельности холдинга в целом.

Для решения вышеперечисленных проблем, на наш взгляд, в первую очередь необходимо построение модифицированных моделей деятельности холдингов, которые позволили бы создать основу для организации и использования системы сквозного планирования деятельности холдинга.

Предлагаемая система планирования должна обеспечивать формирование четкого операционного цикла системы планирования, сокращение времени на планирование деятельности, единую структуру документации по планированию, оперативное реагирование на тенденции рынка, возможность максимальной автоматизации процесса планирования.

Операционный цикл системы планирования предполагает определение функциональных зон и горизонтов планирования. К функциональным зонам планирования в холдингах следует отнести закупочную, производствен-

ную, логистическую и коммерческую зоны. Для каждой зоны необходимо определить свои горизонты планирования. Речь идет, прежде всего, о текущем и оперативно-производственном планировании (планирование на год с разбивкой по кварталам, месяцам, декадам). Причем первым этапом планирования следует считать планирование ассортимента продаж. План ассортимента продаж должен формироваться в торговом комплексе холдинга на основе результатов анализа бизнес-процессов управления маркетингом, продажами, логистикой. На основе плана ассортимента продаж должен формироваться план товародвижения, затем план производства продукции и в последнюю очередь план закупок необходимого сырья, материалов, топлива, энергии и других материальных ресурсов, а если в состав холдинга входит аграрная компания, то исходя из плана закупок должен формироваться план производства необходимой для холдинга сельскохозяйственной продукции, в рассматриваемом случае – план производства маслосемян.

Взаимосвязь функциональных зон масложирового холдинга при организации внутрифирменного планирования – модифицированную модель функционирования холдинга можно представить в виде схемы (рисунок 1).

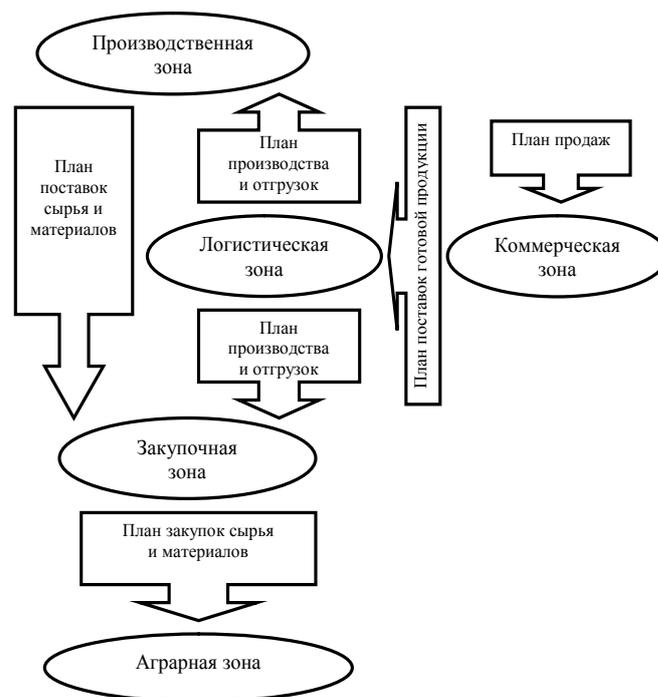


Рис. 1. Взаимосвязь функциональных зон масложирового холдинга при организации внутрифирменного планирования

Для обеспечения гибкости, непрерывности, сбалансированности, комплексности и оптимальности единой сквозной системы планирования деятельности холдинга целесообразно использовать современные информационные технологии планирования, что в настоящее время практически отсутствует.

В конкурентной борьбе побеждает только тот, кто быстрее других реагирует на изменения в бизнесе и принимает оптимальные решения. Именно информационные технологии помогают руководителям промышлен-

ных предприятий в решении этих сложных задач. Страны рыночной экономики имеют большой опыт создания и развития информационных технологий для промышленных предприятий. Одним из наиболее распространенных в мире методов управления и планирования производства является стандарт MRP II (Manufacturing Resource Planning), разработанный в США и поддерживаемый американским обществом по контролю за производством и запасами – American Production and Inventory Control Society (APICS).

Существующие программные продукты учитывают основные принципы внутрифирменного планирования и могут обеспечить поступающий рост эффективности за счет автоматизации процессов и устранения изолированных решений, основанных на электронных таблицах. Использование программных продуктов во внутрифирменном планировании – это только первый шаг в его совершенствовании. Оно повлечет за собой модернизацию всех процессов, связанных с планированием, и интеграционную трансформацию. В результате будет создана основа для роста производительности труда в плановой деятельности и повышения ее эффективности. Отрицательным моментом в этом направлении совершенствования внутрифирменного планирования является то, что существующие программные продукты не являются универсальными. Они требуют привязки к особенностям функционирования предприятий различной отраслевой принадлежности. Следует также иметь в виду, что использование программных продуктов только закладывает основу, но далеко не является исчерпывающим для достижения ожидаемых результатов в области повышения эффективности внутрифирменного планирования. Автоматизация процедур планирования позволяет повысить качество плановых решений за счет их оптимизации на ЭВМ, за счет повышения степени согласованности и сбалансированности планов различных функциональных областей производственно-хозяйственной деятельности и структурных подразделений предприятия, освобождения плановых работников от выполнения рутинных операций сбора, регистрации, приема-передачи и обработки информации и сосредоточения их усилий на творческих операциях, повышения общей культуры плановой работы. Целесообразно, на наш взгляд, создать целостную автоматизированную систему внутрифирменного планирования, учета и контроля, то есть – сквозную систему планирования.

Использование такой системы внутрифирменного планирования позволяет достичь следующих результатов:

- получение оперативной информации о текущих результатах деятельности холдинга в целом, в том числе по отдельным заказам, видам ресурсов, выполнению планов;
- долгосрочное, оперативное и детальное планирование деятельности холдинга с возможностью корректировки планируемых показателей на основе оперативной информации;

- решение задач оптимизации производственных и материальных потоков;

- реальное сокращение производственных запасов материальных ресурсов на складах с последующим высвобождением денежных средств;

- планирование и контроль всего цикла производства с возможностью влияния на него в целях достижения оптимальной эффективности в использовании производственных мощностей, всех видов ресурсов и удовлетворения потребностей заказчиков;

- автоматизация работ службы по заключению договоров с полным контролем платежей, отгрузки продукции и сроков выполнения договорных обязательств;

- финансовое отражение деятельности предприятия в целом;

- значительное сокращение непроизводственных затрат;

- возможность поэтапного внедрения системы с учетом инвестиционной политики конкретного предприятия холдинга.

В основу сквозной системы планирования с использованием информационных технологий должна быть положена иерархия планов. Планы нижних уровней зависят от планов более высоких уровней, то есть план высшего уровня предоставляет входные данные, намечаемые показатели и/или какие-то ограничительные рамки для планов низшего уровня. Кроме того, эти планы связаны между собой таким образом, что результаты планов нижнего уровня оказывают обратное воздействие на планы высшего уровня, что особенно актуально для холдингов.

Если результаты плана нереалистичны, то этот план или планы высшего уровня должны быть пересмотрены. Таким образом, можно проводить координацию спроса и предложения ресурсов на определенном уровне планирования и ресурсов на высших уровнях планирования. Рассматриваемую систему внутрифирменного планирования применительно к холдингам масложировой промышленности можно представить в виде модели, изображенной на рисунке 2.

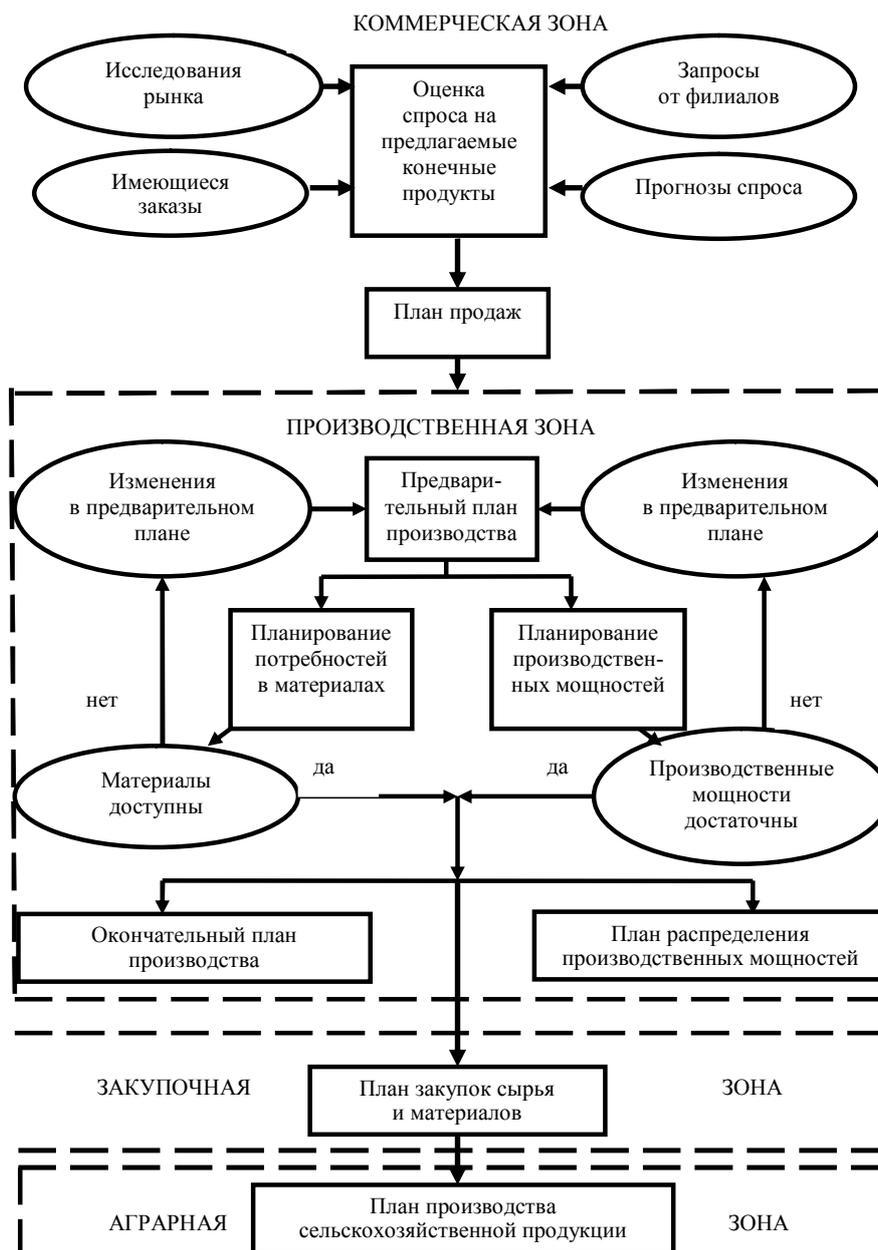


Рис. 2. Модель формирования эффективной системы внутрифирменного планирования деятельности холдинга в масложировом комплексе

Использование сквозной системы планирования, основанной на информационных технологиях, позволит получить следующие результаты:

- создать единый интегрированный процесс планирования от заявки конечного потребителя до производства сельскохозяйственной продукции;
- обеспечить четкое разграничение ответственности звеньев цепочки планирования;
- создать основы для обеспечения взаимосвязи между различными по содержанию и сроками реализации планами;
- обеспечить внедрение системы мотивации работников плановых служб различных функциональных зон холдинга и как конечный результат – сформировать эффективную систему внутрифирменного планирования.

Практическая значимость предлагаемой модели формирования эффективной системы внутрифирменного

планирования заключается в том, что она актуальна не только для агропромышленных масложировых холдингов, но и других вертикально интегрированных систем.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении / С. А. Жданов. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 176 с.
2. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие / А. И. Ильин. – 8-е изд., стер. – М. : Новое знание, 2008. – 668 с.



ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Специальности/направления подготовки бакалавров

Код	Наименование направления/специальности	Квалификация	Вступительные испытания* (результаты ЕГЭ)
030500	Юриспруденция	Бакалавр юриспруденции	1. Русский язык 2. Обществознание
030501	Юриспруденция	Юрист	«Русский язык» и «Обществознание» являются обязательными, третий экзамен определяется поступающим: «История» или «Иностранный язык»
070600	Дизайн	Бакалавр дизайна	1. Русский язык
070601	Дизайн	Дизайнер	2. Литература 3. История
080100	Экономика	Бакалавр экономики	1. Русский язык 2. Математика «Русский язык» и «Математика» являются обязательными, третий экзамен определяется поступающим: «Обществознание» или «Иностранный язык»
080105	Финансы и кредит	Экономист	
080109	Бухгалтерский учет, анализ и аудит	Экономист	
080401	Товароведение и экспертиза товаров	Товаровед-эксперт	
080500	Менеджмент	Бакалавр менеджмента	
080507	Менеджмент организации	Менеджер	
100101	Сервис	Специалист по сервису	
230100	Информатика и вычислительная техника	Бакалавр техники и технологии	1. Русский язык 2. Математика «Русский язык» и «Математика» являются обязательными, третий экзамен определяется поступающим: «Физика» или «Информатика и информационно-коммуникативные технологии»
080800	Прикладная информатика	Бакалавр прикладной информатики	
080801	Прикладная информатика	Информатик	
260100	Технология продуктов питания	Бакалавр техники и технологии	1. Русский язык 2. Математика 3. Химия

*Для абитуриентов, получивших **среднее (полное) общее** образование до 01.01.2009 г. и поступающих на заочную форму, вступительные испытания проводятся в форме тестирования по русскому языку и математике/обществознанию; для абитуриентов, поступающих на базе **среднего профессионального образования** по профилю специальности, вступительные испытания проводятся в форме тестирования по направлению/специальности; для абитуриентов, поступающих на базе **высшего профессионального образования, поступление без экзаменов.**

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



Направления подготовки специалистов

030501 Юриспруденция

Специализации: «Гражданско-правовая специализация», «Уголовно-правовая специализация»

070601 Дизайн

Специализация: «Дизайн среды», «Графический дизайн»

080105 Финансы и кредит

Специализации: «Финансовый менеджмент», «Банковское дело», «Налоги и налогообложение»

080507 Менеджмент организации

Специализации: «Гостиничный и туристический бизнес», «Административный менеджмент», «Менеджмент в отраслях нефтегазового комплекса»

080109 Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Специализации: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях (кроме банков и других финансово-кредитных учреждений)», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в банках и других финансово-кредитных учреждениях»

080801 Прикладная информатика

Специализация: «Информационные системы в бухгалтерском учете и аудите»

080401 Товароведение и экспертиза товаров

Специализация: «Товароведение и экспертиза товаров в области торгово-закупочной и заготовительной деятельности»

100101 Сервис

Специализация: «Информационный сервис», «Автосервис», «Сервис на предприятиях индустрии моды»

Вступительные испытания:

На базе среднего (полного) общего образования перезачитываются результаты ЕГЭ.

На базе среднего профессионального образования по профилю – тестирование по специальности.

Направления подготовки магистров:

080100 Экономика

080800 Прикладная информатика

080500 Менеджмент

ПОЛУЧЕНИЕ ВТОРОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ ИНСТИТУТА!

Обучение осуществляется:

- на базе среднего (полного) общего образования: очная форма – 5 лет, заочная форма – 6 лет
- на базе СПО: очная форма – 3 года, заочная форма – 3,5 года
- на базе высшего образования: заочная форма обучения – 3 года

ПРОВОДИТСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ С ЦЕЛЬЮ САМООПРЕДЕЛЕНИЯ В ВЫБОРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ: <http://www.volbi.ru>

Адрес: 400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2

Телефон: /8442/ 54-47-51, 54-47-44

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Московцев Александр Федорович,

д. э. н., проф., зав. кафедрой менеджмента,
маркетинга и организации производства,
e-mail: mmiop@vstu.ru

Великанов Василий Викторович,

к. э. н., доц. кафедры менеджмента, маркетинга
и организации производства,
e-mail: mmiop@vstu.ru

Онопrienко Юлия Геннадиевна,

к. э. н., доц. кафедры менеджмента, маркетинга
и организации производства

Волгоградского государственного технического университета,
e-mail: sttask@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Problems and features of development of innovative business in the modern Russia

В статье рассматриваются основные проблемы формирования и особенности развития российского инновационного предпринимательства, раскрывается понятие «инновационный предприниматель». Представлены модели инновационного предпринимательства и их роль в развитии бизнеса в сфере инноваций. Анализ проблем в инновационной деятельности предпринимателей позволил авторам определить факторы успеха, обеспечивающие инновационное развитие современной экономики в России.

In article the basic problems of formation and features of development of the Russian innovative business are considered, the concept of the innovative businessman is revealed. Models of innovative business and their role in business development in the sphere of innovations are presented. The analysis of problems in the innovative activity of businessmen has allowed authors to define the factors of success providing innovative development of modern economy in Russia.

Ключевые слова: инновации, предприниматель, инновационное предпринимательство, венчурные фирмы, бизнес, инновационная деятельность, инновационный менеджмент, диффузия инноваций, наука.

Keywords: innovation, businessman, innovative business, venture companies, business, innovative activity, innovative management, diffusion of innovation, science.

В современных условиях наука, инновации и предпринимательство являются движущей, стратегически важной силой развития российской экономики. При этом наиболее активным фактором развития страны, коммерциализации, творческой деятельности разработчиков инноваций становится инновационное предпринимательство. Необходимость развития инновационного предпринимательства в сложившихся условиях экономики обусловлена следующими основными факторами:

– усилением интенсивных факторов развития производства, которые способствуют внедрению и применению инновационных разработок во всех сферах экономической деятельности;

– возрастающей ролью науки в повышении эффективности разработки и внедрения новой техники и технологий; повышением инновационного потенциала на российских предприятиях;

– необходимостью сокращения сроков создания и внедрения новшеств;

– спецификой процесса научно-технического производства, выражающейся в неопределенности результатов, многовариантности исследований, наличии риска;

– увеличением финансовых вложений в инновационную деятельность; быстрым моральным старением техники и технологий.

На сегодняшний день на пути формирования инновационного предпринимательства в нашей стране возникает немало проблем социально-психологического, экономического и правового порядка. В этой связи теория инновационного предпринимательства является актуальной и должна быть направлена на объяснение того, что представляет собой и при каких условиях деятельность фирм приводит к инновациям и воздействует на экономический рост, распределение дохода и финансовую стабильность экономики, в которой эти фирмы функционируют.

Изучая основы формирования и развития инновационных предприятий, следует отметить, что в зарубежной и отечественной научной литературе не существует общепринятого определения инновационного предпринимательства. Большинство определений, характеризующих инновационного предпринимателя, трактуются применительно к конкретной формальной ситуации, не раскрывая его экономическую и инновационную сущность, и опираются на политэкономические, психологические, управленческие и другие точки зрения.

Многие ученые и исследователи, и с этим нельзя не согласиться, рассматривают инновационных предпринимателей как фактор, необходимый для устойчивого экономического и инновационного роста нашей страны. По мнению П. Шеко¹, инновационные предприниматели – это специфический тип бизнесмена, выступающего

¹ Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм / П. Шеко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 71-76.

связующим звеном между новаторами – авторами оригинального научно-прикладного продукта – и обществом, в частности сферами производства и потребления. Помимо обычных индивидуальных качеств (таланта, кругозора, воображения, расположенности к деловому риску), такой предприниматель должен обладать своеобразной формой предвидения в условиях повышенной неопределенности жизнеспособности конкретного научно-прикладного продукта, представляемого к освоению, как правило, еще сырым – в виде образа, идеи или в лучшем случае – концептуальной идеи.

Чтобы ожидаемая прибыль от нововведения превратилась в реальную, бизнесмен должен принимать во внимание и то обстоятельство, что лишь наименьшая часть капиталовложений идет на трансформацию идеи в концепцию и создание опытных образцов. А большую их долю надо потратить, чтобы вывести разработку на рынок для коммерческого использования.

Задача предпринимателей, как отмечал Й. Шумпетер, состоит в том, чтобы реформировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологических возможностей для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности. При этом самой сложной задачей для предпринимателя является поиск новых идей и их реализация. Следовательно, под инновационным предпринимательством понимается экономический процесс создания лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий посредством практического использования идей и изобретений.

С точки зрения системного подхода в современных условиях инновационное предприятие необходимо рассматривать как сложную, вероятностную систему, состоящую из отдельных элементов (подсистем). При этом вероятностной называется система, выходы которой случайным образом зависят от входных факторов: организационно-управленческих, финансово-экономических, социально-психологических, политических и правовых. Это свидетельствует о невозможности получения абсолютно точных сведений обо всех процессах, которые происходят в этот момент при осуществлении предприятием инновационной деятельности – их значения можно только прогнозировать с некоторой вероятностью². В этом случае предприниматель берет на себя весь риск и несет ответственность за осуществление нового проекта.

В современных условиях под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющей целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах экономики³. В отличие от классического, репродуктивного предпринимательства инновационное основывается на поиске новых путей развития дей-

ствующего предприятия (новой продукции, технологии, рынков, форм управления) или на создании инновационно-ориентированного предприятия.

Отметим, что инновационное предпринимательство, как правило, осуществляется в двух принципиально различных организационных формах:

– в форме индивидуального предпринимательства, без создания предприятия как самостоятельного юридического лица;

– путем создания самостоятельного предприятия как отдельного юридического лица с правом осуществления всей хозяйственной деятельности от его имени.

В первом случае в качестве индивидуального предпринимателя выступает физическое лицо, то есть патентообладатель или лицензиат, получившие патент на изобретение, или право на использование его в соответствии с заключенным лицензионным договором. В другом случае – это прошедшие государственную регистрацию самостоятельные юридические лица, имеющие различные организационно-правовые формы предприятия и обладающие следующими признаками для осуществления научно-производственных процессов:

– разработка и продвижение на рынки новых товаров и передовых технологий;

– высокая доля НИОКР для создания новых конкурентоспособных продуктов и услуг;

– значительная доля инвестиций в НИОКР;

– высокий уровень риска, связанного с осуществлением инновационных проектов и др.

Инновационные предприниматели в своей стратегии ориентированы на необходимость постоянной работы над новыми товарами и услугами, то есть одновременно с производством происходит планомерная подготовка инноваций⁴. Их особенность заключается и в особом, собственном понимании сущности инноваций, а также в формировании высокоэффективного инновационного менеджмента.

Опыт многих фирм показывает, что существенное отличие инновационных организаций заключается в том, что создание в них инноваций есть разновидность бизнеса. В традиционной организации разработка инноваций – это функция или часть общей деятельности, основанной на классической концепции стратегического планирования. Организация инновационной деятельности отличается от классической последовательностью действий: «исследование – разработка – производство – маркетинг» и ориентирована на концепцию стратегического управления.

Инновационными предпринимателями поощряется выдвижение идей, и как только идея приобретает очертания конечной продукции и требуются серьезные вложения в ее разработку, то необходима оценка ее рыночной реальности. Важно определить конкретную потребность, которую может удовлетворить будущая продукция, то есть способность создавать будущее бизнеса. В связи с тем, что, с одной стороны, рыночная конкуренция ускоряет генерирование новых знаний и их материализацию и коммерциализацию, с другой – эти про-

² Тодосийчук А. В. Управление инновационно-активным предприятием / А. В. Тодосийчук. – М. : Роспатента, 2003. – 226 с.

³ Завлин П. Н. Основы инновационного менеджмента : Теория и практика : учеб. пособие / П. Н. Завлин, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М. : Экономика, 2000. – С. 427-428.

⁴ Бовин А. А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чердников, В. А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.

цессы тормозятся вследствие ограниченности реальных возможностей финансово-экономического характера. Также дальнейшее развитие созданного уникального, технически сложного продукта может блокироваться в своем продвижении со стороны потребителя, отдающего предпочтение традиционным, более дешевым товарам. В таких случаях специалисты предприятий должны особое внимание уделять анализу складывающейся ситуации после поступления товара на рынок, который может внести свои коррективы в оценку новшества.

В экономической литературе различают три основных вида инновационного предпринимательства, учитывая основные аспекты их деятельности.

Первый вид инновационного предпринимательства – внедрение продуктовых инноваций – представляет собой процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающий увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли и укрепление независимого положения на рынке, сохранение клиентуры, повышение престижа, создание новых рабочих мест и так далее.

Второй вид – технологические инновации – это процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию ресурсов, что дает возможность увеличить объем прибыли, провести мероприятия по защите окружающей среды и т. д.

Третий вид инновационного предпринимательства – социальные инновации – процесс планомерного улучшения социальной сферы за счет применения различных систем мотивации и тому подобное, что повышает инновационную активность персонала предприятий.

На основе способа организации инновационного процесса на предприятии можно выделить три модели инновационного предпринимательства:

1. Инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри фирмы ее подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту.

2. Инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи договоров, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями.

3. Инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства.

В российских условиях вторая модель инновационного предпринимательства наиболее часто используется: фирма размещает заказ на разработку новшеств, а осваивает их собственными силами. Относительная редкость использования первой модели объясняется недостаточным потенциалом заводской науки⁵.

Следует отметить, что каждое предприятие обладает в той или иной степени инновационной способностью – способностью создавать свои инновации, а также инновационной восприимчивостью – способностью ос-

воения (восприятия) инноваций других. Причем эти составляющие необходимо рассматривать как процесс органического соединения, способствующий накоплению инновационного потенциала, который в развитых странах относится к категории национального достояния. Таким образом, под инновационным предпринимательством понимается участник инновационной деятельности, способный создавать и воспринимать инновации в производственной, маркетинговой, инвестиционной, финансовой и других сферах.

Учитывая инновационную природу деятельности предприятий, можно предположить, что инновационное предпринимательство – это динамический процесс создания, разработки и внедрения (практического использования) нововведений, охватывающий различных участников (институты, предприниматели и предприятия различных форм) данного процесса на всех уровнях управления.

В инновационных организациях действует со временем отлаженная система создания новинок и поставки их на рынок. Существуют и другие ключевые факторы успеха, обеспечивающие инновационное развитие современного предприятия: превосходство товара по отношению к имеющимся на рынке, лучшее понимание рынка, эффективная система управления инновационными процессами⁶, высокий уровень согласованности НИОКР с производством, развитие инновационного потенциала и др.

С точки зрения перспектив развития бизнеса в области инноваций важны обнаружение инновационных возможностей, понимание их значения и своевременная реализация.

Участниками рынка научно-технической продукции выступают, прежде всего, индивидуальные изобретатели и малые инновационные фирмы (как генераторы новых технологических идей), крупные промышленные компании (как покупатели, так и продавцы). Основная роль в доведении идеи до конечного продукта принадлежит крупным предприятиям, которые располагают серьезной исследовательской и производственной базой.

Практика организации научных и поисковых исследований породила своеобразные формы предпринимательства, и роль их в инновационном процессе различна. Каждая из этих форм инновационного предпринимательства имеет свои положительные моменты и недостатки.

Для российской экономики, по мнению авторов, венчурное предпринимательство⁷ является привлекательным и требует особого подхода к его формированию и развитию. Венчурные фирмы с гибкими и мобильными структурами, работающие на этапах роста изобретательной активности, способны передавать свои разработки другим фирмам – эксплорентам, пациентам, коммутантам. Основное преимущество такого рискованного предпринимательства заключается в высокой скорости разработки нового продукта, с которой не могут конкурировать крупные предприятия.

⁵ Оноприенко Ю. Г. Проблема управления нововведениями в российских организациях / Ю. Г. Оноприенко // Условия, ресурсы и факторы развития России в XXI веке : сб. науч. ст. по итогам всерос. науч. конф., 20-22 окт. 2009 г. / ВолгГТУ [и др.]. – Волгоград, 2009. – С. 181-183.

⁷ Великанов В. В. Мотивация инновационной деятельности : учебное пособие / В. В. Великанов [и др.]. – Волгоград : Изд-во ВолгГТУ, 2008. – С. 40-55.

⁵ Бовин А. А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чердникава, В. А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.

Для уменьшения риска формируются другие своеобразные формы предпринимательства, представляющие собой объединение мелкой наукоемкой фирмы и крупной компании. В рамках таких объединений крупная компания оказывает финансовую поддержку и обеспечивает каналы сбыта мелкой фирме, занимающейся разработками научно-технических новшеств.

Подобной эффективной формой инновационного предпринимательства следует считать фирмы-эксплеренты (пионеры) – средние или малые предприятия, которые выходят на рынок с принципиально новым продуктом, образуя впоследствии новую отрасль. В России комплексом фирм-эксплерентов выступает оборонный комплекс. Такими организациями могут быть венчурные фонды (внешние венчуры), технологические центры и парки, осуществляющие множество инновационных проектов, только незначительная часть которых приносит успех, что, тем не менее, оправдывает этот рискованный бизнес.

В сфере крупного стандартного бизнеса действуют компании-виоленты, занимающиеся программно-целевой научной деятельностью, результаты которой предсказуемы и потому выступают стержнем современной экономики. Успех на рынке обуславливается взаимосвязанными инвестициями в трех направлениях: создание крупного производства, создание общенациональной маркетинговой и сбытовой сети, а также создание эффективного управленческого аппарата. Им свойственно силовое конкурентное и инновационное поведение. Сферы деятельности подобных компаний ничем не ограничены, и они могут встречаться во всех отраслях российской экономики: машиностроении, электронике, фармацевтике и т. д.

При ориентации на узкий сегмент рынка формируются предприятия-пациенты – это крупные, средние и малые предприятия, осуществляющие выпуск новой или модернизированной продукции с уникальными характеристиками и приспособленной к потребностям широкого рынка. Развитие таких фирм может осуществляться по двум основным направлениям: умеренный рост вместе с занимаемой нишей; смена стратегии и превращение в крупного виолента, в том числе за счет поглощения более крупной фирмой.

Существенной формой предпринимательства на данном этапе развития экономики являются малые предприятия, осуществляющие распространение новшеств, созданных другими инновационными организациями, приспособивая их к требованиям местного рынка, – это предприятия-коммутанты. Подобные предприятия активно содействуют диффузии нововведений за счет имитационной деятельности и предоставления новых видов услуг, созданных на базе новых технологий. Отметим, что диффузия инноваций – процесс распространения уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. Во всем мире подражание – одна из распространенных сфер малого бизнеса, дающая возможность вполне законно копировать лучшие разработки известных фирм и делающая их доступными массовому потребителю. Одной из разновидностей фирм-коммутантов считаются клон-мейкеры – производители легальных копий продуктов извест-

ных фирм. После окончания срока действия патента мелкий коммутант-подражатель получает значительные конкурентные преимущества по сравнению с фирмой, выведшей продукт (например, медицинский препарат) на рынок, поскольку имитировать дешевле, чем создавать новое самому⁸.

К настоящему времени существует довольно эффективный институциональный механизм обслуживания рынка научно-технической продукции, который представлен посредническими фирмами, подразделениями организаций по поиску необходимых технологий и продаже лицензий на изобретения и ноу-хау.

Успех процесса роста инновационного предпринимательства заложен в быстром подъеме национального производства через развитие в регионах России малого и среднего инновационного предпринимательства с переориентацией экономических интересов и мотивов поведения государства, субъектов отечественного бизнеса и общества на инновационный тип развития. На наш взгляд, инновационные предприниматели возникают как результат общественной потребности в сокращении издержек, появляющихся в процессе трансформации продукта, созданного в научно-технической сфере, в продукт, создаваемый в хозяйственной сфере. Инновационные предприятия выступают институциональной формой, обеспечивающей эффективное взаимодействие научно-технических институтов и частных хозяйствующих субъектов в рамках рыночных отношений. Сами инновационные предприниматели выделяются как самостоятельные хозяйствующие субъекты, если их функционирование позволяет сократить затраты, которые вынуждены нести научно-технические институты и хозяйствующие субъекты, связанные с созданием инновационного продукта или доведением научно-технических новшеств до возможности их коммерческого использования.

В пользу эффективности внедрения и развития инновационных технологий через инновационное предпринимательство свидетельствуют следующие его особенности: инновационный бизнес является устойчивым и долговременным потребителем прогрессивных технологий; он чрезвычайно мобилен, а потому постоянно заинтересован аккумулировать их; в связи с небольшими объемами производства риск издержек, вызванных переходом к новым технологиям, относительно невелик; инновации, реализуемые в отдельных производственных звеньях производства, не требуют крупных финансовых инвестиций; оперативность управления малыми предпринимательскими структурами помогает быстро совершенствоваться и внедрять технологии.

Все попытки создания эффективных инновационных предприятий «сверху» фактически провалились, текущая экономическая политика, направленная на создание госкорпораций, лишь подтверждает этот факт. Декларируемый экономический подъем не имеет основных признаков: роста органического строения капитала, интенсивного массового перехода к наукоемким технологиям и наращиванию объемов выпуска конкурентоспособной продукции.

⁸ Бовин А. А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Черднюкова, В. А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.

В целом можно выделить следующие проблемы, которые не позволили построить эффективную систему создания и развития инновационного предпринимательства в России:

1. Проблемы финансирования инновационных проектов. Ключевой аспект в реализации инновационной деятельности – вопрос финансирования.

Традиционно в России считается, что инвестиционный капитал является дефицитом. Это утверждение спорно. Гораздо более дефицитны в России инновационные идеи, менеджеры, способные провести инновационный проект через несуразность сегодняшних экономических реалий, и инвестиционные сделки, учитывающие интересы всех сторон.

Преувеличение значимости капитала для старта проекта возникает из-за незнания условий финансирования мировых инновационных проектов. Как правило, они все реализуются на заемные средства, с участием большого числа инвесторов, что значительно снижает риск. Значительным тормозом на пути инвестиционного капитала в инновационные проекты является отсутствие общенациональной информационной системы, накапливающей сведения о ведущихся исследованиях, завершенных проектах, а также о коммерческом использовании инновационных идей. В России при переходе к рыночной экономике частные инвестиционные банки и компании делали попытки сформировать собственные информационные системы, обеспечивающие их данными об инновационном потенциале России, считая, что такая система даст им преимущество. Но масштабы страны и число имеющихся здесь и возникающих предприятий таковы, что обеспечение эффективной работы подобной системы не под силу одному отдельно взятому банку, как бы богат он ни был.

2. Проблема информационной изолированности. Принятие инвестиционных решений в современном динамично развивающемся мире сталкивается с необходимостью манипулирования информационными массивами; адекватно отражающими эти реалии. В России этот процесс должен проводиться с использованием возможностей мировых информационных сетей, доступ к которым для отечественных пользователей в настоящее время ограничен лишь ценами на предоставляемые услуги. Высокое качество проработки инвестиционных проектов в консалтинговых фирмах типа «Эрнст и Янг», «Мак-Кинзи» и др. связано, прежде всего, с тем, что они используют мощные базы данных по товарным мировым рынкам, позволяющие с большой точностью прогнозировать объемы продаж планируемой в инвестиционных проектах продукции. Именно точность подобных прогнозов делает возможным оценить конкурентоспособность инновационной продукции, определяющей эффективность проекта. В России создание подобной базы данных является необходимым, но не достаточным условием обеспечения выбора конкурентоспособных проектов донорами капитала: нужна аналитическая работа, опирающаяся не только на информационную базу, отражающую динамику мировых товарных рынков и мировых рынков капитала, но и на комплекс обработанных данных о проектах.

3. Проблема эффективности управления. Квалифицированная команда менеджеров является по сути единственной гарантией успешности инновационного проекта, подготовка их не ограничивается получением знаний, но дополняется тренингом в реально действующих инновационных проектах. Только после этого специалист получает международный сертификат на управление проектами. Российские инвесторы еще не осознали в полной мере значимости инновационных менеджеров.

4. Проблема переоценки значимости капитала. Европейская цивилизация возникла на кредитных и заемных средствах. При запуске инновационного проекта на Западе наличие или отсутствие стартового капитала не является основным показателем для его финансирования – возвратность средств и прибыльность служат главными критериями. В России лица, достаточно быстро сформировавшие капитал, придают ему слишком большое значение при заключении инвестиционных сделок. Но усилия специалистов, осуществляющих инновационный проект, становятся в условиях нестабильности экономической среды не менее значимым фактором, что заслуживает общественного признания, как признания права ключевых менеджеров на участие в прибыли от реализации инновационного проекта. Этот фактор не поддается никакому регулированию в рамках нормативного законодательства и может быть учтен только в контрактной форме.

5. Проблема взаимодействия науки и инновационных проектов. Наиболее традиционным препятствием развития инновационной сферы является разрыв между наукой и производством. Принципы финансирования научно-исследовательских работ, как фундаментальных, так и прикладных, включая отраслевую науку, не ставил оплату научных работ в зависимости от степени их использования. Понимая, что она характеризует и содержание научной работы, и готовность экономики использовать научно-техническое новшество в эффективном инновационном проекте, все же следует сказать, что именно в кризисный экономический период целесообразно усилить контроль за использованием результатов научных работ в инновационных проектах. Традиционная убежденность ученых в том, что их ответственность заканчивается в момент сдачи научно-технической работы, тормозит развитие инновационной сферы в России.

В целом сегодня не происходит ориентации научных поисков на скорейшее использование их результатов в инновационном проекте. Это относится и к техническим, и к гуманитарным исследованиям. Целесообразно провести сертификацию рабочих мест в научной сфере и выявить те институты, которые смогли не только сохранить, но и повысить фондовооруженность своих рабочих мест до уровня, обеспечивающего конкурентоспособность исследовательских работ на мировом уровне. Именно проекты этих институтов должны получать приоритетное финансирование.

Многочисленные исследования подтверждают, что несмотря на имеющиеся проблемы, развитие инновационного предпринимательства, требующего всесторонней поддержки и эффективного менеджмента, является главным фактором успеха процесса преобразования современной российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бовин А. А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.
2. Завлин П. Н. Основы инновационного менеджмента : Теория и практика : учеб. пособие / П. Н. Завлин, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М. : Экономика, 2000. – 475 с.
3. Тодосийчук А. В. Управление инновационно-активным предприятием / А. В. Тодосийчук. – М. : Роспалента, 2003. – 226 с.

4. Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм / П. Шеко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С 71-76.

5. Великанов В. В. Мотивация инновационной деятельности : учебное пособие / В. В. Великанов [и др.] / ВолгГТУ. – Волгоград, 2008. – 68 с.

6. Оноприенко Ю. Г. Проблема управления нововведениями в российских организациях / Ю. Г. Оноприенко // Условия, ресурсы и факторы развития России в XXI веке : сб. науч. ст. по итогам всерос. науч. конф., 20-22 окт. 2009 г. / ВолгГТУ [и др.]. – Волгоград, 2009. – С. 181-183.

Бабанова Юлия Владимировна,

к. э. н, докторант, доц. кафедры антикризисного управления
Южно-Уральского государственного университета,
e-mail: uv_babanova@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Features of management tools in the Innovation Economy

В статье рассматриваются специфические инструменты управления организацией в условиях инновационной экономики. Раскрыта сущность институционального подхода к анализу организации. Сформулированы основы холистической парадигмы, позволившей выявить системную структуру пространства организации. Предложено понятие инновационно-стратегического мышления, позволяющего принимать эффективные управленческие решения в условиях экономики знаний.

This article discusses the specific tools of organization management in the Innovation Economy. The essence of the institutional approach to the analysis of the organization is revealed. The author presents a holistic paradigm that allowed to identify the systematic structure of organization space. The author offers the concept of innovation and strategic thinking that helps to make effective management decisions in the knowledge economy.

Ключевые слова: институциональный подход, холистическая парадигма управления, когнитивное поле, ментальное поле, инновационно-стратегическое мышление, инновационная среда, инновационный потенциал.

Keywords: institutional approach, a holistic paradigm of management, cognitive field, mental field, innovation and strategic thinking, innovative environment, innovative potential.

Переход России на инновационный путь развития предполагает пересмотр управленческого инструментария в современных организациях. Это связано с условиями, в которых оказался российский бизнес на данном этапе: глобализация всех общественных процессов, повышение инновационной активности мировой экономики, приоритет когнитивного фактора в развитии социальных систем. Отпечаток на российский стиль управления накладывает и относительно молодой возраст частного биз-

неса (около 20 лет), так как до 90-х годов XX века предпринимательская деятельность в соответствии с Уголовным кодексом РСФСР наказывалась лишением свободы на срок от 3-х до 7-ми лет. За свою 20-летнюю историю частный бизнес прошел путь от ларьков до крупнейших промышленных объектов, ряд которых сегодня полноценно конкурирует с западными компаниями.

Фундаментальной основой перевода экономики в режим интенсивного, устойчивого и высококачественного роста являются не только разработка и систематизация понятийного аппарата инновационной экономики, но и формирование инновационно-стратегического управленческого инструментария, который на основе интеграции стратегических и инновационных механизмов позволит наиболее эффективно управлять современной организацией. При этом следует помнить, что бизнес должен строиться не только на инновациях, но и на гармоничной интеграции экономической, социальной и экологической эффективности. В условиях становления инновационной экономики, ориентированной на знания, для эффективного развития российских организаций в качестве приоритетных управленческих инструментов предлагается применять институциональный подход, холистическую парадигму и инновационно-стратегическое мышление как основу принятия управленческих решений. Рассмотрим каждый инструмент подробнее.

Если предыдущий вектор развития научных концепций менеджмента двигался от внутреннего анализа к внешнему, совершенствуя системный учет всех факторов, то современный этап развития мировой экономики привел на следующий виток спирали (качественно новый), который заставляет менеджера для улучшения управления вновь обратиться к внутренней среде. Однако на данном этапе выделяются иные акценты и факторы, которыми следует управлять, а именно, отношения между людьми.

Совокупность отношений между людьми, осуществляемых в рамках определенной социально-экономи-

ческой системы (государства, отрасли, предприятия, домохозяйства), можно охарактеризовать некими устойчивыми нормами, тенденциями и закономерностями. Указанные интегрированные и регулярно повторяющиеся среди большого числа экономических агентов устоявшиеся нормы взаимодействия на минимальном уровне хозяйствования принято называть миниэкономическими институтами¹.

Выделение миниэкономических институтов, как элементов организаций, связано с широко распространенным в настоящее время понятием «институционализм». Институционализм признан одним из направлений экономической мысли, положившим в основу экономического развития общественные устои, человеческие отношения и нормы поведения, отвергнув представление о человеке как отдельном самостоятельном субъекте экономической деятельности. Данное направление подчеркивает взаимосвязь экономики с социокультурным развитием общества. Такой подход впервые был представлен более ста лет назад в трудах Торстейна Веблена (1857-1929) «Почему экономика не эволюционная наука?» (1898) и «Место науки в современной цивилизации» (1919), в которых центром исследований стало поведение на рынке не «рационального», а «эмоционального» человека и его взаимодействие с обществом. В данных исследованиях Т. Веблен предложил понятие институтов как «устойчивых привычек мышлений, присущих большой общности людей»².

В дальнейшем институционализм получил всестороннее развитие в трудах Джона Роджерса Коммонса (1862-1945). Систему своих взглядов он изложил в ряде работ, важнейшими из которых являются «Распределение богатства» (1893), «Правовые основы капитализма» (1924), «Институциональная экономика. Ее место среди политической экономии» (1934), «Экономическая теория коллективных действий» (1950). Система экономических воззрений Коммонса на экономические институты основывается на том, что это категории юридического порядка. По его мнению, основой экономического развития общества являются юридические отношения, правовые нормы.

Существенный вклад в понятие институтов привнесли и русские ученые, подробный обзор деятельности которых представлен в монографическом исследовании Н. П. Федоренко³. Кроме того, необходимо упомянуть монографическое исследование Г. Б. Клейнера, посвященное эволюции институциональных систем⁴. Опубликованная в серии «Экономическая наука современной России» монография представляет собой цельное аналитическое исследование по систематике и возможному развитию экономических институтов. Актуальные вопросы институтогенеза отражены в работах академиков Л. И. Абалкина по переосмыслению базовых основ обществоведения (Абалкин, 2000), В. М. Полтеровича – по

типологии и классификации институтов (Полтерович, 2001), В. Л. Макарова – по исчислению институтов (Макаров, 2003) и многих других.

Таким образом, смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а рассмотреть объект исследования как целостную систему, состоящую из совокупности отношений, норм, правил, установлений, то есть институтов.

В настоящем исследовании под институтами будем понимать систему устоявшихся ценностей, идеалов, а также образцов деятельности и поведения людей. Эта система гарантирует сходное поведение людей, согласовывает и направляет в единое русло определенные их стремления, устанавливает способы удовлетворения их потребностей, разрешает конфликты, возникающие в процессе повседневной жизни, обеспечивает состоящие равновесия и стабильности в рамках той или иной социальной общности. Но институт, как и другие социальные системы, не может быть сведен к сумме идей и ценностей, объединенных им людей и их взаимодействий. Социальные институты носят надиндивидуальный характер, обладают своим собственным системным качеством – синергетическим эффектом. Управление организацией, как социальным институтом, предполагает воздействие на систему отношений между его участниками, что приводит к формированию необходимых ценностей, образцов поведения, а также общности целевых ориентиров индивидов.

Эффективная организация сегодня – это искусство достижения необыкновенных результатов с помощью обыкновенных людей⁵. Общепринятые социальные институты, которые построены на нормативных обязательствах и комплексах соглашений, объединяющих людей в политических партиях, организациях, государствах и других аналогичных группах, уходят в прошлое. Основной ценностью инновационного общества становятся знания. А для их формирования, поддержания и развития требуется постоянное обновление информации, что не возможно в замкнутых организационных структурах. Структурированность современного общества становится условной, границы размываются, люди объединяются не по формальным признакам, а по эмоциональным пристрастиям. Определяющим фактором мотивации становится поощрение того, что человек желает делать сам. Следовательно, для управления подобными организациями требуется новая бизнес-модель. В основе данной модели лежит принципиально новое отношение человека к трудовой деятельности. Человек достигает непревзойденных результатов только в той сфере, которая ему нравится, а нравится она ему потому, что именно здесь ему все удастся.

Центр тяжести смещается от материальных ценностей к нематериальным активам организации. Эффективными сегодня становятся только те организации, в которых приоритет отдается не сырью и капиталу, а интеллекту и кроссфункциональной деятельности как основным источникам истинного конкурентного пре-

¹ Попов Е. В. Теория эволюции миниэкономических институтов / Е. В. Попов // Montenegrin journal of economics. – 2007. – № 3. – С. 57-73.

² Veblen T. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays* / T. Veblen. – N.Y. : Huebsch, 1919.

³ Федоренко Н. П. Россия : уроки прошлого и лики настоящего / Н. П. Федоренко. – М. : Экономика, 2000.

⁴ Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004.

⁵ Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008.

имущества. Кроме того, конкурентоспособность современной организации во многом определяется ее инновационной средой, в которой идеи смогут создаваться, тестироваться, оперативно корректироваться и воплощаться в жизнь. Составляющими инновационной среды являются: свобода действий, стимулирование мотивированной (желанной) деятельности, поддержание креативных проектов, доступность информационных ресурсов, непрерывное обучение.

Вторым инструментом современного менеджмента, выступающим наравне с институциональным подходом к управлению, является холистическая парадигма как основа управления предприятием в условиях инновационной экономики⁶.

Термин «холистика» (от греческого «холос», означающего целый, цельный, полный, взаимосвязанный) относится к теоретическим представлениям о том, что всякое целое образует нечто иное, нежели простая сумма составляющих его частей. Обычно он применяется по отношению к медицине, когда взаимная зависимость различных составляющих является принципиально важной, так как изменение одного из элементов (в лучшую или худшую сторону) обязательно преобразует целое, изменяя направление его развития.

Сущность холистической парадигмы заключается в том, что реальность должна восприниматься всегда в ее целостности. Рассмотрение любого объекта исследования должно исходить из аксиомы, что он является сложным и цельным.

Холистические идеи давно известны на Западе. Их источником традиционно считается восточная философия. Первым западным проповедником целостного мышления можно назвать Иоганна Вольфганга Гете (поэта и ученого), разработавшего собственный научный метод *Anschauung*, который является образцом методики целостного мышления.

Следующей заметной вехой в истории холистической парадигмы являются работы немецкого психолога Макса Вертгеймера. В начале XX-го века он провел эксперименты, доказывающие, что наше восприятие не собирает мир из отдельных кусочков, а воспринимает его в целостности, единым образом. И лишь затем в дело вступает логика, которая аналитически разбивает все на части и заново собирает мир из уже известных частей.

Следующим этапом развития холистической парадигмы стала теория сложных систем (*complexity science*). В настоящее время данная концепция бурно развивается и проникает во многие сферы знаний – в экономику, медицину, политику. И повсюду она приносит новый, целостный взгляд на сложные, хотя и знакомые всем вещи.

Глубинное исследование понятия системы ведет к истокам различных наук, но общепринятого, стандарт-

ного истолкования данной категории не сложилось до настоящего времени. Причина этого факта заключается в динамичности процессов человеческой деятельности и в принципиальной возможности использовать системный подход практически в любой решаемой задаче.

Таким образом, холистическая парадигма в различных своих формах распространяется и применяется в качестве методологии исследования. Применим ее для исследования организации. При этом в рамках холистической парадигмы применим экзогенный подход к восприятию организации как объекта исследования. Согласно данному подходу организация рассматривается извне как экономическая система, представляющая собой в определенной степени автономное, относительно устойчивое в пространстве и во времени образование, обладающее одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия.

Экзогенный подход к управлению организацией, с точки зрения восприятия его как некоторого фрагмента реальности, является альтернативным традиционному эндогенному подходу, который заключался в восприятии системы как множества взаимосвязанных элементов, находящихся внутри объекта исследования. Данное понимание системы впервые было сформулировано в работах основоположника новой системной парадигмы Корнай. Если в рамках традиционного подхода экономическая система рассматривалась преимущественно как множество и имела теоретико-множественную природу, то в современной трактовке экзогенного подхода холистической парадигмы упор делается на целостность образа реальности.

Философы приравнивают системность, подобно движению, пространству, отражению и времени, к всеобщим и неотъемлемым свойствам материи, ее атрибуту. Будучи характерной чертой материальной действительности, системность фиксирует преобладание в мире организованности над хаотичными изменениями. Если структурность – это состояние внутренней разрозненности элементов материального бытия, то организованность, а следовательно, и системность – это свойство его преодоления. Поэтому, используя системное представление организации с точки зрения экзогенного подхода, можно выделить внешние элементы, образующие ее целостное восприятие в инновационной экономике. В данном случае организация представляет собой совокупность взаимоопределяющих полей. Категория «поле» заимствована из физики, так как пространство организации сопоставимо с физическим пространством, которое состоит из полей. С точки зрения физики поле является формой материи, все точки которой имеют общий функциональный признак и обладают бесконечным числом степеней свободы. Поле организации представляет собой совокупность факторов, имеющих общее функциональное предназначение, но имеющих различные характеристики и особенности реализации.

С точки зрения экзогенного подхода холистического восприятия организации по функциональным признакам выделяются три иерархически подчиненных поля (рис. 1).

⁶ Бабанова Ю. В. Холистическая парадигма как основа управления предприятием в условиях инновационной экономики / Ю. В. Бабанова // Альтернативы экономического роста: инновационное и эволюционное развитие российской экономики : материалы III Научных чтений профессоров-экономистов и докторантов (Екатеринбург, 2-4 февраля 2010 г.): в 2-х ч. / [отв. за вып. М. В. Фёдоров, В. П. Иваницкий, А. В. Макаров] ; Федер. агентство по образованию ; Урал. гос. экон. ун-т ; Ин-т экономики Урал. отд-ния РАН ; Свердловская областная организация Вольного экономического общества. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. Ч. 1. – С. 122-127.

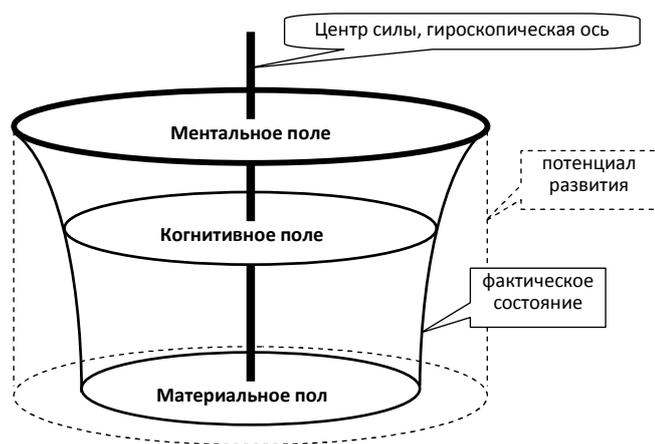


Рис. 1. Экзогенный подход к пространству организации

Материальное поле представляет собой совокупность материальных факторов, функциональное назначение которых заключается в реализации основной и вспомогательной деятельности организации. К ним относятся ресурсы, сырье, помещения, оборудование, товарные запасы, финансы и другие факторы производства. Карл Маркс писал, что машины и другие, используемые в производстве средства труда – это «созданные человеческой рукой органы человеческого мозга, овестьественная сила знания...»⁷. Поэтому управление материальным полем означает воздействие на формирование определенных отношений между материальными элементами организации. Для создания этих отношений требуется система знаний, умений и опыта, которая располагается в поле более высокого уровня.

Когнитивное поле (от латинского *cognoscere*, «знать», «узнавать») – это система накопленных в организации знаний, умений, способностей и компетенций, применяемых для преобразования имеющихся в материальном поле ресурсов в конечный результат деятельности организации (товары или услуги). В данном поле осуществляется управление знаниями как главным источником конкурентного преимущества организации в инновационной экономике, предполагающее не только их эффективное использование, но и совершенствование, приумножение.

Когнитивные методы управления – это методы воздействия на то, как люди создают, получают, хранят знания и формируют компетенции. Если найти возможность влиять на эти процессы, то она станет рычагом влияния на поведение людей, ведь люди делают те или иные вещи в зависимости от того, что они знают и что они узнают о текущей ситуации. Хотя возможно влиять и на те знания, которые уже усвоены человеком, но гораздо проще влиять на то, что он узнает нового, то есть легче вмешиваться не в те знания, которые уже в голове людей, а в те, которые только ими усваиваются.

Процесс возникновения новых знаний имеет прямое отношение к восприятию вещей – мы узнаем о мире то, что воспринимаем. То есть управление восприятием человека дает прямой путь влиять на те знания, которые он приобретает. Анализ и управление теми факторами,

которые влияют на восприятие людей, – суть когнитивных методов.

Но условия для формирования новых знаний создаются на более высоком иерархическом уровне, включающем основные элементы инновационной среды организации – ее ментальное поле.

Ментальное поле – это совокупность всех видов ментальной деятельности сотрудников организации (эмоций, убеждений, ценностей, восприятий мира), объединенная в систему ценностей, культуру, предназначение, миссию. Системность данных явлений формирует коллективное сознание, обладающее синергетическим эффектом, и создает общее представление о данной организации как среди сотрудников, так и во внешней среде.

С одной стороны, цели, ценности, мысли, восприятия и чувства каждого человека способны влиять на ментальное поле организации, так как они являются составляющими элементами, определяющими его развитие, но с другой ментальное поле организации образовано сигналами очень многих людей и поэтому становится почти независимым от восприятия каждого конкретного человека. Она приобретает синергетический эффект, становится относительно самостоятельной и начинает влиять на сознание людей, хотя сама является суммой их сигналов.

Сознание каждого человека подвергается направляющему влиянию ментального поля организации. Значит, данным процессом можно управлять. И в основе данного процесса должна лежать мотивация как вознаграждение человека за то, что он желает делать. Желание является приумножающей силой, обеспечивающей наивысшую эффективность деятельности организации.

Общим центром силы, динамично изменяющихся полей пространства организации является «гироскопическая ось». Данное название сформулировано на основе научного представления о гироскопе (от др.-греч. *γυρο* «вращение» и др.-греч. *σκοπεω* «смотреть»), как устройстве, основанном на законе сохранения вращательного момента (момента импульса).

Соотношение размеров полей свидетельствует о потенциале развития организации, который заключается в неиспользованных ресурсах. Ментальное поле шире, что отражает потенциал развития когнитивного поля, которое в свою очередь содержит потенциал для развития материального поля.

Итак, холистическая парадигма позволяет представить организацию как пространство, состоящее из взаимодействующих полей, скрепленных общей осью интегрирующей силы, что в свою очередь создает базу для эффективного управления организацией в условиях инновационной экономики.

Следующим инструментом, позволяющим формировать и развивать инновационный потенциал организации, является инновационно-стратегическое мышление. Стратегическое мышление – это способность смотреть на ситуацию из будущего в настоящее. Добавление к этому инновационности, то есть неординарности, нестандартности, креативности, позволит не только создать будущее, но и найти новые способы удовлетворения потребностей общества, кажущиеся сегодня невозможными. Инновационно-стратегический тип мышления позволит

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 46. Гл. II. – М.: Политиздат, 1969.

эффективно развиваться в новых условиях экономики знаний, так как он интегрирует ряд обеспечивающих это элементов.

Одним из важнейших элементов инновационно-стратегического мышления является умение работать с будущим, связанное, прежде всего, с навыками формирования видения будущего и чувством вектора развития. Достижение будущего имеет множество вариантов, поэтому второй элемент связан с навыками формирования сценариев развития и принятием решений в условиях неопределенности. Все это опирается на неоднозначность в принятии решений и умении мыслить за рамками стандартных альтернатив. Построение сценариев опирается на навыки формирования и обоснования креативных гипотез, что составляет третий важнейший элемент инновационно-стратегического мышления. Время играет важную роль в экономике знаний и связано с формированием протяженности, глубины временной перспективы в процессе принятия решений, что и составляет суть четвертого элемента инновационно-стратегического мышления – чувства времени. Наконец, пятый, наиболее сложный и важный элемент – это ментальная модель, которая формирует систему восприятия окружающей реальности, постановки проблем и использования набора готовых решений и стереотипов.

Среди важнейших черт, присущих инновационно-стратегическому мышлению, особенно следует выделить следующие.

1. Открытость новому знанию. Инновационная экономика превращает знания в товар и одновременно в двигатель развития. Знания распределены следующим образом: 10 % от целого составляет то, что мы знаем, 20 % – то о чем мы знаем, что не знаем, и 70 % того о существовании чего мы даже не подозреваем. Новое знание изменяет картину мира, делает представление об окружающем мире более сложным. В результате приходит понимание того, что об этом мире недостаточно знаний, а их появление только приводит к осознанию ничтожности уже имеющихся. В результате складывается парадокс: знание расширяет границы незнания. В этих условиях нарастание знаний может вызывать страх и блокировать деятельность, а может придать силы в поисках познания общества с целью лучшего удовлетворения его потребностей. Последнее возможно лишь при готовности, открытости человека к восприятию нового, так как по природе он консервативен. Будущее – как теорема Ферма: успех приходит к тому, кто ищет собственный алгоритм решения⁸.

2. Информационная компетентность, которая предполагает способность эффективно работать с информационными потоками, обрабатывать массивы информации и быстро находить игнорируемые ранее решения, зачастую, лежащие на поверхности. Известно, что ежесекундно мимо нас проходит огромный объем информации, которая пропускается через фильтр нашего восприятия и к нашему сознанию попадает лишь та, которую нам есть с чем связать, которая нам интересна. Поэтому для того чтобы не упустить важнейших открытий, необхо-

димо уметь не только видеть новое, но и воспринимать, понимать его. Эта способность в значительной степени связана с развитием интуиции, поскольку переработка больших объемов информации путем, например, непосредственного чтения материалов, сильно ограничена. Отметим, что в бизнесе все важнее становится умение обрабатывать информацию, зачастую формально не связанную с той областью бизнеса, в которой работает человек: наиболее интересные бизнес-решения находятся либо на стыке отраслей, либо при переносе идей, рожденных в одной области, в другую. Ключевой аспект информационной компетентности – умение наблюдать и воспринимать информационный поток. Модели обработки этого потока являются важной частью когнитивной подсистемы и формируются, как правило, спонтанно. Информационная компетентность предполагает, что имеющаяся модель обработки информации позволяет эффективно интегрировать информационные потоки в соответствии с поставленной задачей или намерениями. Одновременно, фокусируясь на решаемой проблеме, необходимо сохранять способность воспринимать слабые информационные сигналы, которые могут изменить контекст восприятия в целом.

3. Толерантность к информационной избыточности и неопределенности. Важными элементами этой характеристики является установка, признающая невозможность получения исчерпывающей информации о предмете и явлении, и способность к принятию решений в условиях высокой неопределенности (дефицита информации). Невозможность получить исчерпывающую информацию по интересующему вас вопросу – это обыденное явление, которое не должно порождать ощущение бессилия. В таком случае на помощь приходит интуиция, которая помогает принимать правильные решения в условиях высокой неопределенности. Необходимо научиться соизмерять объем требуемой информации с необходимой точностью и скоростью принятия решений. Поиск большего объема информации с целью снижения уровня неопределенности может привести к потере времени. Обеспеченные информацией решения могут оказаться устаревшими и неактуальными. Толерантность к информационной избыточности необходима для того, чтобы формировать нужную модель восприятия информации в реальном режиме времени, с точной привязкой к отведенному для решения задачи интервалу. Это предполагает необходимость и умение искать эффективный баланс между уровнем агрегирования информационных потоков и скоростью формирования требуемых решений.

4. Способность порождать новое знание. Новое знание обычно рождается вследствие ощущения человеком когнитивного или эмоционального диссонанса, который возникает, когда человек получает два или более сигналов и не может их адекватно упорядочить в сознании или в своей эмоциональной сфере. Порог чувствительности для возникновения когнитивного диссонанса у людей с высокой способностью к генерации знаний низок, в отличие от тех, кто не обладает этой способностью. В качестве иллюстрации этой мысли можно привести пример идеи о квантах света, предложенной великим А. Эйнштейном. В работе, которая стала поводом для присуждения Эйнштейну Нобелевской премии, он

⁸ Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале; пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008.

обратил внимание на асимметрию в описании процессов излучения и поглощения света, присущую электродинамике Максвелла, и, отталкиваясь от этого факта, пришел к выводу о том, что излучение можно представить как совокупность квантов. Десятки выдающихся физиков знали об указанной асимметрии, но ни для кого из них, кроме Эйнштейна, она не стала источником когнитивного диссонанса. Это обстоятельство указывает путь развития способности к порождению нового знания через снижение порога чувствительности к диссонансам в окружающем мире.

Ощущение когнитивного диссонанса зависит от получаемых сигналов, которые исходят из внешней среды. Отсюда следует, что способность порождать новое знание определяется умением найти ту среду или такую деятельность, в которой такие сигналы более активны. Изучая современную конкурентную среду и процессы, происходящие в индустриальных кластерах, Майкл Портер заметил, что внутри индустриальных кластеров складывается иная среда, «вращаясь» в которой, исследователи получают не только идеи, но и улавливают «дух изменений». Именно в этой активной, сфокусированной на определенный круг проблем среде человек получает намного больше сигналов, которые вызывают когнитивный диссонанс⁹.

5. Внутренняя мотивация к созданию нового знания. О мотивации сказано и написано очень много, но что двигает людьми при формировании новых знаний, до сих пор не ясно. Данная проблема изучена недостаточно глубоко, однако замечено, что помещение индивидуума в группу, состоящую из людей с высокой мотивацией к генерации знания, может породить в нем желание участвовать в формировании нового знания вместе с другими. На этом эффекте, например, основан метод «мозгового штурма». При этом не следует забывать, что в данном случае основную роль может играть эффект подражания.

Описанные выше черты инновационно-стратегического мышления обеспечивают гармоничное развитие обладающего им экономического субъекта в условиях шестого технологического уклада.

Таким образом, не претендуя на провозглашение неоспоримых истин, в данном исследовании была пред-

принята попытка определить и рассмотреть основные подходы к управлению современной организацией, применение которых в российском бизнесе позволит преодолеть барьеры перевода нашей экономики на рельсы инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays / T. Veblen. – N.Y. : Huebsch, 1919.

2. Бабанова Ю. В. Холистическая парадигма как основа управления предприятием в условиях инновационной экономики / Ю. В. Бабанова // Альтернативы экономического роста: инновационное и эволюционное развитие российской экономики : материалы III Научных чтений профессоров-экономистов и докторантов (Екатеринбург, 2-4 февраля 2010 г.) : в 2-х ч. / [отв. за вып. М. В. Фёдоров, В. П. Иваницкий, А. В. Макаров] ; Федер. агентство по образованию ; Урал. гос. экон. ун-т ; Ин-т экономики Урал. отд-ния РАН ; Свердловская областная организация Вольного экономического общества. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. Ч. 1. – С. 122-127.

3. Мильтер Б. З. Инновационное развитие : экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильтера. – М. : ИНФРА-М, 2010.

4. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004.

5. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 46. Гл. II. – М. : Политиздат, 1969.

6. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале; пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008.

7. Попов Е. В. Теория эволюции миниэкономических институтов / Е. В. Попов // Montenegrin journal of economics. – 2007. – № 3. – С. 57-73.

8. Федоренко Н. П. Россия : уроки прошлого и лики настоящего / Н. П. Федоренко. – М. : Экономика, 2000.

9. Цыганкова В. Н. анализ проблем развития инновационного предпринимательства / В. Н. Цыганкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 66-71.

⁹ Мильтер Б. З. Инновационное развитие : экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильтера. – М. : ИНФРА-М, 2010.

Копылов Алексей Владимирович,

к. э. н., доц. кафедры экономики и управления,

e-mail: kopilov@bk.ru**Мельникова Елена Витальевна,**

к. э. н., доц. кафедры экономики и управления

Волгоградского государственного технического университета,

e-mail: Sergm582@yadex.ru**ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ****Positioning of financial tools in the process of innovative development of enterprises**

Проблему привлечения инвестиций можно решать за счет внешних и внутренних источников. Движение можно рассматривать в рамках цикличности от одного макроэкономического равновесия к другому. Инновационное развитие предприятий напрямую связано с проблемой привлечения долгосрочных финансовых ресурсов. В статье рассматриваются вопросы привлечения средств населения в реальную экономику. Правильное позиционирование фондового рынка должно обеспечить переток сбережений в инвестиции и способствовать инновационному процессу. Проведение грамотной политики продвижения и позиционирования фондового рынка и финансовых инструментов позволит расширить число инвесторов за счет наиболее активной части населения.

The problem of attraction of investments can be solved at the expense of external and internal sources. Movement can be considered within the limits of recurrence from one macroeconomic balance to another. Innovative development of the enterprises directly is connected with a problem of attraction of long-term financial resources. In article questions of attraction of means of the population in real economy are considered. Correct positioning of the share market should provide an overflow of savings in the investment and promote innovative process. Carrying out of the competent policy of advancement and positioning of the share market and financial tools will allow to expand number of investors at the expense of the most active part of the population.

Ключевые слова: инновационное развитие; позиционирование финансовых инструментов; фондовый рынок; механизм инновационной деятельности; рыночная стоимость активов.

Keywords: innovative development; positioning of financial tools; the share market, mechanism of innovation activity; market value of assets.

Инновационное развитие предприятий стало ключевым направлением в современном экономическом развитии. Смещение сфер деятельности предприятий в сторону инновационного развития требует привлечения финансовых ресурсов на длительный период времени. Проблема финансирования долгосрочных инвестиционных проектов является актуальной во всей новейшей истории, начиная с приватизации государственного имущества.

Большое внимание на протяжении рассматриваемого периода уделялось привлечению иностранного капитала, в котором многие видели панацею в решении всех возникающих проблем. Необходимо понимать, что иностранный инвестор является очень подготовленным, финансово грамотным и имеет большой опыт инвестирования. Такой инвестор учитывает риски, присущие российскому рынку, его волатильность и неопределенность. Отмечая все особенности нашего рынка, можно сказать, что иностранные инвесторы предпочитают краткосрочное вложение, стремясь к максимизации прибыли и минимизации рисков.

Такое инвестиционное поведение не способствует решению проблем нашей экономики, поэтому необходимо, прежде всего, привлечь собственных инвесторов. Для этого следует повысить финансовую грамотность населения страны, проводить политику продвижения финансовых инструментов и стремиться к тому, чтобы фондовый рынок стал реальным институтом по перераспределению накоплений в наиболее перспективные отрасли российской экономики.

Активное участие мелких частных инвесторов должно способствовать инновационному развитию предприятий. В инновационном процессе выделяют макроэкономическую, мезоэкономическую и микроэкономическую части. Макроэкономический механизм инновационной деятельности зависит от экономического потенциала государства и характера его экономической политики. Мезоэкономическая часть отражает механизм регионального или отраслевого сектора инновационного развития в стране. Микроэкономический механизм инновационной деятельности зависит от конкурентоспособности компании на рынке, ее финансового менеджмента, культуры производства, от уровня духовных запросов населения страны или региона, где реализуется товар данной компании.

Основными задачами инновационной политики любого государства, как правило, являются:

- 1) определение экономического и социального потенциала общества;
- 2) выделение основных направлений на долгосрочную перспективу развития государства;
- 3) разработка стратегии деятельности государства;
- 4) обеспечение роста валового внутреннего продукта страны;
- 5) увеличение рынков сбыта отечественных товаров (работ и услуг);

6) повышение эффективности использования имеющихся ресурсов;

7) повышение жизненного уровня населения;

8) комплексное решение социально-экономических проблем общества;

9) обеспечение финансовой стабильности и финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов;

10) сокращение сроков оборота финансовых и производственных ресурсов.

Важно отметить, что в России во времена Советского союза был создан большой задел в области фундаментальных и технологических исследований, организована уникальная научно-исследовательская база, подготовлены высококвалифицированные кадры. Затем, в результате проводимых реформ, начиная с 1991 г. остались не востребованными сотни инноваций и труд высококвалифицированных кадров. В первые годы после распада СССР основное внимание уделялось перераспределению собственности, а не развитию инфраструктуры, содействующей скорейшему продвижению инноваций на рынок. В связи с этим соответствующая нормативно-правовая и законодательная база не была разработана, масштабы инновационной деятельности существенно сократились, а в отдельных отраслях она практически отсутствовала.

В настоящее время инновационная составляющая лежит в основе приоритетных направлений развития науки, технологий и техники.

Инновационное развитие обуславливает решение следующих основных задач:

- обеспечение ускоренного развития научно-технологического потенциала по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации в соответствии с перечнем критических технологий;

- реализация крупных проектов коммерциализации технологий в соответствии с приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники в Российской Федерации;

- консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства, в том числе за счет заказов частного бизнеса и инновационно-активных компаний на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

- обеспечение притока молодых специалистов в сферу исследований и разработок, развитие ведущих научных школ;

- развитие исследовательской деятельности в высших учебных заведениях;

- содействие развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, их интеграция в систему научно-технической кооперации;

- развитие научной приборной базы конкурентоспособных научных организаций, ведущих фундаментальные и прикладные исследования, а также высших учебных заведений;

- развитие эффективных элементов инфраструктуры инновационной системы.

Реализация концепции инновационного развития экономики должна способствовать концентрации финансовых ресурсов на особо перспективных направлениях.

Инновационное развитие компании может рассматриваться как кривая производственных возможностей. Развитие внешней среды и развитие компании будет иметь схожую траекторию, если мы предполагаем динамично развивающееся пространство. Пространство внешней среды формирует и аккумулирует формальные требования рынка, включая нормативные акты, требования в области налогообложения и экологичности продукции и производства. Компания, действующая на рынке, приспосабливается к существующим формальным требованиям, учитывает неформальные условия, приобретает необходимые ресурсы, технологии, тем самым обеспечивая для себя рыночную нишу и инновационный путь развития.

Между развитием внешней среды и развитием компании всегда существует разрыв, поскольку ни одна компания не может полностью впитать в себя и использовать в своем производстве самые новейшие результаты инновационных исследований. Сохранение ранее достигнутого положения требует от компании постоянных инвестиций в исследование рынка сырья, продукта, потребителей, конкурентов и т. д. Инновационное инвестирование в то или иное направление может способствовать либо сокращению разрыва между внешней средой и средой компании, либо его увеличению в том случае, когда инвестиции являются низкоэффективными. В конечном итоге низкая эффективность инвестиций в глобальном масштабе будет способствовать формированию товарного дефицита, а высокая эффективность инвестиций будет способствовать перепроизводству, но в тоже время сокращению разрыва между развитием внешней среды и развитием компании. Следует отметить, что сокращение разрыва также обусловлено более масштабными движениями вокруг своей точки равновесия. Значит, необходимо найти компромисс между желанием улучшить свое положение на рынке, сократить разрыв между компанией и внешней средой, а также угрозой того, что предприятие рискует своей рыночной нишей и может при совершении значительных колебаний не вернуться к своей точке равновесия. Можно отметить, что нормальное состояние системы будет характеризоваться таким развитием рыночных сил, при котором не теряется возможность возврата к состоянию равновесия.

История развития экономического сообщества и рынков свидетельствует о том, что подавляющая часть участников рынка стремится к наиболее разумному и эффективному использованию ресурсов и к максимизации прибыли. Технологический процесс, растущий спрос на рынке, прочие благоприятные факторы, а также конкурентная борьба подталкивают предприятия к стимулированию спроса, увеличению выпускаемой продукции, выручки от реализации и прибыли. Улучшение финансовых показателей компании ведет к росту заработной платы, увеличению дивидендных выплат, стимулированию спроса на различные товары и создает предпосылки для дальнейшего наращивания объемов выпускаемой продукции. Такая ситуация финансового благополучия,

характеризующаяся положительной тенденцией доходов основной части участников рынка, провоцирует дальнейшую инвестиционную активность участников рынка в области инноваций на всех его уровнях.

В условиях глобализации рыночного пространства и размывании границ для движения финансовых ресурсов мы видим приток инвестиций на привлекательные рынки и перспективные направления. Формирование тенденции приводит к усилению притока денежных средств на локальные рынки, что, безусловно, стимулирует дальнейший экономический рост, прежде всего, в наиболее прибыльных отраслях экономики. Межотраслевые связи обеспечивают дальнейшее перетекание ресурсов по всем направлениям производственных, сбытовых и инфраструктурных цепочек. Вся экономика как разветвленная кровеносная система наполняется деньгами и осуществляет переток этих ресурсов во всех направлениях. А далее все замыкается на том, что вновь поступившие ресурсы попадают в производственный процесс, проявляются в виде роста зарплаты, улучшения качества жизни и увеличения потребления.

Финансовая система в гонке за потребителем предлагает широкий спектр услуг кредитования. Такая ситуация провоцирует кризисы перепроизводства, которые периодически происходят в мировой экономике. Кризис 2008 года не является исключением, а лишь подтверждает теорию о том, что любая экономика подвержена цикличности. В данном случае можно говорить о перепроизводстве долга и формировании самого большого пузыря на рынке ипотеки.

Развитие экономики в рамках бесконечно повторяющихся циклов имеет своих противников и последователей, а в последнее время к этой теории обращается все большее число исследователей. Цикличность – это всеобщая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства в целом¹. Она выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену революционных и эволюционных стадий его развития, экономического прогресса, а также является важнейшим фактором экономической динамики и обуславливает прогрессивное развитие экономики. Цикличность – это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах, как минимум, одной национальной экономики к другому.

Цикличное развитие является прогрессивным развитием. Если рассматривать тренд, построенный по минимумам рыночных индикаторов в каждый кризис, то в целом можно охарактеризовать этот тренд как повышательный.

Что касается повышательного тренда России в последние годы, то можно сказать, что он проходил в рамках общего глобального роста экономики, при этом инновационная составляющая не отвечает сегодняшним требованиям. Россия является частью мирового экономического процесса и не может, с одной стороны, не испытывать влияния других стран и мировых экономик на собственную динамику, с другой стороны, не оказы-

вать такого же влияния на других участников мирового пространства. Рост экономики России во многом объясняется растущим спросом на энергоносители. Такой рост может в целом быть назван экстенсивным. Россия не смогла использовать благоприятную рыночную конъюнктуру в своих интересах. Именно в этот период, характеризующийся стремительным и устойчивым ростом на углеводороды, металлы и другое сырье необходимо было направлять все усилия и максимум денежных потоков на переоснащение производства и диверсификацию экономики. Инициатива правительства, касающаяся разработки нано-технологий не успела дать должных результатов, хотя именно развитие этого направления могло, а в дальнейшем и должно стать отправной точкой для повышательной тенденции в экономике. Эффективные разработки в области нано-технологий призваны не только вывести экономику на инновационный путь развития и качественно новый уровень производственных возможностей, но также создать новые рабочие места, способствовать росту спроса и общему улучшению качества жизни. России необходимо теперь уже в период острого кризиса сделать то, что она не смогла сделать в благоприятный период роста. Диверсификация производства и переориентация экономики на внутренний спрос – вот самые важные проблемы, решение которых даст толчок к новому направлению отечественной экономики.

При решении этих вопросов важная роль отводится финансовому сектору и фондовому рынку страны. Кризис ликвидности, который спровоцировал дефицит денежных ресурсов, может быть ликвидирован с помощью различных финансовых инструментов, обращающихся на рынке ценных бумаг.

Развитый эффективный рынок позволяет инвесторам снизить значительную долю риска, он также может характеризоваться высоким уровнем объективности рыночной стоимости активов и ее близостью к справедливой, то есть настоящей стоимости. В условиях кризиса спрос на продукцию компании снижается, что, безусловно, сказывается на рыночной цене акций и капитализации компании. Состояние цен на рынке отражает настроение инвесторов. Снижение спроса провоцирует замораживание заработной платы и сокращение работников, снижение цены выпускаемой продукции. В таких условиях участники рынка стремятся зафиксировать прибыль или убыток, уйти с рынка и пересидеть в каком-нибудь низкорискованном активе. Зачастую ожидания дальнейшей негативной тенденции вызывают стремительное снижение цен на акции компаний и участники рынка своими продажами опускают цены ниже их справедливого значения. То есть, ожидания роста способствуют формированию завышенной цены и фондового пузыря, а негативные ожидания загоняют цены к минимальным значениям.

Такая ситуация остро ощущается и на российском рынке. Во многом это объясняется структурой его участников. Специфика фондового рынка России такова, что основную долю его участников составляют спекулянты. Задача любого спекулянта – войти в рынок на максимально низкой цене, а выйти – на максимально высокой, зафиксировав за короткий период заработан-

¹ Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. Экономическое наследие / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 523 с. – С. 170-172.

ную прибыль. Вся история формирования российского фондового рынка демонстрирует негативное отношение к нему инвестора с длинными деньгами и длительным сроком инвестирования. Даже в периоды хорошего роста в течение нескольких лет на рынке в основном присутствовали краткосрочные инвесторы со спекулятивными стратегиями. Это всегда было проблемой нашего рынка, несмотря на рост индексов и объемов торговли. Такая ситуация делает рынок слабым, неустойчивым, он мгновенно реагирует на неблагоприятные тенденции. Кризис 2008 года это подтвердил.

Усугубилась ситуация также за счет того, что очень большая часть спекулятивных участников – это иностранные спекулянты. Когда проблема ипотечных долгов в Америке привела к схлопыванию этого рынка, к тенденции ухода от практики перекредитования и вызвала кризис ликвидности, то иностранные инвесторы в спешке начали избавляться от всех зарубежных активов, которые имели с той целью, чтобы покрыть свою задолженность внутри своей страны. Продажи российских бумаг вызвали стремительное снижение фондовых индексов, в то же время высвободившиеся деньги пошли на покупку необходимых долларов. Дефицит долларовой массы спровоцировал стремительный рост американской валюты, а обесценивающиеся российские активы подогрели эту тенденцию. Россияне вспомнили кризис 1998 года и активно начали переводить свои сбережения в доллары с целью сохранения покупательной способности денег. Вряд ли мы бы увидели столь стремительное обесценивание собственной валюты, если бы структура участников фондового рынка, а также структура всей экономики была бы более диверсифицированной.

Рассмотрение проблем российской экономики и фондового рынка дает возможность для определения приоритетных направлений дальнейшего развития. В связи с этим очень актуальными являются разговоры об уходе от сложившейся однополярной системы мировой экономики. Конечно, в условиях кризиса сложно реализовать амбициозные планы по созданию в России нового финансового центра, но при этом необходимо понимать, что кризис создал дополнительные благоприятные условия для такого процесса. Мировое сообщество получило не только предложение по формированию такого центра, но и подтверждение в острой необходимости дальнейших и скорейших движений в этом направлении. Создание такого финансового центра будет способствовать диверсификации финансовых расчетов всего мирового пространства.

Сложившаяся ситуация должна быть использована Россией с максимальной эффективностью для завоевания устойчивых позиций в глобальном экономическом пространстве. Внутри страны такая задача должна решаться посредством определения приоритетов развития. В течение долгого периода мы вели разговоры о развитии предпринимательства и малого бизнеса в стране. Однако должного результата до сих пор нет. Причин этому множество. Необходимо провести их тщательный анализ, акцентировать внимание на самых проблемных местах и немедленно приступить к реализации планов

по усилению роли малого бизнеса в экономике и увеличению его доли в ВВП страны.

Снижение цен на сырье и строительные материалы должно стать толчком для реализации крупных инфраструктурных проектов. Их реализация должна проходить при самом активном участии представителей малого бизнеса. Направление денежной массы не просто на поддержание заданного курса рубля, а непосредственно в экономику даст гораздо больший эффект в дальнейшем, так как поможет сохранить существующие рабочие места, обеспечит стабильные заказы и увеличит конкурентоспособность страны в условиях посткризисных реалий.

Кризисные явления в экономике призваны также служить механизмом санации. В условиях роста цен на энергоносители и общего экономического подъема многие компании бесконтрольно увеличивали не только заработные платы работников, но также и численность работников. Этому способствовал рост цен на выпускаемую продукцию. Внимание менеджеров компании было переключено с минимизации производственных издержек на увеличение доходов за счет роста объема продаж, который базировался на росте спроса. Многие компании перестали оценивать риски, связанные со снижением спроса, так как им казалось, что рост будет достаточно долгим. Доступность кредитных ресурсов и рост цен способствовали тому, что многие участники рынка приступали к реализации инвестиционных проектов только за счет заемных средств, так как создавшиеся условия позволяли рассчитывать с взятыми кредитами и при этом еще получить большую прибыль. Кризис заставил многих вспомнить о том, что нужно больше внимания уделять рискам инвестиционного проекта. Особую роль при оценке эффективности проектов стоит уделять не только финансовым показателям компании, но и макроанализу рынка в целом.

Реализация государственных программ должна сопровождаться реальной конкуренцией компаний, готовых к их выполнению. На нашем рынке, к сожалению, очень часто не работают рыночные законы, в том числе закон здоровой конкуренции, когда в результате коррупционных связей необходимый заказ получает не самая достойная компания, а та, которая каким-то образом связана с государственным аппаратом и чиновниками необходимых уровней. Немаловажную роль в преодолении кризиса должна выполнять антимонопольная служба страны, эффективно ограждая участников рынка от картельных сговоров.

В ситуации текущего кризиса необходимо пересмотреть основные идеи бизнеса. На сегодняшний день основная идея большинства коммерческих компаний – максимизация прибыли. Вся хозяйственная деятельность компании рассматривается только под углом эффективности с точки зрения получаемых финансовых потоков. Целью бизнеса в будущем должно стать устойчивое экономическое развитие, причем в основу деятельности любой компании нужно закладывать грамотное стратегическое планирование, инновационное развитие, разумное использование ограниченных ресурсов, экологичность производства и продукции.

Неотъемлемой частью инновационной экономики является фондовый рынок. В России он не отражает состояния экономики в целом, хотя его и принято называть зеркалом экономики. Деньги, обращающиеся на фондовом рынке, практически не попадают в реальный сектор, давая возможность только для спекулятивной игры. На рынок необходимо привлекать широкие слои частных инвесторов. Участие большого числа мелких частных инвесторов позволит сделать рынок более устойчивым к колебаниям рыночных настроений. Для решения этой задачи предстоит провести программу, направленную на ликвидацию финансовой безграмотности населения, а также комплекс маркетинговых мероприятий, имеющих целью представить фондовый рынок для инвестора как возможность получения доходов при благоприятной рыночной конъюнктуре и особо отметить недооцененность активов в длительной перспективе.

Развитие фондового рынка сопровождается перераспределением собственности, привлечением новых владельцев и созданием необходимых условий для этого. Состав участников фондового рынка должен непременно расширяться, однако эти изменения за годы функционирования рынка очень незначительны. По официальным данным в Российской Федерации не менее 1/3 населения городов живет на доходы ниже прожиточного минимума². Это чаще всего малоквалифицированное и престарелое население. В стране 1/4 часть³ населения пенсионеры, подавляющее большинство которых остро нуждается. При таких пропорциях нельзя надеяться на значительное увеличение числа инвесторов, ведь фондовый рынок предполагает, прежде всего, перераспределение свободных денежных средств, а люди, испытывающие постоянный недостаток денег, не могут вкладывать их в ценные бумаги.

Безусловно, перечисленные проблемы не дают возможности увидеть стремительный рост числа долгосрочных инвесторов, однако год от года инвестиционная позиция становится более активной в отношении расширения сфер вложения средств. В связи с этим необходимо рассматривать возможности потенциального сегмента и правильно позиционировать фондовый рынок в умах инвесторов. На стадии сегментирования особую роль стоит уделить географическому признаку. Региональная составляющая программы продвижения фондового рынка, прежде всего, должна быть нацелена на жителей крупных российских городов, имеющих положительную динамику среднедушевого дохода.

На первой стадии позиционирования рынка задача рекламных коммуникаций должна лежать в области информирования населения о новых возможностях инвестирования. Поэтому акцентирование необходимо производить на инструменты фондового рынка, их возможную доходность и рыночный риск. Проведение грамотной политики продвижения и позиционирования фондового рынка и финансовых инструментов позволит

расширить число инвесторов за счет наиболее активной части населения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ишикава А. Социальная трансформация и дифференциация предпринимательских ценностей / А. Ишикава // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 2. – С. 105-110.
2. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. Экономическое наследие / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика. – 1989. – 523 с.
3. Лившиц В. Н. Характеристики российской экономики как нестационарной системы / В. Н. Лившиц, С. В. Лившиц // Мезоэкономика переходного периода : рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Наука, 2001. – С. 24-42.
4. Флигстин Н. Рынки как политика : политико-культурный подход к рыночным институтам. Т. 4 / Н. Флигстин, 2003. – С. 45-60.
5. Forexpf.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:<http://www.comarket.ru/voc/fondovayabirja.htm>
6. РИАНовости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:http://www.rian.ru/trend/Sochi_investforum_18092009/
7. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_13/IssWWW.exe/Stg/d1/06-24.htm
8. Российский статистический ежегодник 2009 – Росстат. – М. : Росстат, 2009. – С. 175.

² Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_13/IssWWW.exe/Stg/d1/06-24.htm

³ Российский статистический ежегодник 2009 – Росстат. – М. : Росстат, 2009. – С. 175.

Копылов Алексей Владимирович,

к. э. н., доцент кафедры экономики и управления,

e-mail: kopilov@bk.ru

Игольникова Оксана Сергеевна,

магистрант кафедры экономики и управления

Волгоградского государственного технического университета

e-mail: igolnikova_87@mail.ru,

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМИ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

The methodology of managing joint risks of the innovative project on the basis of economic-mathematical methods

Статья посвящена проблеме минимизации рисков инновационных проектов. На основе экономико-математических методов анализа факторов риска принята попытка создания новой методики управления рисками инновационного проекта. Разработанная методика позволяет увеличить точность управления рисками проекта за счет жесткой детерминации уровня допустимых потерь по рисковой ценности и учета совместности реализации факторов риска.

The article deals with the problem of minimizing risks of innovative projects. An attempt to create a new risk management methodology for innovative project was undertaken on the basis of economic-mathematical methods of analysis of risk factors. The created methodology allows to increase the accuracy of risk management of the project due to rigid determination of level of allowable losses of risky value and registration of joint implementation of risky factors.

Ключевые слова: риск инновационной деятельности, фактор риска, уровень риска, вероятность, случайная величина, закон распределения.

Keywords: risk of innovation, risky factor, risk level, probability, chance quantity, the partition law.

Развитие рыночных отношений в России определило инновационную деятельность как единственный способ выживания российских предприятий независимо от формы собственности и сферы их деятельности по всем стадиями жизненных циклов организаций, технологий и продуктов труда. При этом результативность инновационной деятельности прямо зависит от того, насколько точно произведены оценка и экспертиза риска, а также от того, насколько адекватно определены методы управления им. Именно поэтому создание формализованной методики оценки и минимизации рисков на этапе принятия решения об инновациях становится наиболее актуальным. В связи с этим целью работы является разработка методики определения оптимальных границ колебания факторов риска инновационного проекта, вероятность превышения которых при заданном уровне потерь минимальна.

Риск инновационной деятельности – это вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта¹. Любой риск имеет три

характеристики: 1) тип ценности, находящийся под угрозой; 2) источник, вызывающий риск (фактор риска); 3) величина возможных и фактических последствий (потерь).

Классический подход к управлению рисками исходит из того, что сначала производится расчет потенциальных рисков исходя из заданных параметров ценности, а потом реализуются методы управления данными рисками. Недостатком данного подхода является невозможность лица, принимающего решение (ЛПР), изначально детерминировать величину рисковых потерь. Предложенная нами методика ликвидирует данный недостаток и предполагает обратное направление действий: сначала устанавливается приемлемый уровень потерь по данной ценности, а потом определяется соответствующая ему структура ценности. При этом модель применима для ценностей, состоящих из нескольких простых элементов, каждый из которых поддается влиянию того или иного фактора риска.

Для наглядного примера разработанной модели произведем оценку процентных и валютных рисков инновационного проекта, оказывающих воздействие на величину основного долга по кредиту и уплачиваемых за кредит процентов. Допущения: 1) источником финансирования проекта выступают кредиты в трех валютах: российские рубли, доллары США, евро; 2) ЛПР производит выбор между тремя вариантами финансирования (таблица 1); 3) кредиты берутся по плавающей процентной ставке; 4) сумма процентов уплачивается одновременно в конце периода кредитования; 5) общие допустимые потери от реализации рисковой ситуации составляют 5% от суммы кредита. Необходимо произвести оценку рисков каждого варианта финансирования проекта и определить оптимальную структуру финансирования.

Таблица 1

Варианты финансирования инновационного проекта

Варианты финансирования проекта	Российские рубли	Доллары США		Евро		Итого, руб.
	Сумма, руб.	Сумма в руб.	Сумма в долл.*	Сумма в руб.	Сумма в евро*	
1	200000	300000	9938,68	500000	11504,7	1000000
2	300000	500000	16564,46	200000	4601,88	1000000
3	500000	200000	6625,78	300000	6902,82	1000000

* Сумма указана по курсу валюты на 31.12.2009 г.

На первом этапе методики определяются ценность и наиболее значимые факторы риска, воздействующие на нее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/innovation/section4.html> (дата обращения 10.01.01)

¹ Инновационная деятельность малых предприятий [Электрон-

на нее. В рассматриваемом примере ценностью выступают совокупные величины основного долга по кредитам в трех валютах и уплачиваемые за данные кредиты проценты. При этом элементами ценности выступают денежные суммы в разных валютах. Проявление риска выражается в увеличении ценности, вызванном воздействием следующих факторов риска:

а) рост курса доллара и/или евро по отношению к рублю;

б) рост межбанковских ставок предложения финансовых ресурсов в долларах, евро и/или рублях.

По динамическим рядам изменения числовых характеристик факторов риска за два последних года вычисляются значения математического ожидания (\bar{x}) и среднеквадратического отклонения (σ) (таблица 2) по следующим формулам:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i, \quad (1)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}}, \quad (2)$$

где x_i – i -ая числовая характеристика фактора риска;

n – количество исследуемых периодов времени.

На втором этапе производится оценка степени изменения конкретного элемента рискованности при отклонении значения фактора риска от среднего значения на величину одного СКО. При этом элементом ценности может выступать как основная сумма долга, так и выплачиваемые по кредиту проценты. Исходя из степени воздействия фактора риска на ценность и общих допустимых потерь определяются уровни допустимых потерь (AL) по каждому из факторов риска (таблица 2) по следующей формуле:

$$AL = 5\% * C * SF, \quad (3)$$

где C – общая сумма кредита, руб.;

SF – значимость фактора риска.

Таблица 2

Расчет показателей риска и определение допустимых потерь

Параметры	Факторы риска				
	USD/RUR	EUR/RUR	LIBOR (USD) 1 год, %	LIBOR (EUR) 1 год, %	MO-SPRIME 6 мес., %
Обозначения	A	B	C	D	E
Математическое ожидание	28,47	40,51	2,29	3,14	12,75
СКО	4,07	3,99	0,84	1,73	6,43
Расчетное значение χ^2	0,272	0,021	1,000	1,000	0,999
Изменение элемента ценности при отклонении фактора на величину СКО, %	14,30	9,87	0,82	1,68	5,7
Значимость фактора, доли	0,44	0,3	0,03	0,05	0,18
Допустимые потери, руб.	21500	15000	1500	2500	9500

На третьем этапе исходя из фиксированного допустимого уровня потерь от воздействия конкретного фактора на элемент ценности и доли данного элемента в структуре ценности определяется предел допустимого роста фактора риска по следующим формулам:

$$GF_{\text{курс}} = \frac{CAR + AL}{CA}, \quad (4)$$

$$GF_{\%} = i_0 + \frac{AL}{CAR} * 100\%, \quad (5)$$

где $GF_{\text{курс}}$, $GF_{\%}$ – допустимые пределы роста курса валюты и процентной ставки по межбанковским кредитам соответственно;

CAR – валютная сумма в рублях;

CA – валютная сумма;

i_0 – первоначальная процентная ставка по кредиту.

На четвертом этапе методики рассчитывается вероятность выхода значений фактора риска за границы вычисленного ранее предела. Выдвинем гипотезу о том, что динамические ряды колебаний факторов риска описываются законом нормального распределения. Для подтверждения этой гипотезы применим критерий Пирсона (критерий χ^2). Чтобы проверить выдвинутую гипотезу, сравним расчетное значение χ^2 с его табличным значением. Расчетное значение χ^2 определяется по следующей формуле:

$$\chi^2_{\text{расч}} = \sum_{i=1}^k \frac{(n_i - n * p_i)^2}{n * p_i}, \quad (6)$$

где n_i – количество значений случайной величины, попавшей в i -ый интервал;

n – количество исследуемых случайных величин;

p_i – вероятность попадания случайной величины в i -ый интервал;

k – количество выделенных интервалов.

В таблице χ^2 – распределение найдем квантиль $\chi^2_{\text{табл}}$ со степенью свободы $\nu = 21$ и вероятностью $\alpha = 0,05$, равный 32,67. Так как табличное значение квантиля χ^2 превышает его расчетное значение для динамических рядов всех факторов риска (см. таблицу 2), то верность гипотезы о нормальном распределении числовых значений факторов риска подтверждается.

Так как числовые характеристика факторов риска имеют нормальный закон распределения, то вероятность попадания случайной величины в заданный интервал находится как площадь участка образованного кривой нормального распределения и осью абсцисс на данном интервале (рисунок 1).

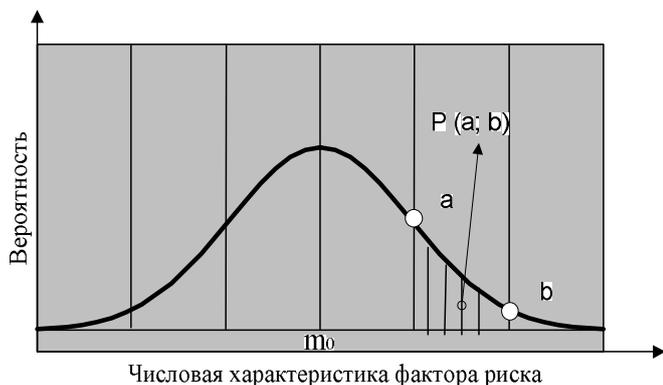


Рис. 1. Вероятность попадания случайной величины в интервал

Площадь заштрихованного на рисунке 1 участка можно найти с помощью функции Лапласа:

$$P(a < \xi < b) = \Phi\left(\frac{b - m_0}{\sigma}\right) - \Phi\left(\frac{a - m_0}{\sigma}\right), \quad (7)$$

где $\Phi(x)$ – функция Лапласа;

a, b – границы интервала.

Так как рост каждого из факторов в рассматриваемом примере приносит дополнительные потери, то нижней границей интервала является допустимый вычисленный предел колебания фактора, а верхней – максимальное значение фактора за исследованный период (таблица 3).

Таблица 3

Вероятности попадания фактора в заданный интервал

Параметры	Варианты финансирования		
	1	2	3
Рост курса доллара США			
Нижняя граница интервала, руб.	32,35	31,48	33,43
Верхняя граница интервала, руб.	37,67	37,67	37,67
Вероятность попадания значения фактора в интервал	0,1592	0,2178	0,0998
Рост курса евро			
Нижняя граница интервала, руб.	44,76	46,72	45,63
Верхняя граница интервала, руб.	47,94	47,94	47,94
Вероятность попадания значения фактора в интервал	0,1132	0,0292	0,0689
Рост ставки LIBOR (USD) 1 год			
Нижняя граница интервала, %	1,48	1,28	1,73
Верхняя граница интервала, %	4,24	4,24	4,24
Вероятность попадания значения фактора в интервал	0,8213	0,8747	0,7352
Рост ставки LIBOR (EUR) 1 год			
Нижняя граница интервала	1,72	2,47	2,05
Верхняя граница интервала	5,77	5,77	5,77
Вероятность попадания значения фактора в интервал	0,7296	0,5874	0,6714
Рост ставки MOSPRIME 6 мес.			
Нижняя граница интервала	12,21	10,6266	9,36
Верхняя граница интервала	28,52	28,52	28,52
Вероятность попадания значения фактора в интервал	0,5248	0,6222	0,6948
Минимальный уровень риска (LR_{min}), руб.	6497,26	7060,76	7233,00

При распределении числовых характеристик факторов риска **отличном от нормального** вероятность попадания случайной величины в заданный интервал определяется по формуле:

$$P(a < \xi < b) = \int_a^b f(x)dx, \quad (8)$$

где $f(x)$ – функция плотности распределения случайной величины.

Вычисление данного интеграла значительно усложняет процесс управления рисками инновационного проекта. Однако необходимо заметить, что большинство экономических процессов в краткосрочном периоде описываются законом нормального распределения, поэтому возможно использование формулы (7) и без проверки нормальности распределения числовых характеристик факторов риска.

На пятом этапе методики показатели вероятности и соответствующие им минимальные (допустимые) потери по каждому фактору наносятся на график (рисунок 2) и производится расчет интегрального показателя. Графическое представление уровней риска по каждому фактору значительно облегчает процесс выбора оптимального варианта финансирования проекта, так как позволяет наглядно оценить преимущества каждого варианта. Интегральным показателем, характеризующим степень риска по конкретной ценности, выступает минимальный уровень риска (LR_{min}) для данной ценности, рассчитываемый по формуле:

$$LR_{min} = \sum_{i=1}^n P_i(a < \xi < b) * L_i(\xi = a), \quad (9)$$

где $L_i(\xi = a)$ – уровень допустимых потерь по i -ому фактору риска;

n – количество факторов риска.

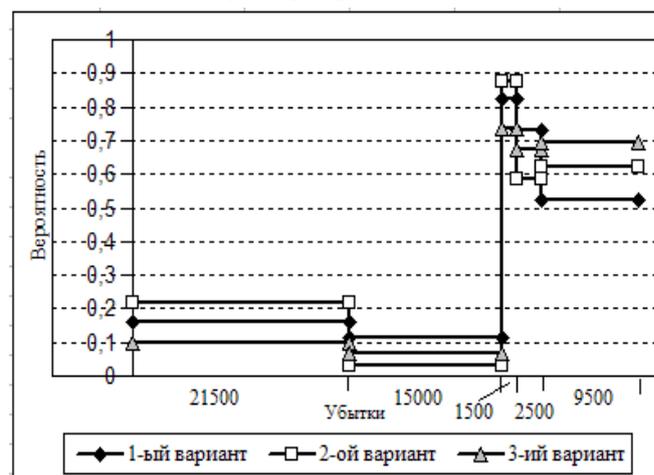


Рис. 2. График уровней риска по факторам

При расчете показателя необходимо учитывать, что выделенные нами риски являются совместными, то есть могут одновременно возникнуть в один и тот же период времени. А это означает, что при подсчете минимального уровня риска по формуле (9) произойдет двойной учет вероятностей совместной реализации факторов риска, что значительно увеличит рассчитываемый показатель. Поэтому необходимо выявление факторов риска, которые могут

действовать совместно. Из значений коэффициентов корреляции факторов риска (таблица 4) видно, что большую совместность между собой имеют две группы факторов: а) курсы валют и ставка MOSPRIME; б) ставки LIBOR.

Таблица 4

Корреляционная матрица факторов риска

Факторы риска	A	B	C	D	E
A	1	0,897	-0,673	-0,823	0,753
B			-0,849	-0,932	0,451
C				0,941	-0,221
D					-0,360
E					1

Указанные совпадения в изменениях числовых характеристик факторов риска объясняются рядом закономерностей, имеющих место в мировой экономике. Во-первых, повышение курса доллара и евро по отношению к рублю происходит при ослаблении российской экономики в условиях отсутствия воздействия ЦБ РФ на курс указанных валют. При этом основной мерой борьбы со слабостью российской экономики, как показал кризис 2008-2009 гг., является повышение ставки рефинансирования, которая оказывает прямое влияние на ставку MOSPRIME. Во-вторых, при слабости экономик Еврозоны и США обычно происходит понижение процента, под который центральные банки стран кредитуют коммерческие банки. Целью такого снижения является увеличение ликвидности экономики. Поэтому межбанковские ставки предложения финансовых ресурсов также снижаются. Так как период исследования совпал по времени с финансово-экономическим кризисом 2008-2009 гг., то реализовались обе описанные выше тенденции. Именно поэтому коэффициенты корреляции между курсом доллара (евро) и ставками LIBOR отрицательны. Отрицательная корреляция также наблюдается между ставками LIBOR и MOSPRIME.

Уровень риска для группы совместных факторов рассчитывается по теореме сложения случайных величин:
 $LR_{\min}^{CD} = P(C)*L(C)+P(D)*L(D) - P(C)*P(D)*[L(C)+L(D)]$,
 $LR_{\min}^{ABE} = P(A)*L(A)+P(B)*L(B)+P(E)*L(E) - P(A)*P(B)*[L(A)+L(B)] - P(A)*P(E)*[L(A)+L(E)] - P(B)*P(E)*[L(B)+L(E)]+P(A)*P(B)*P(E)*[L(A)+L(B)+L(E)]$
 (10-11)

где P(A),...P(E) – вероятности возникновения потерь по факторам риска свыше предусмотренных;

L(A),...L(E) – потери по каждому фактору риска.

На пятом этапе методики производится выбор наиболее оптимального варианта финансирования проекта. Результаты расчетов уровней риска по вариантам финансирования представлены в таблице 3. Таким образом, менее рискованным вариантом финансирования проекта является первый вариант. Однако наш выбор был ограничен только тремя альтернативами, поэтому его нельзя назвать оптимальным. Так как предел допустимого роста каждого фактора риска зависит от доли элемента в структуре ценности, то, меняя структуру ценности, ЛПР может управлять пределом допустимого роста фактора, снижая вероятность превышения этого предела. Если воспользоваться надстройкой Microsoft Excel «Поиск

решения», то можно исследовать все возможные альтернативы финансирования и соответствующие им уровни риска. Условия проведения поиска решения представлены в таблице 5.

Таблица 5

Условия проведения поиска решения в Microsoft Excel

Параметры	Значение
Целевая ячейка	Вероятность попадания в интервал
Изменяемые ячейки	Доли валютных сумм в структуре финансирования
Условия	1. Общая сумма финансирования – 1000000 руб. 2. Ненулевые интервалы.

Результатом проведенного поиска решения является следующая структура финансирования проекта: 446492 руб., 2871 долл., 10742 евро. В данном случае минимальный уровень риска составит 6393,75 руб. против 6497,26 руб. по первому варианту финансирования. Необходимо отметить, что обе сравнимые структуры финансирования при кардинальном отличии друг от друга имеют похожие уровни риска. Это объясняется изменением вероятностей пересечения совместных факторов риска в зависимости от конкретной структуры финансирования инновационного проекта.

Таким образом, нами была создана эффективная методика управления рисками инновационной деятельности, которая позволяет снизить вероятность появления заранее запланированных потерь путем изменения параметров инновационного проекта. Отличительными характеристиками методики являются: а) наличие жесткой детерминации уровня допустимых потерь; б) реализация учета совместности влияния факторов риска на ценность. Указанные характеристики методики позволяют повысить точность инвестиционного планирования инноваций, что значительно увеличивает привлекательность проекта для инвестора. Результатом работы также является создание нового вида графического представления рисков, облегчающего выбор наименее рискованной альтернативы инновационного проекта.

ЛИТЕРАТУРА:

- Агафонова И. П. Характеристика и классификация рисков инновационного проекта / И. П. Агафонова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 19-24.
- Архив индикаторов: ставка Mosprime [Электронный ресурс] / Национальная валютная ассоциация (НВА). – Режим доступа: http://www.nva.ru/nva/indicators/archive/by_id/. (дата обращения 10.01.10)
- Инновационная деятельность малых предприятий [Электронный ресурс] / Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section4.html>. (дата обращения 10.01.10)
- Копылов А. В. Формирование и оценка стратегических ресурсов предприятий / А. В. Копылов, О. А. Ломовцева, Р. П. Харебава. – Волгоград : Перемена, 2001. – 120 с.
- Рынок и аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/export/default.asp>. (дата обращения 10.01.10)
- Средние ставки предложения межбанковских кредитов в Лондоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lan4u.spb.ru/?actual_date. (дата обращения 10.01.10)

ФИЛИАЛЫ ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА ПРИГЛАШАЮТ АБИТУРИЕНТОВ

Урюпинский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283350 от 28.12.2007 г. 403127,
г. Урюпинск, ул. Московская, 9, тел. (84442) 3-22-74

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080106 Финансы (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
5.	080113 Страховое дело (по отраслям)	Очная / заочная
6.	080114 Земельно-имущественные отношения	Очная / заочная
7.	080402 Товароведение (по группам однородных товаров)	Очная / заочная
8.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
9.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
10.	260502 Технология продукции общественного питания	Очная / заочная
	Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)	Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Новониколаевский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283355 от 28.12.2007 г. 403901,
р. п. Новониколаевский, ул. Народная, 83а,
тел. (84444) 6-25-57

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080402 Товароведение и экспертиза товаров	Очная / заочная
5.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
6.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
7.	260502 Технология продукции общественного питания	Очная / заочная
	Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)	Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Палласовский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия АА № 001714 от 28.01.2009 г. 403342,
г. Михайловка, ул. Вишневая, 86, тел. (84463) 2-23-43

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080106 Финансы (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
5.	080114 Земельно-имущественные отношения	Очная / заочная
6.	080402 Товароведение и экспертиза товаров	Очная / заочная
7.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
8.	100102 Организация обслуживания в сфере сервиса	Очная / заочная
9.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
	Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)	Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Михайловский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283352 от 28.12.2007 г. 403342,
г. Михайловка, ул. Вишневая, 86, тел. (84463) 2-23-43

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
3.	080402 Товароведение (по группам однородных товаров)	Очная / заочная
4.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
5.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
	Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)	Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Ленинский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283349 от 28.12.2007 г. 404600,
г. Ленинск, ул. Ленина, 51, тел. (84478) 4-44-87

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
4.	260502 Технология продукции общественного питания	Очная / заочная
Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)		Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Камышинский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283353 от 28.12.2007 г. 403870,
г. Камышин, ул. Набережная, 66, тел. (84457) 4-29-37

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080106 Финансы (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
5.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
6.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)		Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Фроловский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283344 от 28.12.2007 г. 403500,
Фроловский район, п. Пригородный, ул. Подгорная, 300,
тел. (84465) 2-38-38

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
5.	100102 Организация обслуживания в сфере сервиса	Очная / заочная
Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)		Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Сурувикинский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283348 от 28.12.2007 г.
404420, г. Сурувикино, МКР-1, 53,
тел. (84473) 2-53-40

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080106 Финансы (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
5.	080113 Страхование дело	Очная / заочная
6.	080114 Земельно-имущественные отношения	Очная / заочная
7.	080402 Товароведение (по группам однородных товаров)	Очная / заочная
8.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
9.	100102 Организация обслуживания в сфере сервиса	Очная / заочная
10.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
11.	260502 Технология продукции общественного питания	Очная / заочная
Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)		Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

Котельниковский филиал

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Лицензия серия А № 283346 от 28.12.2007 г.
404354, г. Котельниково, ул. Чеснокова, 13,
тел. (84476) 3-33-59

№ п/п	Программы среднего профессионального образования	Форма обучения
1.	030503 Правоведение	Очная / заочная
2.	030504 Право и организация социального обеспечения	Очная / заочная
3.	080106 Финансы (по отраслям)	Очная / заочная
4.	080110 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Очная / заочная
5.	080501 Менеджмент (по отраслям)	Очная / заочная
6.	230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям)	Очная / заочная
Программы высшего профессионального образования (бакалавриат)		Форма обучения
1.	030500 Юриспруденция	Заочная
2.	080100 Экономика	Заочная
3.	080500 Менеджмент	Заочная

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сидунова Галина Ивановна,

д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и менеджмента,

e-mail: econ@vspu.ru

Наумова Елена Юрьевна,

ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента

Волгоградского государственного педагогического университета,

e-mail: naumelena@list.ru

СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ РЕГИОНА

System dynamic approach to forecasting and management of region human resources

В статье представлена модель физических потоков развития регионального рынка труда. В основе данной модели лежит соответствие между желаемой рабочей силой и количеством вакансий на региональном рынке труда. Рассмотренный подход к прогнозированию позволил определить составляющие системы для сбалансированности рабочей силы и рабочих мест в регионе. Сбалансированность локального рынка труда зависит от оптимального соотношения желаемой и имеющейся рабочей силы в регионе. В свою очередь человеческие ресурсы региона зависят от демографических, миграционных процессов, величины безработицы, развитости инфраструктуры.

The following article represents a model, showing physical flows of regional labor market development. The model is based upon labor force demanded and quantity of vacancies in the regional labor market. The considered approach to forecasting allows to define system elements for achieving the balance between labor force and vacancies in the region. Local labor market balance depends on the optimal correspondence between desired and available labor force. At the same time regional human resources depend on demographic and migration processes, the level of unemployment and infrastructure development.

Ключевые слова: человеческие ресурсы; регион; модель, системная динамика; рынок труда; рабочая сила; прогноз; вакансии; баланс; физически потоки.

Keywords: human resources; region, model; system dynamics; labor market; labor force, prognosis; vacancies; balance; physical flows.

Системно-динамический подход прогнозирования может быть использован как аналитический метод прогнозирования развития человеческих ресурсов.

Системная динамика концентрирует внимание на исследовании и объяснении качественного характера (динамики) поведения сложных систем¹. Специалисты по системной динамике обычно не интересуются точными значениями переменных системы в определенный период времени, так как их интересуют качественные характеристики поведения системы:

- устойчивость системы;
- рост;
- спад (падение);
- выход в равновесное состояние и т. д.

Одно из основных предположений парадигмы системной динамики заключается в том, что динамика поведения сложной системы порождается структурой с обратными связями, то есть физическими процессами с определенными ограничениями, целями и стимулами, заставляющими людей вести себя соответствующим образом.

Одна из центральных концепций системной динамики – двусторонняя причинность обратной связи. Различают два типа обратных связей, которые органично сливаются с развитием социально-экономической системы в целом и региональным рынком труда, в частности:

- отрицательные, стремящиеся погасить возмущение и вернуть систему в равновесие или приблизить к цели;
- положительные, стремящиеся усилить возмущение, генерируя; экспоненциальный рост или коллапс.

На рис. 1 приведена причинно-следственная динамика модели воспроизводства рабочей силы (отрицательный контур) и причинно-следственная диаграмма емкости рынка рабочей силы (контур положительной обратной связи).



Рис. 1. Структуры положительного (а) и отрицательного (б) контуров обратной связи

¹ Лесник А. Маркетинг : деловая стратегия предприятия / А. Лесник, А. Саркисов, С. Ярцева. - Владивосток, 1995. - С. 79.

Рассматривая метод системной динамики как прогноз развития социально-экономической системы в целом или регионального рынка труда, необходимо учитывать эффект сопротивления воздействию, который поможет ответить на вопросы, почему социально-экономические проблемы остаются нерешенными, несмотря на постоянные усилия, направленные на их решение; почему административные структуры (центры занятости, комитеты по труду, министерство труда и т. д.), стремясь найти оптимальный баланс между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда, не могут найти вариант, который приведет к желаемому результату.

Срабатывают механизмы сопротивления давлению извне и так называемый синдром «изобретено не здесь» – синдром NIH – not invented here. Окончательные результаты обычно более чем скромные. Специалисты по системной динамике объясняют это как следствие наличия в системе структур, сходных с базовой структурой, представленной на рисунке, названной сопротивлением воздействию (рис. 2).

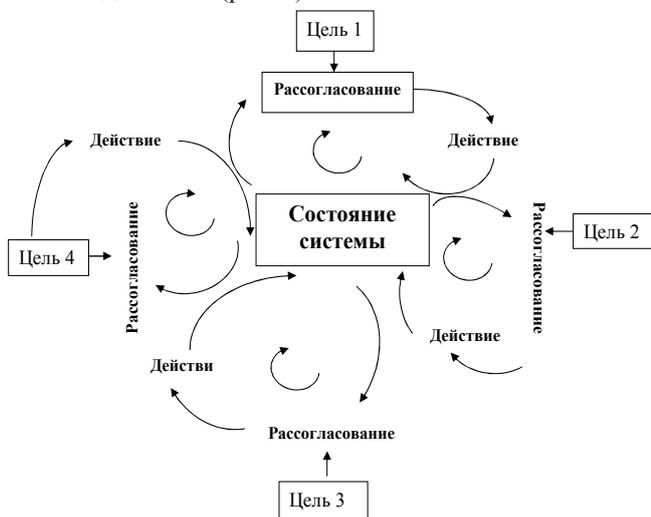


Рис. 2. Базовая структура системной динамики «Сопротивление воздействию»²

Из рисунка 2 видно, что состояние системы входит в качестве составляющего элемента в несколько контуров обратных связей, каждый из которых стремится перевести социально-экономическую систему в свое состояние, задаваемое своей целью. Допустим, изначально система находится в состоянии равновесия, затем один из контуров усиливает действие, направленное на сдвиг системы в сторону своей цели. Если в других контурах имеются запаздывания, то в первое время система действительно приблизится к цели активного контура. Но это приведет к активному увеличению рассогласования в других контурах, и в них, соответственно, возрастут действия по приближению системы к своей цели. По прошествии времени запаздывания система вновь вернется в равновесное состояние, близкое к исходному, но уже на значительно более высоком уровне напряженности. Каждый из контуров перешел в режим существенно более сильного действия. Такое поведение называют компенсирующим действием отрицательных обратных связей.

При наличии такой структуры вмешательство в систему, направленное на изменение какого-либо нежелательного состояния (симптома проблемы) без учета компенсирующих обратных связей, может дать краткосрочный эффект, который затем будет сведен на нет компенсирующим механизмом. В результате такого вмешательства оказываются впустую истраченными силы и средства, цель не достигается, а социально-экономическая система переходит в более напряженный режим функционирования.

В качестве примера рассмотрим сегмент рынка, где в настоящее время спрос и предложение сбалансированы. Каждая компания имеет свою долю рынка в условиях умеренной конкуренции. И если в этих условиях одно (или несколько) из предприятий принимает решение осуществить новые капиталовложения, то предложение продукции данной компании в результате проведения этой политики может превысить спрос на данном сегменте рынка. Ведь данный сегмент рынка способен был поглотить продукцию определенного количества. Итогом становится падение цен, и ни одно из предприятий не окупает произведенные капиталовложения. В результате обязательно произойдет сокращение персонала на данных предприятиях, и конкурентная борьба переходит на более высокий уровень.

Реальный пример объяснения социальной напряженности в обществе или регионе, влияющий на кадровую политику (и наоборот), приведен на рис. 3.

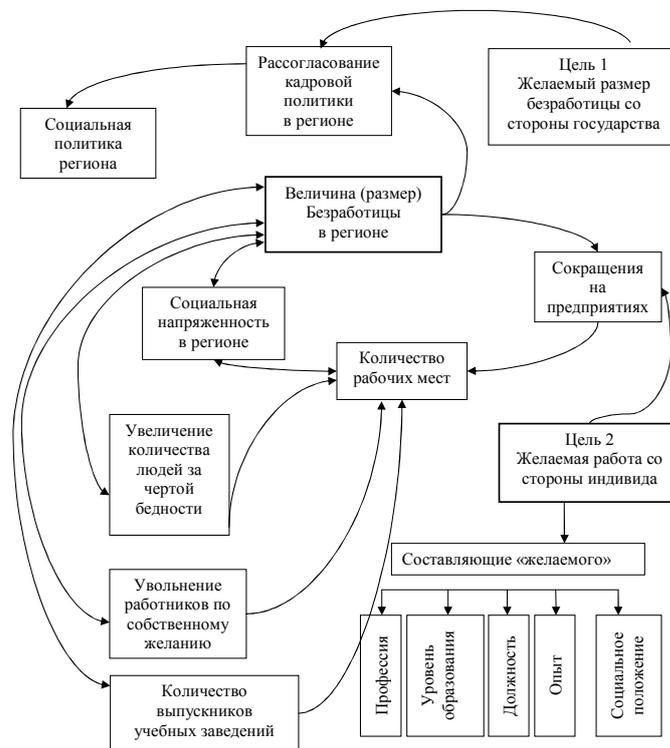


Рис. 3. Пример базовой структуры «Сопротивление воздействию»

В системной динамике уделяется очень большое внимание адекватному моделированию механизмов принятия решения, то есть механизмов формирования значений скоростей на основании значений уровней и вспомогательных переменных состояния системы. Ак-

² Лесник А. Маркетинг : деловая стратегия предприятия / А. Лесник, А. Саркисов, С. Ярцева. - Владивосток, 1995. - С. 14.

цент делается на имитационное моделирование, то есть моделирование именно тех процессов принятия решения, которые имеют место в реальной жизни.

Рассмотрим модель развития регионального рынка труда и, как следствие, процесса формирования кадровой политики социально-экономической системы региона. Физические потоки сбалансированности рабочей силы и рабочих мест в регионе приведены на рис. 4.

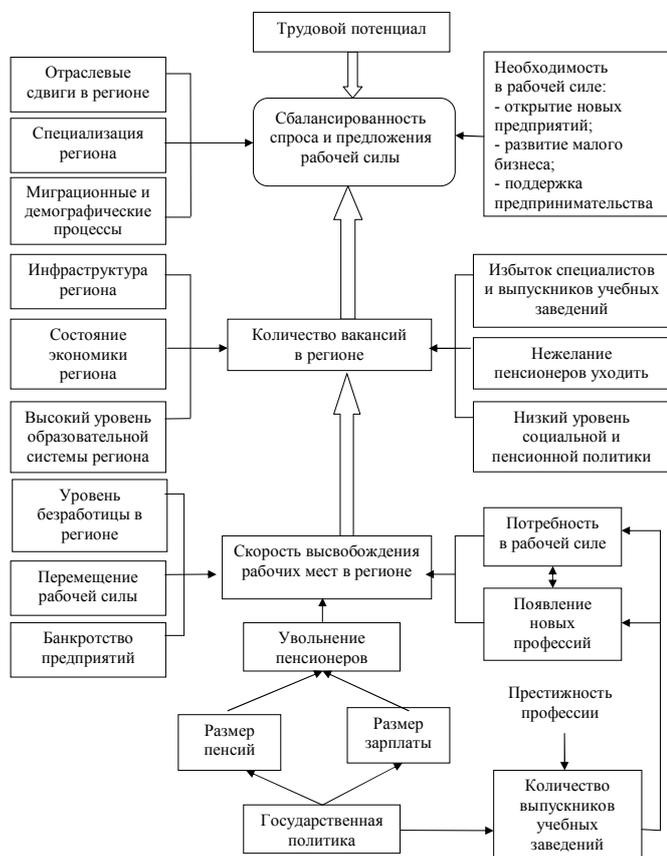


Рис. 4. Физические потоки сбалансированности рабочей силы и рабочих мест в региональной социально-экономической системе

Суть механизма нормального функционирования рынка труда состоит в том, чтобы обеспечить переток рабочей силы туда, где в ней больше нуждаются. Чтобы обеспечить высокую мобильность рабочей силы, необходимо создать условия, позволяющие рабочим переходить с одного рабочего места на другое, а не быть привязанным к одному.

Для того чтобы процесс перетекания трудовых ресурсов не происходил совершенно стихийно и не приносил ущерба экономике, необходимо планировать развитие регионального рынка труда.

Авторами предложена модель, которая определяет факторы сбалансированности количества рабочих и желаемой рабочей силы в регионе. На основе этой модели кадробразующие структуры и учебные заведения могут планировать свою деятельность на среднесрочный и долгосрочный периоды. Это позволит: определить величину спроса и предложения рабочей силы на рынке труда; эффективно ориентировать подготовку и переподготовку специалистов; стабилизировать ситуацию

на рынке труда; сглаживать отклонение системы «человеческие ресурсы» от нормального, а впоследствии привести ее в менее напряженное состояние.

Рассмотрим физическую структуру сбалансированности рабочей силы и желаемой рабочей силы, а также процесса образования новых вакансий и их заполнения в региональной социально-экономической системе³. На рис. 5 авторами приведены физические потоки данной модели.

«РС» (рабочая сила) – в данной модели рассматривается как человеческие ресурсы, то есть количество и качество людей, пригодных по своим биологическим, психологическим, интеллектуальным, культурным, профессиональным параметрам для конкурентной борьбы⁴.

Желаемая рабочая сила (ЖРС) может рассматриваться как желаемая рабочая сила, отвечающая качественным параметрам потребности региональной социально-экономической системы экономики (образование, опыт, профессионально-квалификационная подготовка, структурный состав, половозрастной состав и т. д.) и количественным показателям (необходимая потребность специалистов).

ЖРС – адекватна количеству желаемых рабочих мест (РМ).

$$В \text{ прогнозируемом варианте } ЖРС_{пр} = РМ_{прог}$$

С точки зрения оптимальной занятости населения региона:

$$ЖРС' = ТСН - ВБ_{норм} \tag{1}$$

где: ЖРС' – желаемая рабочая сила региона с точки зрения оптимальной занятости населения;

ТСН – трудоспособное население региона; ВБ_{норм} – нормальная величина безработицы.

Идеальный вариант сбалансированности занятости трудоспособного региона: ЖРС = ЖРС'. $\tag{2}$

Реальные процессы, происходящие в экономике, могут только определить стремление к данному равенству.

С точки зрения авторов, показатель (скорость найма рабочей силы, скорость увольнения и т. д.) могут рассматриваться на уровне предприятия, а затем на уровне отрасли, так как специфика отрасли может влиять на данные показатели.

На основании данных показателей определяются скорость заполнения вакансий в регионе и скорость образования вакансий в регионе. Следовательно, данные показатели характерны для любой социально-экономической системы.

Чтобы сократить безработицу или заполнить новые рабочие места на вновь создаваемых предприятиях, требуется создать эти места, обучить специалистов и рабочих или набрать рабочих (специалистов) на существующие.

³ Сидунова Г. И. Инновационная стратегия формирования кадровой политики социально-экономических систем : автореф. дис. ... д. э. н. / Г. И. Сидунова. - М. : Изд-во ГАСИС, 2004. - С. 35.

⁴ Тихомирова Е. В. Человеческие ресурсы, основные понятия / Е. В. Тихомирова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2010. - № 1. - С. 72.

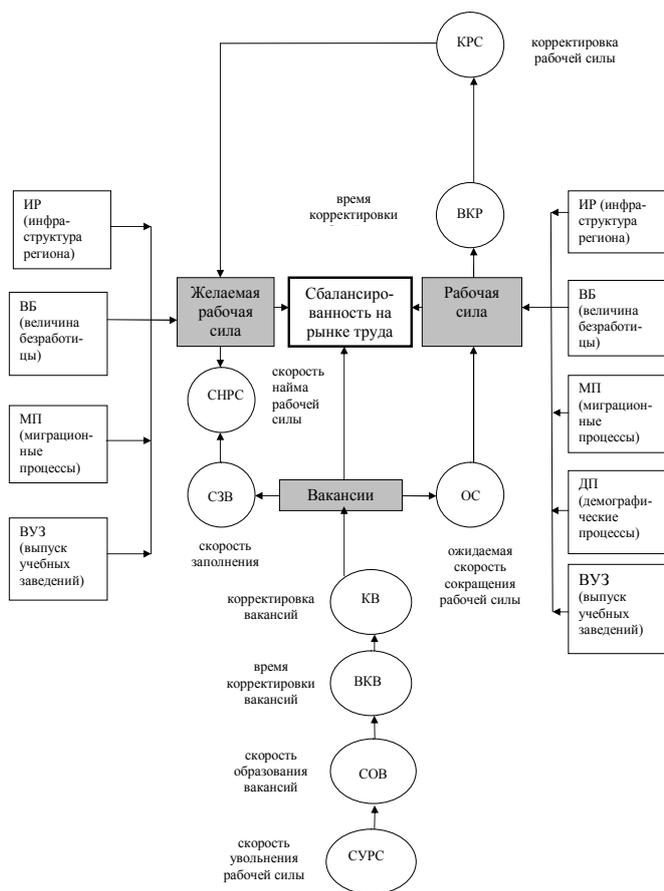


Рис. 5. Модель развития регионального рынка труда

Следовательно, для оптимальной сбалансированности спроса и предложений рабочей силы в регионе необходимо сформировать количественный и качественный состав вакансий, которые затем будут заполнены.

Для этого необходимо привлечь инвестиции для сохранения существующих вакансий или создания новых, дать рекламу о наличии вакансий, провести конкурс, может быть, провести предварительное обучение кандидатов на должности и т. д. Каждое заполнение вакансии есть найм, то есть скорость найма равна скорости заполнения вакансий.

При рассмотрении механизма формирования потоковых переменных данных показателей мы практически определяем механизмы принятия решения о величине реальных изменений на основании текущего состояния

системы. В подсистеме динамики рабочей силы есть три уровня – «вакансии» (В), «рабочая сила» (Р), «желаемая рабочая сила» (ЖРС), которые вместе с уровнями производственной подсистемы должны в конечном итоге определять данные показатели.

Главная задача при расчете данных показателей заключается не только в определении тенденции развития регионального рынка труда, но и в определении обратных связей. Это означает, что прогноз показателей дает возможность предвидеть многовариантность развития ситуации и принятия эффективных и своевременных управленческих решений при инновационных изменениях в регионе.

Сбалансированность системы «трудовые ресурсы региональной социально-экономической системы» определена следующими факторами: скорость найма рабочей силы; скорость увольнения рабочей силы; скорость образования вакансий; размер заработной платы; рынок жилья; структурные сдвиги в экономике; размер пособия по безработице, количество и специализация выпускников учебных заведений.

При оценке общей ситуации на рынке труда и рынке образовательных услуг необходим не только количественный подход, но и качественный. Задача региональных кадровобразующих структур и учебных заведений состоит не столько в представлении оперативной информации и ее сборе об имеющихся вакансиях и заявках от организаций, сколько в обеспечении возможности непосредственно устанавливать отношения с социально-экономическими системами, определять требования к специалистам и прогнозировать дальнейшую ситуацию на рынке труда в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лесник А. Маркетинг : деловая стратегия предприятия / А. Лесник, А. Саркисов, С. Ярцева. – Владивосток, 1995. – 186 с.
2. Сидунова Г. И. Инновационная стратегия формирования кадровой политики социально-экономических систем : автореф. дис. ... д. э. н. / Г. И. Сидунова. – М. : Изд-во ГАСИС, 2004. – 42 с.
3. Тихомирова Е. В. Человеческие ресурсы, основные понятия / Е. В. Тихомирова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 1. – С. 72.

Курчаев Шамиль Вахмурадович,

соискатель кафедры мировой и региональной экономики

Волгоградского государственного университета,

ведущий специалист Управления макроэкономического анализа и прогнозирования

Министерства экономики Республики Дагестан,

e-mail: mabor@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Conceptual basis for the strategy of the social and economic development of the region

Предложено уточненное определение концепции стратегии социально-экономического развития региона. Выявлены основные фазы и этапы процесса разработки стратегии, а также результаты работ, составляющие содержание концептуальных основ стратегии долгосрочного развития региона.

The article deals with a more accurate definition of the conceptual strategy of the social and economic development of the region. The author shows major phases and stages of the strategy development process and also provides the research results of the conceptual basis for the strategy of the long-term development of the region.

Ключевые слова: регион, концепция, стратегия развития, процесс, структура, качество, мониторинг.

Keywords: region, conception, strategy of development, process, structure, quality, monitoring.

В последнее время органы государственного управления и экспертное сообщество уделяют большое внимание проблеме стратегического планирования социально-экономического развития регионов. Можно выделить четыре информационные области, посвященные данной проблематике:

- нормативно-правовые документы, отражающие подход законодательной и исполнительной власти к региональному развитию;
- ориентированные на потребности коммерческих организаций исследования по разработке долгосрочных корпоративных стратегий;
- научные исследования по разработке стратегий развития субъектов РФ;
- собственно стратегии долгосрочного социально-экономического развития субъектов РФ.

К числу основных нормативно-правовых документов, определяющих парадигму развития субъектов РФ в долгосрочной перспективе, можно отнести Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, Концепцию стратегии социально-экономического развития регионов РФ, проект «Требования (технический стандарт) к стратегии социально-экономического развития субъекта РФ» и др. Кроме того, существует значительное количество отраслевых документов, таких как Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года, Концепция демографической политики РФ на период до 2025 года, Государственная программа развития сельского хозяйства и рынков сель-

скохозяйственной продукции, сырья на 2008-2012 годы и др. Данные документы определяют систему нормативных требований, задающих структуру и содержание правовых основ по формированию и реализации стратегии социально-экономического развития регионов.

Несмотря на значительное количество нормативных регулятивов, государственная региональная политика на сегодняшний день является одним из наименее обеспеченных методическими материалами направлений государственной политики России. Многочисленные исследования, посвященные разработке долгосрочных стратегий, ориентированы, как правило, на потребности коммерческих организаций. Однако методология построения корпоративной стратегии не может в полном объеме быть применима к разработке стратегии регионального развития. Как отмечают многие авторы, корпоративная стратегия отличается от стратегии развития региона, например, тем, что корпоративная стратегия предполагает развитие более детерминированной системы. Таким образом, уточняя концептуальные основы развития региона, нельзя слепо калькировать терминологический и методический аппарат корпоративных стратегий, равно как и других, смежных к регионоведению областей знаний. В этой связи представляется крайне важным уточнить понятие «концепция» применительно к региональному развитию. А. А. Захаров высказывается в этой связи: «Большинство авторов статей и монографий, в названиях которых присутствует термин «концепция», не делает даже малейшей попытки указать, в каком значении будет применяться данный термин»¹.

Вместе с тем несоблюдение элементарной методологической культуры ведет к недопониманию проблемы исследования, как самими авторами, так и читателями. При этом отметим, что научное осмысление понятия «концепция» осуществляется в условиях продолжающихся трансформационных процессов, когда происходит слом старых и возникновение совершенно новых экономических отношений.

Когда речь идет о правильной и точной терминологии, следует обращаться к самым основам слова, а именно к его этимологическому происхождению. Н. М. Шанский отмечает, что слово концепция имеет латинские и французские корни, будучи заимствованным в первой трети XIX века из французского языка, где *conception* от латинского *conception* «соединение, выражение, система», суффиксального производного от *conspicere* «собирать, излагать, задумывать», префиксального образования от

¹ Захаров А. А. Методологический анализ историко-философской концепции Вл. Соловьёва / А. А. Захаров // Размышления о... Выпуск 1. Философский альманах. – М. : Диалог-МГУ, 1998. – 68 с. – С. 34.

сареге «понимать, постигать»². В терминологических словарях, как правило, под концепцией подразумевается определенный способ видения, система взглядов на какое-либо явление. Например, в Большой советской энциклопедии концепция – определенный способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса, основная точка зрения на предмет, руководящая идея для их систематического освещения.

Применительно к теме настоящего исследования автор подразумевает под концепцией стратегии развития региона систему ключевых положений, определяющих подходы к долгосрочному социально-экономическому развитию региона и механизмы их реализации. При этом концепция сама является системой, включающей множество элементов (концептуальных основ), находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность, единство.

Концептуальные основы проявляются и применяются в процессе разработки стратегии социально-экономического развития региона. Многообразие мнений исследователей и отсутствие predetermined на федеральном уровне общепринятой технологии по разработке стратегии развития региона обуславливает множество подходов к данному процессу. Не умаляя безусловную полезность и значимость каждого из подходов, следует отметить, что в большинстве случаев выделение этапов разработки региональной стратегии происходит без указания причинно-следственной логики рассуждений авторов. При этом, как правило, отсутствует критерий классификации выделенных этапов работ и подходов к их выполнению. Однако на современном этапе развития научной мысли модернизируются логика анализа и сама система управления процессами регионального развития. На смену директивному управлению приходит этапный компаративный анализ соотношения и соизмерения ресурсов, а методология разработки стратегии развития региона во многом принимает эклектический характер.

Концептуальные основы должны охватывать наиболее значимые аспекты территориального развития, базируясь на соответствующих общенаучных и частнонаучных методах, а также лучших практиках государственного администрирования. Это позволяет выполнить прогнозный анализ и выбрать наиболее эффективный сценарий развития региона, а также осуществить комплекс мероприятий по реализации выбранной стратегии. Концептуальные основы в данном контексте включают как сам процесс регионального стратегирования, его структуру и логику, так и результаты, «выходы» этапов осуществляемых работ.

По мнению автора, в процессе разработки региональной стратегии можно выделить две фазы, различающиеся степенью общности результатов выполняемых работ, а именно:

– прогнозный анализ, предусматривающий осуществление этапов и работ, ориентированных на анализ текущей ситуации и определение наиболее эффективного направления развития региона;

– целепологание, включающее этапы и работы, направленные на дальнейшую детализацию и конкретизацию выбранной стратегии социально-экономического развития региона: определение целей, приоритетов, конкретных планов, механизмов реализации и пр. (рис. 1).



Рис. 1. Фазы и этапы процесса разработки стратегии развития региона

В основе фазы прогнозного анализа должен лежать системный подход, позволяющий рассмотреть регион как систему с установленными целями функционирования и организованную в виде целостной совокупности взаимодействующих элементов. Эта система имеет единую структуру, включающую в себя физико-географическую, экономическую, политико-административную, этническую, социокультурную, правовую, политическую подструктуры, соответствующие подструктурам социальные институты, при определяющей роли институтов управления в организации жизни региона. Отметим то, что регион относится к сложным системам. Вопросы формирования и осуществления системности и технологий государственного управления рассматриваются в работах многих отечественных авторов, наряду с другими вопросами теории государственной службы и государственного управления. Например, И. А. Василенко отмечает, что системный подход используется с начала 60-х годов XX века в государственном администрировании в США, Великобритании, Франции, Германии³. Автор указывает, что главная идея системного подхода заключается в признании взаимосвязей и взаимозависимости элементов, подсистем и всей системы государственного администрирования с внешней средой, то есть с обществом в целом. Это дает возможность рассматривать взаимосвязи в системе административно-государственного управления и между системой и обществом как единое

² Шанский Н. М. Школьный этимологический словарь русского языка. Происхождение слов / Н. М. Шанский, Т. А. Боброва. – М.: Дрофа, 2004. – 398 с. – С. 144.

³ Василенко И. А. Административно-государственное управление в странах запада: США, Великобритания, Франция, Германия / И. А. Василенко. – М.: Логос, 2001. – 200 с. – с. 18

целое. Такой подход означает, что стратегия государственного администрирования не может быть объектом точного прогнозирования и планирования, поскольку общество постоянно развивается и изменяется.

Вместе с тем системный подход предполагает акцент на разработке стратегического управления, устанавливающего общие цели и способы поведения административно-государственного управления в целом. Системный подход указывает, что регион состоит из многочисленных взаимосвязанных подсистем и является открытой структурой, которая взаимодействует с внешней средой. Признак системности является важнейшим свойством административно-территориального устройства субъекта РФ, имеющим методологическое значение для раскрытия всего его содержания. И на первоначальном этапе разработки концепции важно обеспечить понимание потенциала, проблем, специфики и перспектив социально-экономического развития региона. В этой связи Г. Г. Фетисов относит к первому этапу разработки стратегического плана социально-экономического развития региона оценку достигнутого уровня и особенностей социально-экономического развития региона⁴.

Однако в рамках системного подхода нельзя точно определить переменные, влияющие на функцию развития региона. Такое определение переменных и их влияния на эффективность административных структур является основным достижением ситуационного подхода, ставшего логическим продолжением теории систем. Ситуационный подход наиболее полно отражает проблемы, возникающие при управленческой деятельности, универсален и по существу содержит основные методы, связанные с принятием управленческих решений, содержащиеся в других подходах. Он возник в начале 70-х годов прошлого века и внес важный вклад в развитие государственного администрирования, используя возможности прямого приложения науки к конкретным ситуациям и условиям. Центральную роль при ситуационном анализе играет определение ситуационных переменных (факторов), оказывающих существенное влияние на развитие ситуации, и отбрасывание тех факторов, которые существенного влияния оказать не могут. Соответственно, для того чтобы провести тщательный ситуативный анализ регионального развития, необходимо учесть факторы внешней и внутренней среды региона, возможности и угрозы его развития. Выбор эффективной стратегии развития региона обусловлен сочетанием сильных и слабых сторон, характеризующих социально-экономическое положение данной территории. Проведенный анализ позволяет сформулировать стратегические внутренние и внешние факторы развития. Эффективная стратегия развития региона – это та стратегия, реализация которой преумножает внутренний потенциал края и укрепляет его положение на межрегиональном и международном рынках.

Следующим важным этапом в построении региональной стратегии является сценарный подход. Основываясь на системном анализе социально-экономической системы региона, внешних и внутренних факторов, сложившихся и возможных приоритетных сфер хозяйственной деятельности, становится возможным выделить

прогнозные варианты развития субъекта РФ. Метод моделирования сценариев способствует созданию адекватного «видения» и насыщенных информацией «сценариев» на пути к нему. Следует отметить, что разработка различных вариантов развития региона предусмотрена также упомянутыми выше Требованиями (техническим стандартом) к стратегии социально-экономического развития субъекта РФ. Данный нормативный документ предполагает создание 2-3 наиболее вероятных сценариев социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу. Причем сценарный анализ должен осуществляться с использованием многофакторной модели, обязательно должен быть рассмотрен инерционный сценарий. Разработка альтернативных вариантов социально-экономического развития региона позволяет более полно определить критические ситуации для принятия решений, а также возможные последствия предполагаемых альтернативных вариантов решений с целью их сопоставления и выбора наиболее эффективного сценария.

Таким образом, в фазе прогнозного анализа жизненного цикла региональной стратегии можно выделить три последовательных этапа исследования проблематики развития региона, обеспечивающие некую форму технической передачи результатов – измеримых и проверяемых концептуальных основ, служащих прогнозной базой следующих работ.

На основе полученных результатов прогнозного анализа выполняются этапы и работы фазы целеполагания жизненного цикла стратегии социально-экономического развития региона. Как отмечает В. Л. Гавеля относительно целеполагания в структуре социальной деятельности человека: «В гносеологическом смысле существование предшествует сущности, сущность извлекается из существования, она о чем-то. По этой причине целеполагание гармонично связано с целями уже осуществленными, которые есть прецедент для постановки новых целей»⁵.

В фазе целеполагания фокус внимания перемещается от общих установок дескриптивного характера к действиям по уточнению основных атрибутов реализации стратегии социально-экономического развития региона: целей, ориентиров, механизмов реализации стратегии, планов действий государственных органов и системы мониторинга, диагностики и коррекции концепции.

Стратегия развития региона должна выступить основой реализации политики руководства субъекта РФ, направленной на достижение целей долгосрочного социально-экономического развития. В одной из своих работ Г. Минцберг отмечает: «... суть стратегии – военной, дипломатической, в бизнесе, спорте или политике – состоит в том, чтобы выстроить позицию, достаточно сильную (и потенциально гибкую) для того, чтобы организация достигла поставленных целей вопреки всем непредвиденным вмешательствам внешних сил»⁶. Без указания приоритетов развития стратегия представляется размытой и выхолощенной. Таким образом, уточнение целей, приоритетов и императивов, ориентиров и гори-

⁵ Гавеля В. Л. Целеполагание в структуре социальной деятельности человека / В. Л. Гавеля. – Волгоград : Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 1998. – 278 с. – С. 234.

⁶ Минцберг Г. Стратегический процесс : пер. с англ. / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с. – С. 29.

⁴ Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с. – С. 267.

зонтов стратегического развития региона должно являться первым шагом второй фазы процесса разработки стратегии социально-экономического развития региона.

Достижение заявленных целей и приоритетов в значительной степени зависит от разработки эффективного механизма формирования, координации и реализации региональной стратегии. При наличии оптимальной стратегии социально-экономического развития, сформулированных миссии и целей главным становится формирование программы и механизма реализации. Реализация государственной региональной политики выражается в претворении в жизнь конкретных мер по достижению поставленных целей усилиями всех слоев общества при главенствующей роли исполнительной власти.

Механизм реализации включает нормативно-правовые, организационные, экономические средства и методы воздействия на управляемый объект и предполагает выработку соответствующих решений, создание управленческих структур, наличие необходимых ресурсов. Эффективность выполнения мероприятий зависит от реалистичности поставленных целей, взаимодействия всех организаторов и участников реализации политического курса, поддержки его социальными группами и лидерами политических течений.

Ключевыми составляющими механизма реализации стратегии, по мнению автора, являются: системы планирования, энергетическая политика органов власти субъекта РФ, бюджет субъекта РФ, механизм частно-государственного партнерства, региональные целевые программы, повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления.

Региональная стратегия предполагает наличие не только механизмов реализации и планов действий органов государственной власти, но и системы постоянного мониторинга социально-экономического состояния региона, сравнение данных мониторинга с целями и критериями развития, оценку эффективности и результативности предпринятых мер. Главная задача здесь состоит в создании надежной и объективной основы для выработки государственной политики регулирования процессов территориального развития на уровне субъекта РФ, а также своевременной коррекции развития территории. Основой системы мониторинга является система индикаторов, целостно описывающих целевые характеристики, предполагаемое изменение их значений, а также допустимые отклонения от заданных стратегических показателей. Необходимость организации системы мониторинга связана также с особенностями современного периода, состоящего в сокращении объектов, масштабов и полноты обязательной статистической отчетности. Как отмечает Г. Г. Фетисов: «... Из поля зрения официальной статистики выпадают целые пласты социально-экономической действительности (теневая экономика, самозанятость населения, реальные доходы населения и т. п.)»⁷. Таким образом, основными этапами фазы целеполагания являются разработка целей, механизмов и системы мониторинга развития региона.

Обобщая вышесказанное, отметим, что предложенные в настоящей статье процессы, методические подхо-

ды и результаты разработки стратегии развития региона позволяют повысить качество процедуры регионально-го стратегирования, открывают новые возможности и новые методы решения социально-экономических проблем той или иной территории РФ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Василенко И. А. Административно-государственное управление в странах запада : США, Великобритания, Франция, Германия / И. А. Василенко. – М. : Логос, 2001. – 200 с.
2. Гавеля В. Л. Целеполагание в структуре социальной деятельности человека / В. Л. Гавеля. – Волгоград : Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 1998. – 278 с.
3. Захаров А. А. Методологический анализ историко-философской концепции Вл. Соловьёва / А. А. Захаров // Размышления о... Выпуск 1. Философский альманах. – М. : Диалог-МГУ, 1998. – 68 с.
4. Курченков В. В. Определение стратегических направлений развития ЮФО / В. В. Курченков, С. Н. Соколов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2008. – № 1 (12). – С. 75-79.
5. Минцберг Г. Стратегический процесс : пер. с англ. / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
6. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области (2008-2025) / рук. авт. коллектива О. В. Иншаков [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. В. Иншакова ; РАН, Отделение обществ, наук, Юж. секция содействия развитию экономики ; ВолГУ. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2008. – 356 с.
7. Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
8. Шанский Н. М. Школьный этимологический словарь русского языка. Происхождение слов / Н. М. Шанский, Т. А. Боброва. – М. : Дрофа, 2004. – 398 с.

⁷ Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. - М. : ИНФРА-М, 2006. — с. 168

Алпатов Алексей Викторович,

к. ф.-м. н., ст. преподаватель кафедры математических
и естественных наук,
e-mail: alpatov80@mail.ru

Мещерякова Наталья Евгеньевна,

к. ф.-м. н., доц. кафедры математических
и естественных наук,
e-mail: Dandelion1@yandex.ru

Рубинштейн Екатерина Юрьевна,

к. п. н., доц. кафедры математических
и естественных наук Волгоградского института бизнеса,
e-mail: rubinkat@yandex.ru**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ
г. ВОЛГОГРАДА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА****Housing prices forecast in the primary and secondary Volgograd market in the financial crisis**

В данной статье исследована зависимость цен реализации жилья на первичном и вторичном рынках г. Волгограда от района застройки, типов квартиры и дома. Модели построены по данным о средних ценах за 1 м² общей площади для типового жилья, жилья типа «комфорт» и «повышенный комфорт». Исследование проводилось на основании линейной модели множественной регрессии, содержащей фиктивные переменные. Качество модели оценивалось с помощью F-теста. По результатам исследования приведен перечень наиболее престижных районов города. Проведен анализ влияния финансового кризиса на динамику цен. Построены графики, отражающие рост цен на жилье в г. Волгограде в 2007-2009 гг. Дан прогноз динамики цен на жилье в 2010 г.

The article presents the dependence of the price of realization of habitation in the primary and secondary Volgograd markets on city areas, types of an apartment and a house. The models are constructed from data on average prices for 1 m² of the total area for the typical housing, housing such as "comfort" and "increased comfort. Research is based on a multiple linear regression model containing dummy variables. Quality of the model was evaluated by means of the F-test. The list of the most prestigious urban districts is presented on the basis of the research results. The author gives an analysis of the influence of financial crisis on price dynamics. The diagrams demonstrate the rise in prices on habitation in Volgograd in 2007-2009. The forecast of dynamics of the prices for habitation in 2010 is given.

Ключевые слова: рынок первичного жилья, рынок вторичного жилья, финансовый кризис, Волгоградская область, множественная регрессия, фиктивные переменные, экономико-математическое моделирование, динамика цен, прогнозирование, жилье.

Keywords: primary housing market, secondary housing market, financial crisis, Volgograd region, multiple regression, dummy variables, economic-mathematical modeling, dynamics of the prices, forecasting, habitation.

Приобретение и обустройство собственного жилья во все времена считались первоочередной задачей любого человека. Проблема обеспеченности жильем для мо-

лодого поколения стала одной из ведущих социальных проблем и нашла отражение в государственной программе современной России. Вместе с тем существующая государственная программа помощи молодым семьям позволяет взять ипотеку на приобретение собственного жилья, при этом время погашения кредита за квартиру растягивается на десятилетия, и расплатиться полностью молодожены смогут лишь к пенсии. Следует отметить, что именно данный слой населения является основным потенциальным потребителем платных образовательных услуг, таких как получение высшего образования на базе среднего специального или второго высшего образования. Однако приоритет обеспечения семьи продовольствием, жильем, товарами и услугами первой необходимости (и тем самым выполнения основной жизненной программы каждого человека) в условиях финансового кризиса приводит к сокращению или отказу от потребления прочих услуг, в числе которых и образовательные услуги. В связи с этим и развитием перспектив бизнес образования в Южном Федеральном округе особенно актуальным становится вопрос о прогнозе цен на жилье.

Правительство принимает меры по снижению стоимости жилья. Однако возможности при этом ограничены, ибо на нее влияют как рост стоимости отдельных видов работ, так и многочисленных комплектующих, используемых при строительстве. На уровень цен существенно влияет рост тарифов на энергоносители, транспорт, металлоконструкции и т. д., что, по всей видимости, будет усиливаться в силу тенденций к глобализации экономики. Кроме того, на себестоимость заметно влияет стоимость земли, которая дорожает, возрастают издержки на развитие коммунальной инфраструктуры.

Покупательская активность как на вторичном, так и на первичном рынках жилой недвижимости г. Волгограда на сегодняшний день крайне низка. Это является следствием того, что мировой финансовый кризис существенно ухудшил жизненные условия и, как следствие, снизил платежеспособность потенциальных покупателей, которая и в докризисный период была ниже, чем в ряде других крупных городов юга России¹. Например, по данным «Открытой расчетной системы», в 2009 г. средняя зара-

¹ Анализ рынка жилой недвижимости в Волгограде: Обзор рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kvadroom.ru/journal/analytic_3745.html

ботная плата по Волгоградской области составила около 15 тыс. рублей, «продовольственная корзина» – 2 тыс. рублей, а средняя стоимость однокомнатной квартиры в г. Волгограде – около 1,5 млн рублей².

В связи с вышеописанной ситуацией строительные компании г. Волгограда начали предпринимать вынужденные меры, к числу которых относятся предоставление дисконта в размере 5-10 % рассрочек с индивидуальным графиком платежей, существенное снижение средней стоимости 1 кв. м, но это не вызвало ожидаемого всплеска спроса. Другими словами, те единичные сделки, которые заключаются на первичном рынке г. Волгограда в настоящее время, являются вынужденной необходимостью потенциальных покупателей и сопряжены исключительно с переездом или улучшением жилищных условий. Более того, востребованными являются квартиры только в тех объектах, которые находятся на финальной стадии строительства.

Анализ цен на жилую недвижимость по районам города

В данной статье исследовалась зависимость цен на первичное жилье г. Волгограда от района застройки и типа квартиры. Модель была построена по данным о средних ценах за 1 м² общей площади для типового жилья, жилья типа «комфорт» и «повышенный комфорт» ОАО Волгоградский завод ЖБИ № 1³. В анализе использовались данные по Центральному, Ворошиловскому, Дзержинскому, Краснооктябрьскому, Тракторозаводскому, Советскому и Красноармейскому районам. Модель выбрана линейной⁴:

$$P = P_0 + P_1R_1 + P_2R_2 + P_3R_3 + P_4R_4 + P_5R_5 + P_6R_6 + P_7Z_1 + P_8Z_2, \quad (1)$$

где, P – средняя стоимость 1 м² жилья на первичном рынке, P_0 – средняя стоимость 1 м² типового жилья в Красноармейском районе, R_1, \dots, R_6 – фиктивные переменные, отражающие сведения о районе застройки:

$$R_1 = \begin{cases} 1 - \text{Центральный район,} \\ 0 - \text{остальные районы,} \end{cases}$$

$$R_2 = \begin{cases} 1 - \text{Ворошиловский район,} \\ 0 - \text{остальные районы,} \end{cases}$$

$$R_3 = \begin{cases} 1 - \text{Дзержинский район,} \\ 0 - \text{остальные районы,} \end{cases}$$

$$R_4 = \begin{cases} 1 - \text{Краснооктябрьский район,} \\ 0 - \text{остальные районы,} \end{cases}$$

$$R_5 = \begin{cases} 1 - \text{Тракторозаводской район,} \\ 0 - \text{остальные районы,} \end{cases}$$

$$R_6 = \begin{cases} 1 - \text{Советский район,} \\ 0 - \text{остальные районы.} \end{cases}$$

² 2009 Открытая Расчетная Система. ОРС вышла на рынок Волгограда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tovar911.ru/pages/117/140/>

³ Аналитика цен недвижимости (квартиры) на первичном и вторичном рынке г. Волгограда – ОАО «ВЗ ЖБИ № 1». [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gbi-1.com/flats/analytics/>

⁴ Хачатрян С. Р. Методы и модели решения экономических задач : учеб. пособие / С. Р. Хачатрян, М. В. Пинегина, В. П. Буянов. – М. : Экзамен, 2005. – 384 с.

⁵ Эконометрика : учебник / под ред. И. И. Елисейевой. – М. : Финансы и статистика, 2002.

$R_1 = R_2 = \dots = 0$ – Красноармейский район
 Z_1 и Z_2 – фиктивные переменные, учитывающие тип квартиры:

$$Z_1 = \begin{cases} 1 - \text{повышенный комфорт,} \\ 0 - \text{остальное,} \end{cases}$$

$$Z_2 = \begin{cases} 1 - \text{комфорт,} \\ 0 - \text{остальное,} \end{cases}$$

$$Z_1 = Z_2 = 0 - \text{типовое жилье,}$$

P_1, \dots, P_6 – разница в стоимости 1 м² жилья между Красноармейским районом и Центральным, ..., Советским районами; P_7, P_8 – разница в средней стоимости 1 м² типового жилья и жилья повышенной комфортности или жилья типа «комфорт» соответственно.

По данным за январь 2008 г. Оценки параметров модели дали следующие результаты (метод наименьших квадратов): $P = 34,58 + 6,14R_1 + 2,52R_2 + 1,90R_3 + 4,80R_4 + 2,92R_5 + 4,31Z_1 + 2,2Z_2$. (2)

Точность модели оценивалась по значимости коэффициента множественной корреляции R через статистику Фишера-Снедекора. Было получено значение $R = 0,89$, а значение F статистики $\approx 3,2$, что позволяет считать модель значимой при уровне значимости $\alpha = 0,1$. Столь низкая (по меркам математической статистики) надежность $\gamma = 90\%$ объясняется простотой модели. Однако даже в этом случае можно сделать вывод о «степени привлекательности» тех или иных районов для проживания. Поскольку $P_1 > P_4 > P_5 > P_6 > P_2 > P_3$, рейтинг районов (из исследованных) выглядит следующим образом (по убыванию цен на жилье): Центральный, Краснооктябрьский, Тракторозаводский, Советский, Ворошиловский, Дзержинский, Красноармейский.

В качестве комментария можно сказать, что первое и последнее места легко объяснимы. Центральный район – исторический, культурный, торговый центр города, престижный, праздничный, благоустроенный район. Красноармейский район крайне удален от центра (учреждений, институтов, торговых и развлекательных комплексов), кроме того, район известен неблагоприятной экологической обстановкой (химзавод). Распределение прочих мест проанализировать сложнее. Возможно, подобная картина наблюдается у ЖБИ № 1. Можно лишь отметить, что в последнее время Краснооктябрьский и Тракторозаводский районы активно застраиваются жилыми комплексами, а также крупными магазинами, кинотеатрами, досуговыми центрами.

Зависимость цен на вторичное жилье г. Волгограда исследовалась от района застройки и типа дома. Модель была построена по данным из отчета, представленного аналитическим отделом управления маркетинга и продаж ОАО «ВЗ ЖБИ № 1». Исследовались средние цены за 1 м² общей площади для квартир, расположенных в домах 3 типов: построенных до 1975 г. («сталинки и хрущевки»); построенных в период с 1975 г. по 1990 г. (9-этажные «брежневки»), кирпичных домах улучшенной планировки.

В анализе использовались данные по Центральному, Ворошиловскому, Дзержинскому, Краснооктябрьскому, Тракторозаводскому, Советскому и Красноармейскому районам. Модель, как и в первом случае, выбрана линейной:

$$P = P_0 + P_1R_1 + P_2R_2 + P_3R_3 + P_4R_4 + P_5R_5 + P_6R_6 + P_7K_1 + P_8K_2, \quad (3)$$

где, K_1 и K_2 – фиктивные переменные, учитывающие тип дома:

$$K_1 = \begin{cases} 1 - \text{дома, построенные в 1975-1990 гг.} \\ 0 - \text{остальное,} \end{cases}$$

$$K_2 = \begin{cases} 1 - \text{дома, построенные до 1975 г.} \\ 0 - \text{остальное.} \end{cases}$$

$K_1 = K_2 = 0$ – кирпичные дома улучшенной планировки,

P_7, P_8 – разница в средней стоимости 1 м² жилья в доме с улучшенной планировкой и жилья в «брежневке» или «хрущевке-сталинке» соответственно.

По данным на март 2009 г., оценки параметров модели дали следующие результаты (метод наименьших квадратов):

$$P = 49,61 + 32,90R_1 + 16,72R_2 + 12,98R_3 + 9,95R_4 + 6,27R_5 + 12,96R_6 + 0,65Z_1 - 4,97Z_2, \quad (4)$$

Точность модели (существенность связи) оценивалась через статистику Фишера-Снедекора. Было получено значение F статистики $\approx 6,8$, что позволяет считать модель значимой при уровне значимости $\alpha = 0,05$.

Значимость коэффициентов регрессии оценивалась с помощью t-статистики Стьюдента. При уровне значимости $\alpha = 0,05$ можно принять достоверными оценки параметров $P_0, P1-P4, P6$. Несущественность $P7, P8$ может быть объяснена простотой модели. Однако даже в этом случае можно сделать вывод о «степени привлекательности» тех или иных районов и типов домов для проживания (если оценивать по стоимости жилья). Стоимость вторичного жилья выше в Центральном и Ворошиловском районах.

Анализ динамики цен на жилую недвижимость

Проследим динамику роста средней по городу цены за 1 м² жилья, в период с мая 2007 по январь 2008. На рисунке 1 представлены диаграммы рассеяния и линии тренда для жилья «повышенной комфортности» (ряд 1), жилья типа «комфорт» (ряд 2) и типового жилья (ряд 3). По оси «У» цена за 1 м² в тысячах рублей. Зависимости имеют «слабо экспоненциальный» характер (почти линейный). Видно, что темпы роста цен на жилье исследуемых типов за анализируемый период практически одинаковы. Лишь с октября по январь жилье типа «комфорт» дорожало более интенсивно. Напомним, что цены на типовое жилье за данный период выросли на 36 %, на жилье типа «комфорт» – на 38 % и на жилье типа «повышенный комфорт» – на 29 % (по официальной статистике).

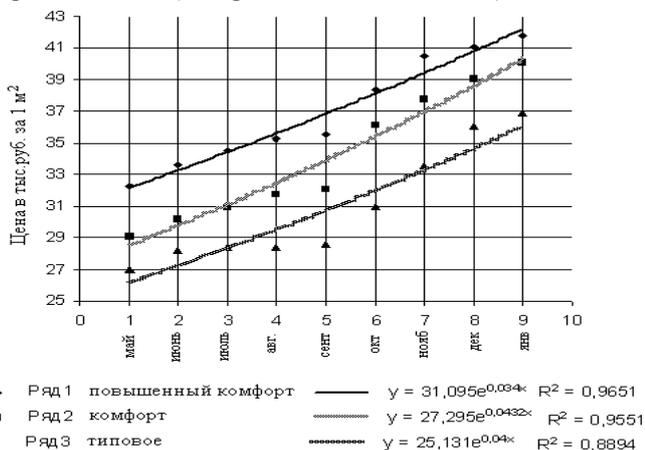


Рис. 1. Рост цен на жилье в Волгограде 2007-2008 гг.

На рисунке 1 представлены диаграммы рассеяния и линии тренда для жилья «повышенной комфортности» (ряд 1), жилья типа «комфорт» (ряд 2) и типового жилья (ряд 3). По оси «У» цена за 1 м² в тысячах рублей. Зависимости имеют «слабо экспоненциальный» характер (почти линейный). Видно, что темпы роста цен на жилье исследуемых типов за анализируемый период практически одинаковы. Лишь с октября по январь жилье типа «комфорт» дорожало более интенсивно. Напомним, что цены на типовое жилье за данный период выросли на 36%, на жилье типа «комфорт» – на 38 % и на жилье типа «повышенный комфорт» – на 29 % (по официальной статистике).

Анализ данных показывает, что цены на первичное жилье в городе Волгограде с января 2008 г. по март 2009 г. в итоге выросли на типовое жилье на 10,6 %, на жилье типа «комфорт» – на 6,7 % и на жилье типа «повышенный комфорт» – на 20 %⁶.

По прогнозам строительных компаний отсутствие необходимого объема инвестиций приведет к тому, что объемы ввода в 2009-2011 гг. будут на 20-25 % ниже тех, которые были запланированы к сдаче в эксплуатацию.

Динамика роста средней по городу цены за 1 м² жилья в период с января 2008 по март 2010 приведена на рисунке 2. Отметим, что даже наблюдаемое в 2009 г. снижение цен на первичное жилье не повышает на него спрос.

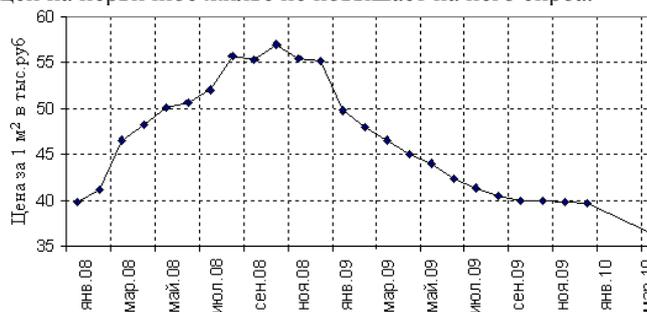


Рис. 2. Динамика роста средней по городу цены за 1 м² жилья на первичном рынке в период с января 2008 по март 2010

Если тенденция к замедлению снижения цен сохранится (рис. 3), то к концу 2010 г. средняя цена за 1 м² жилья на первичном рынке установится в размере 35 тыс. руб.

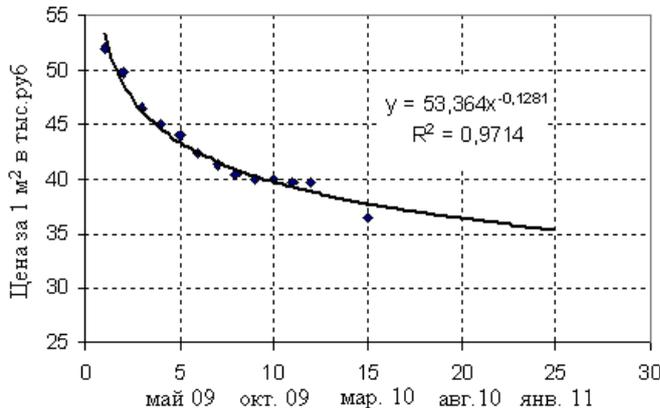


Рис. 3. Прогноз динамики роста средней по городу цены за 1 м² жилья на первичном рынке на 2010 г.

⁶ Обзор первичного рынка жилой недвижимости г. Волгограда. Декабрь 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bookkery.ru/upload/iblock/b36/b367a73c353457233b09a6e7eeb6c20a.pdf>

Среди основных тенденций развития рынка жилой недвижимости г. Волгограда можно выделить такие как: преобладание предложения по жилью эконом-класса; «замораживание» строительства объектов, находящихся на начальной стадии строительства; снижение темпов строительства объектов, находящихся на стадии возведения каркаса здания и близких к сроку сдачи в эксплуатацию; существенное снижение темпов продаж во всех классах возводимого жилья, – как ответная реакция рынка на финансовый кризис; увеличение количества компаний, предоставляющих скидки на приобретения жилья.

По официальной статистике, цены на первичное жилье в городе Волгограде с сентября 2007 по январь 2008 выросли на 30-50 %, а за 2008 г. еще на 30 %. По источнику, использованному в данной работе, цены на типовое жилье за данный период выросли на 36 %, на жилье типа «комфорт» – на 38 % и на жилье типа «повышенный комфорт» – на 29 %. В дальнейшем из-за финансового кризиса за 2009 г. и первый квартал 2010 г. существенно упал спрос на недвижимость, цены снизились приблизительно до уровня января 2008 г.

Наиболее высокая стоимость первичного жилья отмечается в Центральном районе города, а наиболее низкая – в Красноармейском районе. Наиболее дорогое вторичное жилье продается в Центральном и Ворошиловском районах.

Падение цен на первичном рынке жилой недвижимости в 2009 году составило около 20 %. Из графика на рисунке 2 видно, что максимальные темпы падения цен были зафиксированы в 1 и 2 кварталах 2009 г. Снижение цен на жилье оказало существенное влияние на

стимулирование спроса и поддержание стабильности строительных организаций, большей части из которых удалось избежать банкротства.

Прогноз развития рынка на 1 и 2 кварталы 2010 года можно оценить как умеренный. При сохранении макроэкономической стабильности, скорее всего, падение цен замедлится (остановится), и в конце 2010 г. средняя цена за 1 м² жилья на первичном рынке составит около 35 тыс. руб.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Анализ рынка жилой недвижимости в Волгограде: Обзор рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kvadroom.ru/journal/analityc_3745.html
2. 2009 Открытая Расчетная Система. ОРС вышла на рынок Волгограда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tovar911.ru/pages/117/140/>
3. Аналитика цен недвижимости (квартиры) на первичном и вторичном рынке г. Волгограда – ОАО «ВЗ ЖБИ № 1». [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gbi-1.com/flats/analytics/>
4. Хачатрян С. Р. Методы и модели решения экономических задач : учеб. пособие / С. Р. Хачатрян, М. В. Пинегина, В. П. Буянов. – М. : Экзамен, 2005. – 384 с.
5. Эконометрика : учебник / под ред. И. И. Елисейвой. – М. : Финансы и статистика, 2002.
6. Обзор первичного рынка жилой недвижимости г. Волгограда. Декабрь 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bookkery.ru/upload/iblock/b36/b367a73c353457233b09a6e7eeb6c20a.pdf>

Попова Наталья Владимировна,

к. э. н., доц. кафедры экономики и менеджмента

Пензенской государственной технологической академии,

e-mail: n1968p@yandex.ru

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

The principles of formation of the control system of the population employment at the regional level

В статье рассматриваются принципы формирования системы управления занятостью населения в регионе, определяются ее цели, задачи и функции в авторской интерпретации, представлено авторское определение системы управления занятостью. Обоснована целесообразность формирования системы управления занятостью на всех управленческих уровнях исходя из системы целей. Исходя из целевых установок, применительно к каждому уровню управления выделены задачи, требующие разрешения для повышения эффективности управления занятостью. Выделена важнейшая задача управления занятостью в регионах: развитие системы взаимодействия между территориальными и федеральными органами по труду и предприятиями.

The article is devoted to the principles of formation of a control system of the population employment in the region, its purposes, problems and functions in author's interpretation. The author presents a definition of a control system of employment. The author proves the expediency of formation of

the control system of employment at all administrative levels, proceeding from the system of the purposes. Proceeding from the purposes, with reference to each level of management the paper presents the problems demanding the permission to increase management efficiency of employment. The major problem of employment management in regions is pointed out. It is the development of the system of interaction between territorial and federal bodies of work and enterprises.

Ключевые слова: труд, ресурс труда, система управления занятостью, принципы создания систем, цели, задачи и функции управления занятостью, производительность труда, уровни управления занятостью.

Keywords: labour, labour resource, control system of employment, the principles of the creation of the systems; aims, tasks and functions of control of employment; labour productivity, the levels of the control of employment.

Как известно, система есть «совокупность элементов, взаимосвязанных между собой таким образом, что

возникает определенная целостность, единство»¹. Формируется она по следующим *принципам*: целостность, структурность, взаимозависимость системы и внешней среды, автономность, уникальность, иерархичность и адаптивность. Исходя из перечисленных принципов можно обозначить круг проблем, которые охватывает система управления занятостью.

Задача системы управления занятостью (с точки зрения принципов *уникальности и автономности*) состоит в прогнозировании, оптимальном решении трудовых проблем, которые носят комплексный характер. Именно поэтому они характеризуют принцип *целостности*. Так, например, чем выше уровень безработицы, тем дешевле рыночная стоимость социально-экономического ресурса труда и, следовательно, меньше уровень заработной платы. Тем самым работодатели имеют возможность снижать издержки бизнеса именно за счет «экономии» затрат на оплату труда персоналу. В этом случае не просто снижается уровень жизни населения – бюджет недополучает средства в виде налоговых отчисления. Нагрузка на бюджеты всех уровней при этом достаточно существенная. Высокий уровень регистрируемой безработицы требует значительных расходов на подготовку и переподготовку безработных, организацию общественных работ, а также их социальную поддержку. Последнее очень важно, поскольку пренебрежение к социальным проблемам высвобождаемых работников приведет к вытеснению экономически активного населения в теневой сектор экономики.

Подобные проблемы можно разрешить только путем взаимодействия всех элементов, формирующих систему, между собой, а также с внешним окружением. То есть принцип *структурности и взаимозависимости* очень важен для достижения целей системы. *Адаптивность* системы управления занятостью предполагает ее приспособляемость к изменениям социально-экономического характера как на уровне национальной экономики, так и в регионах; к возможной смене политического и социально-экономического курса государства, к возможным изменениям структуры, владельца и правового статуса объекта управления и др.

Очень важен и принцип *иерархичности*. Он предусматривает непосредственное участие элементов системы в выполнении управленческих функций, в выработке и принятии решений, анализе конкретных результатов и ситуаций. При этом происходит взаимодействие элементов между собой в соответствии с уровнями иерархии.

Особенно важным представляется *принцип взаимодействия системы с внешней средой*. К ее элементам относятся: общественные отношения, политический строй и идеология государства, уровень трудового потенциала общества, качественный и количественный состав трудовых ресурсов, демографическая ситуация, состояние на рынках сырья, готового продукта, труда, капитала, финансовые и природные ресурсы, природно-климатическая специфика регионов и др. Внешняя среда оказывает влияние как на деятельность отдельных элементов, так и на функционирование системы как целого. Даже незначительные колебания социально-экономических

показателей региональной или в целом национальной экономики способны существенно повлиять на состояние системы управления трудом, приоритет задач, стоящих перед ней, структуру, тенденции развития и направления деятельности.

Так, например, ухудшение демографической ситуации в стране (регионе) требует от системы управления занятостью повышенного внимания к разработке и внедрению новейших форм и методов организации труда, к активному использованию в сфере производства инноваций, позволяющих сократить использование малоквалифицированного труда и снизить потребность в кадрах в целом. Данная стратегия делает более значимой проблему профессионального образования и требует от системы управления занятостью разработки и претворения в жизнь специальных программ, направленных на подготовку нового типа работников, отвечающих требованиям инноваций в сфере организации труда. Кроме того, изменения в организации труда повлекут за собой принципиальные сдвиги в нормировании, оплате труда, в требованиях к условиям и охране труда. В случае, когда регион или отрасль испытывает избыток трудовых ресурсов, и тенденция к их пополнению прослеживается и в перспективе, система управления занятостью реагирует на внешний фактор по-иному².

Изменения, происходящие в системе управления занятостью, направления ее деятельности также оказывают влияние и на внешнюю среду. Так, разрешение проблемы внедрения новых форм организации труда требует активного использования научно-технического потенциала страны, региона, накопленного мирового опыта. Инженерные изыскания необходимо финансировать. Таким образом, в разрешение задачи включаются финансово-кредитные институты. Законодательное обоснование и закрепление инноваций требует привлечения правовой и налоговой систем.

Однако понимание того, что система управления занятостью подчиняется общим принципам создания и функционирования систем, не является определяющим. *Основным при ее формировании выступает целевая определенность на каждом уровне управления*. При этом главная цель управления будет общей для всех уровней.

Главная цель управления занятостью, по нашему мнению, состоит в эффективном использовании труда как социально-экономического ресурса. Эффективность следует рассматривать как с экономических, так и с социальных позиций.

Экономическая эффективность заключается в положительной динамике производительности труда в экономике в целом и на каждом отдельном конкретном рабочем месте. Главным элементом, характеризующим производительность труда, выступает *показатель валового продукта (ВП)*: национального, регионального или объема производства отдельного предприятия. Положительная динамика ВП сопряжена: или с увеличением численности занятых в экономике и суммарных затрат

¹ Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2000.

² Попова Н. В. Формирование системы управления трудом в российских регионах: целесообразность и принципы : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики» / Н. В. Попова. – Пенза : ПДЗ, 2003.

рабочего времени; или с ростом показателя производительности труда³.

Увеличение массы затрат рабочего времени является экстенсивным фактором повышения величины ВП. Следует указать на то, что в современных условиях, характеризующихся весьма негативными демографическими показателями в большинстве экономически развитых стран, данный фактор не просто является экономически нецелесообразным, но и практически не пригодным для стимулирования положительной динамики валового продукта. Связано это с тем, что ресурс труда сегодня становится все более ограниченным и, следовательно, более дорогим. Кроме того, современной экономике требуется высококачественный труд. Значит, затраты на привлечение каждого дополнительного работника многократно возрастут и, в первую очередь, за счет увеличения периода обучения и подготовки, повышения качественного уровня образования. Естественно, что предельная производительность труда в данном случае будет снижаться.

В условиях России применение экстенсивного пути повышения ВП также весьма ограничено: он может быть использован только в определенные временные промежутки и в отдельных регионах, которые имеют избыток трудовых ресурсов, причем как в реальных условиях, так и в перспективе. Однако здесь следует отметить парадокс национального рынка труда – такое явление, как моногорода, где при избытке незанятого населения просто отсутствует возможность увеличивать численность занятых по причине отсутствия рабочих мест.

Интенсивным же фактором увеличения ВП является положительная динамика производительности труда. Производительность труда – показатель динамичный, постоянно изменяющийся под воздействием множества факторов. Один из них способствует ее повышению, другие, наоборот, – снижению. Кроме того, на уровень и динамику производительности труда влияют также условия, в которых протекает труд. Они либо усиливают действие того или иного фактора (если они благоприятны), либо ослабляют его. Например, природно-климатические условия существенно влияют на результаты труда и его производительность в сельском хозяйстве и практически не воздействуют на показатель выработки в металлообработке. Общественные условия, связанные с формами собственности на средства производства и с производственными отношениями, могут определенным образом отразиться на производительности в любой сфере приложения труда.

Экономическая и социальная эффективности неразделимы и оказывают друг на друга взаимопроникающее воздействие, поэтому не могут рассматриваться отдельно друг от друга. Однако на каждом уровне управления отдается приоритет одной из форм эффективности: экономической или социальной. На уровне национальной экономики определяющей будет социальная эффективность труда, которая выражается в удовлетворении потребностей человека: и физиологических, и эстетических, и социальных, а также сохранении социальной

стабильности в обществе. Государство для повышения социальной результативности труда в экономике в целом призвано выступать гарантом прав и свобод своих граждан, быть арбитром и контролером в социально-трудовой сфере. На микроуровне приоритет принадлежит экономической эффективности труда. Главным для любого предприятия является то, чтобы получить прибыль за счет обеспечения максимального прироста товарной продукции с наименьшими затратами используемых ресурсов, в частности социально-экономического ресурса труда. Рационально сократить затраты труда можно только посредством роста его производительности. Следовательно, на микроуровне основными будут проблемы, решение которых позволит увеличить экономическую отдачу от труда.

С учетом приоритетных предпочтений будут определяться цели второго и последующего порядков, которые, в свою очередь, определяют задачи системы, в соответствии с которыми обозначаются ее функции и выбирают методы достижения целей (рисунок 1).

Обеспечить достижение цели можно путем решения определенных задач. Поэтому для построения системы управления занятостью, для ее эффективной деятельности необходимо в соответствии с целевыми установками определить задачи, требующие разрешения. Для каждого уровня управления можно выделить задачи, являющиеся ключевыми.

Следует заметить также, что функции управления классифицируются: в соответствии с общими принципами управления и в зависимости от задач, стоящих перед системой. В первом случае они носят общий, даже формализованный характер и имеют место на всех уровнях. В данном случае функции управления представлены: прогнозированием, аналитикой, планированием, организацией, контролем и надзором. Эти функции постоянны, они не зависят от объективных социально-экономических колебаний, динамики задач системы управления трудом, практически не подвержены воздействию внешних и внутренних, присущих самой системе факторов.

Классификация функций в соответствии с задачами динамична, неустойчива, непосредственно определяется социально-экономическими факторами, целями и приоритетами. Она определяет структуру системы управления занятостью, линейные подсистемы, входящие в ее состав.

Уровень национальной экономики обеспечивает целостность системы управления занятостью. Именно поэтому определяющими на общегосударственном уровне являются задачи: решение стратегических проблем развития национальной экономики, формирование государственной социально-трудовой политики, прогнозирование экономических, трудовых и социальных показателей развития национальной экономики. Кроме того, особую значимость имеет задача развития системы взаимодействия между территориальными и федеральными органами по труду. Для достижения целей и разрешения задач на уровне национальной экономики система управления занятостью предполагает следующие функции: воспроизводство трудовых ресурсов; обеспечение сбалансированных темпов роста производительности труда и заработной платы; регулирование организации труда в рамках общества.

³ Попова Н. В. Система управления трудом в условиях рынка : сборник статей Международ. науч.-прак. конф. «Инновационные технологии научных исследований социально-экономических процессов». – Пенза : ПДЗ, 2003. – С. 124.

Воспроизводство трудовых ресурсов предусматривает рациональную демографическую политику в стране; обеспечение социальных гарантий и социальной защиты для населения; законодательное установление величины и структуры минимального потребительского бюджета и заработной платы. Эта функция тесно связана с функцией *регулирования организации труда*. Она предполагает проведение грамотной политики на рынках труда; координацию миграционных процессов; проведение рациональной общегосударственной

политики доходов и заработной платы; регулирование налоговых платежей на труд и др. *Обеспечение сбалансированных темпов роста производительности труда и заработной платы* заключается в создании механизмов, обеспечивающих прямую экономическую заинтересованность участников социально-трудовых отношений в максимальном использовании всех видов ресурсов, во внедрении инноваций во всех сферах экономики.



Рис. 1. Цели, задачи, функции управления занятостью⁴

На уровне предприятия для повышения эффективности использования социально-экономического ресурса труда также определена целевая установка, которая состоит в *создании условий для повышения экономической эффективности труда*. К важнейшим задачам микроуровня относятся: формирование и развитие кадрового состава; организация, нормирование и оплата труда; оптимизация уровня производительности труда и содействие его росту; обеспечение нормальных условий для трудовой деятельности и др.

Функции, которые определяются задачами, стоящими перед системой управления занятостью на предприятии, представлены в основном функциями управления персоналом. Управление персоналом подразумевает «создание условий, обеспечивающих оптимальное использование человеческого ресурса в объеме сбалансированных потребностей и интересов предприятия и каждого работника»⁵. Кроме традиционных функций по управлению персоналом система управления занятостью на предприятии координирует и другие вопросы, ка-

⁴ Попова Н. В. Цели управления трудом в современном обществе : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Приоритеты социально-экономического развития регионов России в новых условиях» / Н. В. Попова. – Пенза : ПДЗ, 2003.

⁵ Современная экономика труда : монография / рук. авт. кол-ва и научн. ред. В. В. Куликов ; Институт труда Минтруда России (НИИ труда). – М. : Финстатинформ, 2001.

сающиеся трудовых отношений: организации, нормирования, оплаты, охраны труда, коллективно-договорного регулирования и др.

Региональный уровень объединяет как экономическую, так и социальную целевую направленность, причем приоритет какой-то одной в данном случае не отдается. В регионе, где объединяются макро- и микроэкономические интересы, перед системой управления занятостью стоит единая цель – *эффективное использование социально-экономического ресурса труда на уровне региона*. В данном случае первоочередное значение приобретает общее положение дел в регионе, исходя из чего намечаются конкретные направления для достижения целевой установки. В первую очередь, необходимо учитывать специфику территории: ее географическое положение; обеспеченность трудовыми ресурсами; наличие природных богатств; климатические условия; особенности экономического развития; половозрастной и профессионально-квалификационный состав населения; демографические аспекты и др.

Для регионального уровня в современных условиях главными являются задачи: формирование социально-трудовой политики территорий, регулирование региональных рынков труда, создание системы взаимодействия территориальных органов по труду с предприятиями. В качестве важнейшей задачи, решаемой регионом, следует рассматривать такую как *развитие системы взаимодействия между территориальными и федеральными органами по труду и предприятиями*. Разрешение ее предполагает: проведение единой социально-трудовой политики, обеспечение общности целей на любом уровне управления, координацию задач макроуровня с учетом результатов аналитических изысканий на микроуровне. Уровень региона не только обеспечивает коммуникации между федеральным центром и предприятиями, не только контролирует деятельность последних в рамках единого центра, но и корректирует генеральные установки в соответствии со своей спецификой.

Функции системы управления занятостью на уровне регионов во многом сходны с функциями макроуровня. Но есть и некоторые особенности, связанные с ролью и местом регионов в национальной экономике. Важнейшая функция состоит в *разрешении социально-трудовых проблем территорий*. Социально-трудовые вопросы сопряжены с региональной спецификой. Они непосредственно зависят от хозяйственной и социальной инфраструктуры; экономических показателей; ресурсов регионального бюджета; структуры и динамики трудовых ресурсов; демографических процессов; этнических и культурных особенностей населения, его состава; активности профсоюзов и других значимых элементов. Данная функция по своему содержанию емка и непосредственно «пронизывает» все прочие направления деятельности региональной системы управления занятостью.

В этой связи особую значимость имеет *функция регулирования регионального рынка труда*, поскольку рынок труда во многом определяет эффективность использования ресурса труда и особенно на региональном уровне. В регионе проявляется влияние как общих закономерностей и тенденций рынка труда, так и специфических. Действенность его сопряжена практически со всеми

факторами, влияющими на результативность труда как ресурса: отраслевая структура экономики, ВРП, демография, миграционные процессы и др. Деятельность в рамках этой функции будет зависеть именно от них.

Общие функции системы управления занятостью в регионе разделяются на более конкретные. Именно они и формируют основные направления деятельности системы в соответствии с целями и задачами управления. От функций, определенных в соответствии с задачами управления, будет зависеть и статическая составляющая системы управления занятостью или ее структура.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно определить систему управления занятостью двойко:

– как форму общественной организации, представляющую собой единство самостоятельных частей (элементов), имеющих общую цель, функционирующих в соответствии с едиными принципами и находящихся в тесной связи как между собой, так и с элементами внешней среды;

– как совокупность методов и средств, используемых управленческими структурами с целью повышения эффективности ресурса труда.

Эффективность функционирования возможна лишь в том случае, когда работа будет протекать в рамках единой системы, направляться и координироваться едиными целями и принципами деятельности этой системы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2000.
2. Современная экономика труда : монография / рук. авт. кол-ва и научн. ред. В. В. Куликов ; Институт труда Минтруда России (НИИ труда). – М. : Финстатинформ, 2001.
3. Попова Н. В. Формирование системы управления трудом в российских регионах: целесообразность и принципы : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики» / Н. В. Попова. – Пенза : ПДЗ, 2003.
4. Попова Н. В. Система управления трудом в условиях рынка : сборник статей Международной научно-практической конференции «Инновационные технологии научных исследований социально-экономических процессов» / Н. В. Попова. – Пенза : ПДЗ, 2003.
5. Попова Н. В. Цели управления трудом в современном обществе : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Приоритеты социально-экономического развития регионов России в новых условиях» / Н. В. Попова. – Пенза : ПДЗ, 2003.
6. Попова Н. В. Особенности управления занятостью населения на рынке труда Пензенской области / Н. В. Попова // «Бизнес. Образование. Право» Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 9.
7. Попова Н. В. Сущность и стадии воспроизводства рабочей силы, ее использование на рынке труда // «Бизнес. Образование. Право» Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 165.

БИЗНЕС-ГИМНАЗИЯ



- ✦ организацию каникулярного и летнего отдыха детей
- ✦ внимательное и уважительное отношение к каждому учащемуся
- ✦ высокий уровень материально-технического обеспечения учебного процесса
- ✦ получение аттестата государственного образца



ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ:

8/8442/39-25-12

48-58-33

**г. Волгоград,
ул. Качинцев, 63**

ПРЕДЛАГАЕТ:

- ✦ образовательные услуги для детей от 4-16 лет (группы и классы не более 12-15 человек)
- ✦ подготовку домашнего задания с помощью педагогов
- ✦ доставку детей в школу и из школы транспортом гимназии
- ✦ выбор питания



АРГУМЕНТЫ В ПОЛЬЗУ БИЗНЕС-ГИМНАЗИИ:

- ✦ высокий профессионализм педагогического состава
- ✦ медицинское и психологическое обслуживание
- ✦ гибкость оплаты
- ✦ разнообразная внеклассная деятельность
- ✦ возможность продолжить обучение в институте бизнеса на всех уровнях образования



УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Горшкова Наталья Валерьевна,

к. э. н., доц. кафедры учета, анализа и аудита
Волгоградского государственного университета,
e-mail: nataly1104@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО УЧЕТА В АГРОХОЛДИНГАХ

Organization of consolidated accounting in agricultural holdings

Представлена методика постановки и ведения системного консолидированного учета агрохолдинга, которая включает в себя организационный этап, направленный на разработку единой методологии консолидированного учета в агрохолдинге; подготовку вступительного консолидированного баланса; порядок отражения хозяйственных операций в системе локального и консолидированного учета отдельных участников холдинга; требования к составлению и представлению консолидированной финансовой отчетности.

A method of setting and maintaining a system of consolidated accounting of an agricultural holding, which includes the organizational phase, aimed at developing a single methodology for the consolidated accounting in agricultural holdings; preparing the opening consolidated balance sheet; the order of the reflection of economic operations in the system of local and consolidated accounting of individual members of a holding; requirements for preparation and submission of consolidated financial statements.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, холдинг, консолидированный учет, консолидированная отчетность, трансформация, элиминирование, хозяйственное общество.

Keywords: organization of accounting, holding, consolidated accounting, consolidated reporting, transformation, elimination, business associations.

В современных условиях развития бизнеса, когда интеграционный процесс неизбежен, организация системного консолидированного учета в структурах холдингового типа необходима для качественной обработки учетной информации и принятия на ее основе управленческих решений.

Консолидированная финансовая отчетность является ключевым продуктом консолидированного учета.

Мировая практика предлагает два варианта ведения консолидированного учета:

– системный параллельный учет, который ведется по счетам бухгалтерского учета, на базе дополнительных аналитических счетов;

– трансформация данных бухгалтерского учета с применением корректировочных таблиц.

Трансформация индивидуальной отчетности отдельных участников холдинга в консолидированную посредством составления трансформационных таблиц с последующим элиминированием внутригрупповых операций – это лишь элемент метода консолидированного

учета, неспособный охватить весь учетный инструментарий. Данное обстоятельство заставляет усомниться в точности и полноте представляемой таким образом информации об имущественном и финансовом положении холдинга.

Системный учет, осуществляемый на основе рабочего плана счетов для целей консолидированного учета, раскрывает большие перспективы не только для упрощения составления консолидированной отчетности, но и осуществления текущего контроля, например над использованием денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженностью консолидированной группы предприятий.

Однако данную форму консолидированного учета сложно применить на практике, так как она требует занесения всех первичных документов в единую автоматизированную систему, что достаточно сложно осуществить в рамках централизованной бухгалтерии агрохолдинга (интегрированные предприятия, как правило, территориально удалены друг от друга, необходимо знать специфику учета сельскохозяйственных, перерабатывающих и других видов производств).

По нашему мнению, в современных условиях, принимая во внимание развитие автоматизации бухгалтерского учета, наиболее приемлемым является сочетание этих двух форм ведения консолидированного учета.

Постановку и ведение консолидированного учета в агрохолдинге можно условно разбить на следующие этапы (рис. 1).

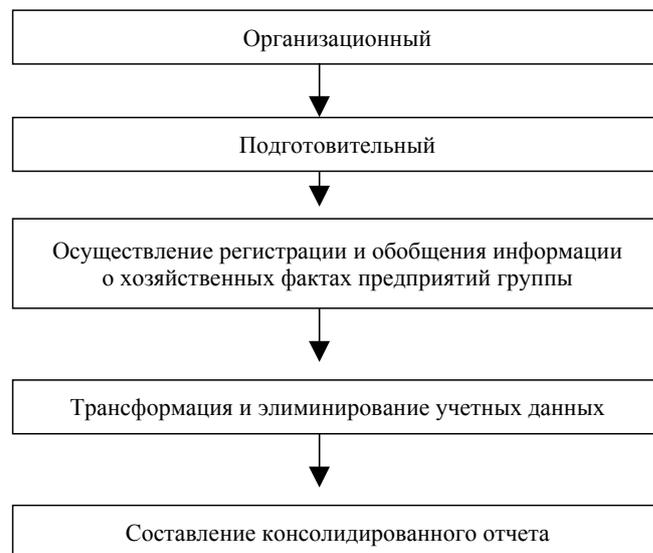


Рис. 1. Этапы постановки и ведения консолидированного учета

Основной целью организационного этапа являются разработка и утверждение регламента ведения консолидированного учета, составление единой учетной политики для целей консолидированного учета.

Разработка регламента ведения консолидированного учета включает в себя:

- описание местонахождения, видов деятельности, численности сотрудников, финансового состояния всех предприятий консолидированной группы;
- построение организационной и иерархической структуры агрохолдинга;
- определение товарно-денежных и финансовых потоков внутри микрорынка холдинговой структуры;
- описание и экономическое подтверждение налогового режима каждого участника консолидированной группы (заметим, что они должны быть максимально идентичными, как правило, это общий режим налогообложения, что позволяет не только упростить ведение консолидированного учета, но и дает возможность максимально задействовать все механизмы по оптимизации налогового бремени агрохолдинга в целом);
- утверждение структурного подразделения и отдельных лиц, ответственных за разработку методологии консолидированного учета, его ведение и составление консолидированной отчетности;
- описание соподчиненности и процесса передачи информации от участников холдинга в центральный финансовый орган.

Формирование учетной политики агрохолдинга должно базироваться не только на полном соответствии методов и способов ведения бухгалтерского учета отдельных предприятий консолидированной группы, но и на интеграции индивидуального и консолидированного учетов во избежание двойного учета и соблюдения принципа рациональности.

В учетной политике для целей консолидированного учета должны быть разработаны следующие основные аспекты:

1. Первичные и сводные бухгалтерские документы, отражающие специфику внутригрупповых операций.

2. Внутренние формы отчетности, документооборот, сроки представления бухгалтерской информации индивидуального учета в центральный финансовый орган агрохолдинга.

3. Порядок проведения дифференцированной инвентаризации активов и обязательств отдельных предприятий агрохолдинга и составление сводных интегральных инвентаризационных описей. Особое внимание следует уделить порядку проведения и периодичности сверки взаиморасчетов между предприятиями агрообъединения.

4. Обоснованы и утверждены:

- единые способы начисления амортизации основных средств, нематериальных и иных активов;
- единые способы оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства, готовой продукции и финансовых вложений;
- соответствие видов доходов и расходов, то есть классификация доходов и расходов в отношении их отнесения к доходам и расходам от обычных видов деятельности либо к прочим доходам и расходам;
- признание в составе текущих затрат коммерческих и управленческих расходов;

- единый способ начисления и распределения причитающихся доходов и осуществляемых расходов по заемным обязательствам;

- единые способы создания резервного капитала и порядок изменения оценочных значений.

5. Создание рабочего плана счетов для всех участников интегрированной группы, позволяющего качественно учитывать факты хозяйственной жизни как отдельного предприятия, так холдинга в целом. Для этого необходимо структурировать синтетические счета по аналитическим разрезам, направленным на аккумуляцию информации по внутригрупповым и внешним операциям.

В зависимости от наличия или отсутствия взаимных операций можно выделить следующие этапы консолидации:

- первичная консолидация производится при составлении впервые консолидированной отчетности ранее независимых предприятий и связана с приобретением инвестируемого предприятия;

- последующая консолидация производится при составлении консолидированной отчетности группы, образованной ранее и уже осуществляющей взаимные операции¹.

Основной целью подготовительного этапа постановки консолидированного учета является составление вступительного консолидированного баланса в результате первичной консолидации.

В международной практике выделяются два метода первичной консолидации, зависящие от способа приобретения контрольного пакета акций, а именно метод объединения и метод приобретения².

Первый метод используется, когда происходит равноправное объединение компаний, которые взаимно обмениваются своими долями, отсутствует покупная цена и невозможно отличить покупателя от продавца, так как они являются совместными собственниками нового объединенного предприятия.

Объединение хозяйственных обществ может проводиться в результате:

- покупки предприятий;
- приобретения пакета акций, обеспечивающего квалифицированное большинство голосов акционеров;
- принятия решения акционерами всех обществ об объединении.

При присоединении приобретенного общества в виде имущественного комплекса стоимость всего имущества общества и его обязательств прибавляется к идентичным статьям общества-приобретателя. При этом статьи, содержащие взаимные обязательства, вычитаются из консолидированного баланса.³ Кроме того, в консолидированном балансе находят отражение статьи пассива баланса приобретенного общества, отражающие источ-

¹ Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. В. Донцова. – М. : Дело и сервис, 2009. – 384 с. – С. 318.

² Перекрестова Л. В. Учетное обеспечение консолидированных финансовых результатов в агрохолдингах : монография / Л. В. Перекрестова, Н. В. Горшкова, А. В. 4. Величко. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2009. – 210 с. – С. 83.

³ Плотников В. С. Финансовый и управленческий учет в холдингах / В. С. Плотников, В. В. Шестакова. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2004. – 336 с. – С. 233.

ники собственных средств. Величина данных статей нивелируется ценой приобретения этой организации. Но цена приобретения общества может отличаться как в большую, так и в меньшую сторону от стоимости чистых активов приобретенной компании.

В случае превышения стоимости покупки над стоимостью чистых активов приобретенного общества возникающая разница подлежит отражению в составе нематериальных активов консолидированного баланса по статье «Деловая репутация» с последующим списанием через амортизацию согласно действующим бухгалтерским стандартам в течение 20 лет⁴. В случае, когда цена приобретения предприятия меньше стоимости чистых активов приобретенного общества, возникающую разницу следует рассматривать как прочие расходы и отражать на соответствующей статье для последующего включения в состав финансовых результатов холдинга.

Подготовка индивидуальной отчетности является необходимой ступенью перед началом составления вступительного консолидированного баланса. Так как отчеты могут быть составлены согласно требованиям законодательства стран их нахождения, представлены в разных валютах или даже за разные отчетные периоды, необходимо привести представленные отчеты к сопоставимому виду. Кроме того, данные отчеты могут иметь отклонения на величину операций, осуществленных между предприятиями консолидированной группы и не нашедших одновременного отражения у всех участников конкретной сделки. Например, погашение кредиторской задолженности одним предприятием холдинга и получение перевода другим. Также необходимой процедурой на данном этапе является устранение искажений отчетности, выявленных в процессе проведения аудита. Таким образом, наличие подобных обстоятельств обуславливает необходимость выполнения подготовительных процедур для приведения отчетности «к одному знаменателю». Основные ступени данного этапа:

– перегруппировка статей отчетности. Выполнение этого шага является актуальным, если предприятия находятся в разных странах и представляемые для консолидации отчеты составлены по требованию страны нахождения предприятия;

– пересмотр состава и содержания статей на предмет соответствия принятым материнской компанией методам бухгалтерского учета. Это необходимо не только по отношению к отчетности зарубежных предприятий, но по отношению к отчетности отечественных предприятий, так как методы оценки активов, применяемые предприятиями, зависят от порядка, установленного в их учетной политике;

– приведение отчетности к одному отчетному периоду. Потребность в этой ступени подготовительного этапа может возникать лишь по отношению к отчетности зарубежных стран, так как в пределах РФ период и сроки составления отчетности едины;

– пересчет показателей отчетов, составленных в валютах разных стран, в валюту, применяемую материнс-

кой компанией;

– выверка взаимных задолженностей по расчетам между предприятиями консолидированной группы. Необходимость данного шага обусловлена наличием возможности неотражения одной и той же операции в учете всех участников сделки. Для облегчения выполнения этой процедуры надо получить от дочерних компаний расшифровки об остатках взаимных задолженностей;

– корректировка отчетности согласно аудиторским предписаниям. Учитывая тот факт, что аудит финансово-хозяйственной деятельности многих предприятий проводится после сдачи годового отчета, выявляемые в результате проведения аудита ошибки и нарушения, искажающие представление об отчетности, не находят в ней отражения. Корректировки представлены лишь в отчетах аудиторов, которые составляют условно-положительное заключение и делают оговорку, что аудируемая отчетность может считаться достоверной при условии исправления указанных нарушений посредством внесения изменений в текущую отчетность. Наличие подобных оговорок обусловлено требованиями законодательства по регулированию бухгалтерского учета, предписывающего вносить изменения только в текущую отчетность. Это обстоятельство вынуждает перед осуществлением процедур консолидации корректировать представленную отчетность на величину указанных искажений;

– при помощи вышеназванных процедур выводятся сопоставимые отчеты, необходимые для выполнения последующих шагов консолидации.

Следующим этапом первичной консолидации является выполнение процедур устраняющих влияние статей, являющихся результатом операций между предприятиями объединения. На этом этапе составляются сводный бухгалтерский баланс и отчет о результатах деятельности, получаемые путем простого суммирования одноименных статей. К получаемым переходным отчетам применяются ряд следующих процедур:

– вычитание взаимных расчетов и обязательств;

– вычитание выплаченных дивидендов;

– элиминирование инвестиций;

– вычитание промежуточных результатов.

По результатам осуществления консолидации формируются корректировочные таблицы. При объединении статей баланса возникает вопрос: как суммировать одноименные статьи при условии, если материнская компания владеет пакетом акций менее 100%?⁵

Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо определиться с целью консолидации отчетности.

Если исходить из того, что в консолидированной отчетности должны быть показаны финансовые результаты и имущество, которые принадлежат или могут принадлежать материнской компании, то при консолидации, по нашему мнению, следует применять пропорциональный метод обобщения статей.

Если исходить из того, что в консолидированной отчетности должны найти отражение информация об

⁴ Учет нематериальных активов : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007) : утв. приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

⁵ Горшкова Н. В. Отчетность группы взаимосвязанных предприятий как базовый метод ведения консолидированного учета / Н. В. Горшкова // Финансовая среда предпринимательства : тематический сборник научных трудов. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2004. – С. 512.

имуществе и финансовый результат, контролируемых предприятий концерна, то необходимо проводить полное обобщение статей.

По нашему мнению, применение второго подхода является более обоснованным, так как:

– обобщенное таким образом имущество на определенную дату соответствует стоимости имущества, находящегося под контролем взаимосвязанной группы;

– процедуры консолидации более упрощены, и нет необходимости каждую статью актива и пассива баланса, а также отчета о финансовых результатах суммировать в процентном отношении.

Завершающим этапом составления вступительного консолидированного отчета является обобщение информации обо всех произведенных консолидационных процедурах, примененных к отчетности дочерних и зависимых обществ, заполнение форм консолидированного отчета и составления пояснительной записки по требованиям, предъявляемым к ее составлению нормативными документами.

Специфика отражения в консолидированной отчетности имущественного и финансового положения группы взаимосвязанных предприятий обуславливает в дополнение к установленным требованиям раскрытие в пояснительной записке следующей информации:

1) отступление от применяемой раньше формы консолидированного отчета. Необходимость этого пояснения вызвана тем, что при анализе отчетности сопоставляются показатели за ряд отчетных периодов, что требует преемственности между показателями, относящимися к разным периодам. Поэтому в пояснении должны быть указаны и объяснены причины изменений используемой ранее формы консолидированного отчета;

2) отражение в консолидированной отчетности инвестиций в дочерние и зависимые общества по цене их осуществления. Хозяйственная практика подтверждает необходимость и рациональность в некоторых случаях отражения в отчетности инвестиций по стоимости фактических затрат.

Например, это рационально делать в отношении инвестиций, произведенных исключительно при спекулятивной игре на росте курса акций, при осуществлении инвестиций в предприятия, которые на момент консолидации находятся на грани банкротства и др. То есть в тех случаях, когда включение в консолидированную отчетность инвестиций в дочерние и зависимые общества лишь приводит к завышению показателей отчетности, но не отражает фактического состояния группы взаимосвязанных предприятий. Поэтому для правильного понимания подобных исключений необходимо их объяснение, а так же приведение краткой справки о вложениях в такие предприятия и основных показателях в отчетности;

3) отличие отражения инвестиций в дочерних обществах от порядка, установленного для материнского предприятия. Основной причиной подобного отражения инвестиций является наличие отличного от принятого материнской компанией порядка представления отчетности. Так, отчетность промышленного предприятия, банка, страховой организации не подлежит прямому суммированию в силу ее различной структуры. Показатели их отчетности отражают «разную экономическую

суть», и для их суммирования необходимо приведение такой отчетности к сопоставимому виду, что является нерациональным, так как теряется «окраска». При наличии таких инвестиций материнское общество можно отражать в консолидированной отчетности лишь показателем, отражающим долю головной организации в прибылях или убытках зависимого общества за отчетный период, и показателем, отражающим стоимостную оценку участия головной организации в зависимом обществе;

4) объяснение применяемого подхода для определения такого показателя, как «Деловая репутация», примечание способа пересчета показателей отчетности, составленной в другой валютной оценке. Учитывая тот факт, что существует несколько подходов к определению показателя «Деловая репутация» и существуют разные способы пересчета статей отчетности, выраженных в иностранной валюте, необходимо объяснить избранных способов. Применительно к показателю «Деловая репутация» лучшим объяснением было бы отражение избранного подхода в виде формулы, которая бы схематично показывала, какие статьи баланса задействованы в расчете этого показателя. Раскрывая способы пересчета статей отчетности, необходимо объяснить, какие применялись курсы и относительно к каким показателям отчетов;

5) порядок приведения отчетов к сопоставимому виду;

6) приведение основных финансовых показателей отчетности дочерних и зависимых обществ.

Итогом является составление вступительного консолидированного баланса, готового к переносу информации об остатках имущества и источников его формирования на синтетические и аналитические счета консолидированного финансового учета.

На следующем этапе осуществляется регистрация хозяйственных операций деятельности предприятий холдинга на счетах бухгалтерского учета согласно утвержденному рабочему плану счетов холдинга. Применение специфической первичной документации и аналитической разветвленности синтетических счетов консолидированного учета позволяют качественно отражать факты хозяйственной жизни как по внутренним, так и по внешним операциям предприятий интегрированной группы. На данном этапе незаменимым приемом подтверждения качества учетной информации являются встречные проверки взаиморасчетов между участниками холдинга и составление внутренних форм отчетности о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, а также денежных расчетов. На отчетную дату, установленную центральным финансовым органом холдинга, данные индивидуального учета каждого предприятия объединения передаются в электронном виде в структурное подразделение, осуществляющее консолидированный учет, а затем переносятся в общую базу данных, что, по сути, будет представлять свод учетных данных.

Затем по данным аналитических счетов составляются трансформационные таблицы, направленные на выборку информации по внутренним операциям холдинга.

Совокупность трансформационных таблиц представляет собой трансформационную модель – журнал регистрации поправок по внутрихолдинговым операциям. Трансформационная модель служит основанием для составления корректировочных проводок в системе кон-

солидированного учета, посредством которых осуществляется элиминирование дебиторской и кредиторской задолженности, косвенных налогов, связанных с процессом реализации товарно-материальных ценностей, работ, услуг, финансовых вложений, собственного капитала, кредитов и займов, доходов, расходов, связанных с деятельностью предприятий в рамках холдинга. Как правило, такие корректировочные проводки осуществляются методом «красное сторно». В результате проведенной трансформации и элиминирования сводные учетные данные преобразуются в консолидированные.

По данным синтетических счетов консолидированного финансового учета заполняются формы консолидированной отчетности и приложений к ней. При составлении консолидированного отчета особое внимание следует уделить описанию учетной политики холдинга, представлению аудиторского заключения, составлению экономического обзора и аналитическим комментариям.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горшкова Н. В. Отчетность группы взаимосвязанных предприятий как базовый метод ведения консоли-

дированного учета / Н. В. Горшкова // Финансовая среда предпринимательства : тематический сборник научных трудов. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2004.

2. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. В. Донцова. – М. : Дело и сервис, 2009. – 384 с.

3. Перекрестова Л. В. Учетное обеспечение консолидированных финансовых результатов в агрохолдингах : монография / Л. В. Перекрестова, Н. В. Горшкова, А. В. 4. Величко. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2009. – 210 с.

5. Учет нематериальных активов : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007) : утв. приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

6. Плотников В. С. Финансовый и управленческий учет в холдингах / В. С. Плотников, В. В. Шестакова. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2004. – 336 с.

Алиев Руслан Фейзулаевич,

соискатель, ст. преподаватель кафедры экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета, e-mail: dag3005@rambler.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ БОР В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Realisation of BOR principles in the budgetary process in the conditions of crisis (on the example of the Astrakhan region)

В статье рассмотрены инструменты бюджетирования, ориентированного на результат, внедренные в бюджетный процесс в Астраханской области на втором этапе реализации программы реформирования региональных финансов. Описаны механизмы внедрения в бюджетный процесс Астраханской области принципов БОРа, определены результаты их внедрения. Рассмотрены механизмы повышения результативности бюджетных расходов путем оптимизации бюджетных расходов.

The article discusses budgeting tools focused on the result, which are implemented into the budgetary process in the Astrakhan region at the second stage of realization of the regional financial reform program. The author presents the implementation mechanisms of BOR principles in the budgetary process of the Astrakhan region and results of their implementation. The mechanisms which allow to raise productivity of budgetary expenses by optimisation of budgetary expenses are considered.

Ключевые слова: бюджетирование, ориентированное на результат, межбюджетные отношения, бюджетный процесс, оптимизация бюджетных расходов, результативность бюджетных расходов, государственное задание.

Keywords: the budgeting focused on result, interbudgetary relations, budgetary process, optimisation of budgetary expenses, productivity of budgetary expenses, state task.

Проблема использования бюджетных средств для реализации приоритетных направлений социально-экономического развития государства приобретает особую актуальность в условиях происходящих преобразований, обусловленных необходимостью обеспечения эффективного функционирования экономического механизма, основанного на гармоничном сочетании государственного регулирования и рыночной саморегуляции. Особую актуальность это приобретает в период кризиса.

Глобальный финансовый кризис обозначил проблему повышения эффективности и результативности бюджетных расходов. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в условиях ограниченности финансовых ресурсов необходимо наиболее полно обеспечивать исполнение различных обязательств, в том числе и социальных. Наиболее остро проблема обозначена на региональном уровне, и в частности, Астраханской области, где удельный вес социальных расходов в общем объеме расходов областного бюджета в 2009 году составил 36 %, что выше на 3,7 % по сравнению с 2007 годом. При этом усилия были направлены на повышение качества и уровня жизни населения, на исполнение в полном объеме всех законодательно установленных социальных гарантий, публично-нормативных обязательств и социально значимых расходов, связанных с выплатой заработной платы, стипендий, государственных ежемесячных пособий на ребенка, опекаемым, приемным и усыновленным детям, обеспечением мер социальной поддержки льготных категорий

граждан, содержанием и обеспечением деятельности общественных учреждений социальной сферы, лекарственным обеспечением¹.

Реализация бюджетной политики Астраханской области, начиная с 2006 года, базируется на программе реформирования региональных финансов, утвержденной постановлением Правительства Астраханской области № 379-П от 21.10.2005 года. При этом акцент смещен в сторону использования инструментов БОР.

Начатая в 2006 году работа по внедрению инструментария БОР в бюджетный процесс получила дальнейшее развитие посредством реализации мероприятий, направленных на:

1. Формирование, внедрение и финансовое обеспечение государственного задания на региональном уровне.
2. Проведение конкурса на лучшие показатели качества финансового менеджмента среди органов исполнительной власти.
3. Проведение оценки платежеспособности и качества управления общественными финансами среди муниципальных образований области.
4. Реализацию программно-целевого планирования расходных обязательств.

Остановимся поподробнее на каждом.

В рамках первого направления в соответствии с постановлением Правительства Астраханской области от 08.06.2009 года № 354-П «О Порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания исполнительными органами государственной власти и бюджетными учреждениями Астраханской области» главными распорядителями бюджетных средств ведется работа по формированию перечня государственных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, и государственных заданий на их выполнение.

Начиная с 2010 года, запланировано:

- обеспечить 100 % охват государственными заданиями бюджетных учреждений Астраханской области, оказывающих государственные услуги в социальной сфере (в настоящее время завершается разработка государственных заданий в 4 пилотных учреждениях образования, здравоохранения, социальной политики и культуры);
- разработать методические рекомендации по расчету финансового обеспечения выполнения государственного задания государственными учреждениями;
- внедрить мониторинг исполнения государственного задания на предоставление государственных услуг в Астраханской области (мониторинг качества, стоимости, объема оказываемых государственных услуг).

Внедрение вышеуказанных мероприятий позволит обеспечить внедрение БОР на уровень бюджетных учреждений, повысить качество государственных услуг и доступность информации, регламентирующей их выполнение, повысит прозрачность и эффективность деятельности бюджетной сферы, создаст стимулы для более результативной работы бюджетных учреждений области.

Необходимо отметить, что основным направлением повышения эффективности использования бюджетных средств является создание механизмов, при которых бюджетные услуги могли бы предоставляться организа-

циями различных организационно-правовых форм².

По второму направлению в соответствии с постановлением Правительства Астраханской области от 28.03.2008 года № 140-П «О порядке проведения конкурса на лучшие показатели качества финансового менеджмента исполнительных органов государственной власти Астраханской области» проведен мониторинг на лучшие показатели качества финансового менеджмента исполнительных органов государственной власти Астраханской области. По итогам определены 5 субъектов бюджетного планирования, которые обеспечили наилучшие результаты финансового менеджмента. Основными критериями для оценки являлось ведение реестра расходных обязательств, представление обоснований бюджетных ассигнований, разработка ведомственных целевых программ, проведение мониторинга муниципальных образований по оценке качества исполнения расходных полномочий, проведение мониторинга качества работы подведомственных бюджетных учреждений. В 2009 году продолжена работа по созданию механизма стимулирования главных распорядителей бюджетных средств к повышению эффективности и результативности их деятельности.

Так, по аналогии с Министерством финансов России проведен конкурс на лучшие показатели качества финансового менеджмента. Ранее действовавшая система мониторинга дополнена двумя новыми блоками показателей: мобилизации доходов и качества исполнения бюджета. Результаты проведенного мониторинга в 2009 году свидетельствуют о повышении уровня качества управления бюджетными средствами исполнительными органами государственной власти Астраханской области на 8% по сравнению с 2008 годом.

По третьему направлению за достижение высоких показателей в сфере управления общественными финансами и платежеспособности местных бюджетов в соответствии с постановлением Правительства Астраханской области от 18.04.2008 года № 178-П «Об утверждении Положения о поощрении муниципальных образований Астраханской области по итогам отчетного финансового года» в 2009 году поощрены муниципальные образования по результатам оценки платежеспособности и качества управления общественными финансами на сумму 1,2 млн руб. В 2010 году в бюджете Астраханской области на указанные цели предусмотрено 2,0 млн рублей.

Данное мероприятие лежит в основе распределения части средств финансовой помощи, стимулирующей рост качества управления, в том числе качества бюджетного планирования, качества выполнения главными распорядителями бюджетных средств мероприятий по мобилизации доходов, качества исполнения расходных обязательств не только на областном, но и на муниципальном уровне.

По четвертому направлению необходимо отметить, что Правительством РФ одобрена программа повышения эффективности бюджетных расходов до 2012 года, а также план мер по ее реализации в 2010 году. По утверждению министра финансов А. Кудрина: «... Бюд-

¹ Аналитические материалы министерства финансов Астраханской области. [Электронный ресурс] <http://minfinao.ru>. – Режим доступа: [www. URL: http://minfinao.ru](http://www.minfinao.ru)

² Финансовая политика России : учеб. пособие / под ред. Р. А. Набиева, Г. А. Тактарова, Р. К. Арыкбаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 400 с.

жет будет делиться на государственные программы, у каждой будут цели, задачи и ресурсы. Распределение средств по программам будет утверждаться кабинетом министров, после чего каждая программа должна быть еще раз защищена. На 2011 год мы внесем проект (бюджета) в старой структуре, но аналитически все средства уже будут разбиты по программам. А с 2012 года перейдем на распределение всех средств по программам»³.

Необходимо отметить, что в Астраханской области данная работа проводится с 2007 года. В соответствии с Законом Астраханской области «О стратегическом планировании в Астраханской области» предусмотрено формирование двух программных инструментов: долгосрочных и ведомственных целевых программ. При этом корректировка бюджетных ассигнований на реализацию долгосрочной целевой программы осуществляется в соответствии с постановлением Правительства Астраханской области от 22.06.2007 года № 227-П «О порядке разработки и реализации комплексных и отраслевых целевых программ на территории Астраханской области». Основанием для корректировки средств, выделяемых на реализацию программы, является снижение в текущем финансовом году показателей эффективности целевой программы.

Разработка и корректировка предоставляемых субъекту бюджетного планирования бюджетных средств на реализацию ведомственных целевых программ осуществляется в соответствии с порядком, утвержденным постановлением Правительства Астраханской области от 18.04.2008 года № 169-П «О разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ», исходя из уровня достижения запланированных показателей.

Так, по состоянию на 01.01.2010 года исполнительными органами государственной власти Астраханской области разработано и утверждено 49 ведомственных целевых программ. По каждой программе рассчитывается индикатор результативности ВЦП, который отражает степень достижения показателей конечного и непосредственного результатов программы за отчетный период.

С использованием программно-целевого метода планируется и исполняется около 64% расходов бюджета Астраханской области (данный показатель возрос на 14 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Вышеуказанное позволяет утверждать, что в регионе обозначена тенденция перехода от сметного финансирования к обоснованному программно-целевому управлению результативностью. Последний метод имеет высокий потенциал повышения эффективности использования средств, бюджета страны в целом, в том числе Астраханской области. Доля расходов бюджета Астраханской области, финансируемая на основе программно-целевого подхода, возросла с 59 % до 68 %.

Внедрение механизма и инструментов БОР позволило:

1. Увеличить долю расходов бюджета Астраханской области, имеющих показатели эффективности с 3 % в 2006 году до 51 % в 2008 году.

2. Увеличить количество главных распорядителей средств бюджета с 2,6 % в 2006 году до 100 % в 2008 году.

3. Повысить среднюю оценку качества управления общественными финансами муниципальных образова-

ний: увеличилась с 6,4 балла в 2005 году до 19,55 балла в 2007 году.

4. Увеличить количество исполнительных органов государственной власти, разрабатывающих ведомственные целевые программы, с 28 % (11 из 38 ед.) до 100 %.

Бюджетные расходы используются государством для решения приоритетных задач социально-экономического развития, поэтому повышение результативности их использования является основой эффективного выполнения функций государства и необходимым условием для преодоления негативных тенденций, препятствующих развитию экономики России.

Одним из направлений повышения результативности расходов является их оптимизация. Так, наряду с внедрением инструментов БОР, проведены следующие мероприятия:

1. Оптимизация расходов на содержание органов государственной власти Астраханской области.

2. Реструктуризации расходных обязательств Астраханской области.

3. Усовершенствована методика определения нормируемых расходов бюджетов муниципальных образований.

4. Распределение финансовой помощи посредством формализованных методик.

Оптимизацию расходов на содержание органов государственной власти необходимо провести на основе определения норматива расходов на содержание органов государственной власти Астраханской области. Применение данного норматива при планировании бюджета позволит отказаться от сметного принципа финансирования расходов на аппарат, расходы будут планироваться в разрезе государственных функций, выполняемых исполнительным органом государственной власти и нормативных расходов на их реализацию. Применение норматива обеспечит сокращение неэффективных расходов на содержание аппарата управления органов государственной власти и органов местного самоуправления Астраханской области в объеме 960,9 млн рублей в 2010 году, что составляет 4,2 % бюджета Астраханской области. В перспективе возможно применение данного норматива для определения расходов на содержание органов местного самоуправления.

Реструктуризация расходных обязательств в условиях ограниченной доходной базы бюджета должна основываться на инвентаризации бюджетных расходов в целях исключения необязательных в текущей ситуации затрат. Основными ее направлениями являются введение жесткой экономии бюджетных расходов, повышение их эффективности, а также сохранение социальной значимости бюджета области. В результате этого обеспечивается аккумулирование бюджетных средств на исполнение приоритетных и жизненно важных для области расходных обязательств.

В рамках совершенствования межбюджетных отношений и повышения бюджетной обеспеченности муниципальных образований Астраханской области усовершенствована методика определения нормируемых расходов бюджетов муниципальных образований.

В соответствии с методикой, утвержденной постановлением Правительства Астраханской области от 26.09.2008 года № 505-П была проведена оценка налогового потенциала и расчетных расходов муниципальных

³ Выступление министра финансов РФ на заседании Правительства РФ, 20.05.2010 года.

образований. Итоги исполнения указанного постановления позволили определить объем резервов каждого муниципального района и городского округа по мобилизации доходов и оптимизации расходов. Результаты данной работы стали основой для выполнения органами местного самоуправления мероприятий реформирования муниципальных финансов.

В настоящее время все межбюджетные трансферты из бюджета Астраханской области распределяются между муниципальными образованиями на основе единых формализованных методик, утвержденных законом Астраханской области «О межбюджетных отношениях в Астраханской области», и в соответствии с порядками, утвержденными Правительством Астраханской области. Учитывая несбалансированность местных бюджетов, в бюджете Астраханской области предусмотрено софинансирование социально значимых расходов, относимых к вопросам местного значения, посредством формализованных методик из регионального фонда софинансирования.

Безадресная финансовая помощь (дотации) предоставляется в условиях стимулирования деятельности органов местного самоуправления в части эффективного выполнения своей основной функции – муниципального управления.

Реализуемая на территории Астраханской области бюджетная политика является подтверждением того, что

данное направление позволяет достичь качественных результатов, что в свою очередь повышает бюджетную эффективность. Работа по внедрению инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, подтверждает свою эффективность в эпоху кризиса, и реализация по их внедрению в практику будет продолжена.

Подтверждением правильности бюджетной политики и высокой устойчивости региональной бюджетной системы являются результаты проведенной в 2008 году экспертной оценки Института экономики РАН, в которой Астраханская область названа регионом с лучшим показателем качества управления общественными финансами. Такой высокой оценки удостоились только 5 субъектов РФ.

С целью дальнейшего повышения эффективности и результативности бюджетных расходов выбранный курс будет продолжен.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Финансовая политика России : учеб. пособие / под ред. Р. А. Набиева, Г. А. Тактарова, Р. К. Арыкбаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 400 с.

2. Аналитические материалы министерства финансов Астраханской области. [Электронный ресурс] <http://minfinao.ru>. – Режим доступа: [www. URL: http://minfinao.ru](http://www.minfinao.ru)

Арыкбаев Равиль Каримович,

к. э. н., доц. кафедры экономики бизнеса и финансов
Астраханского государственного технического университета,
e-mail: ravilarykbaev@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ И ЗАКУПОК

Organizational bases of management of financial streams of the state orders and purchases system

В статье рассмотрены организационные основы управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок. Проведен анализ содержания управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок. Доказана взаимосвязь формирования доходов государственного бюджета и организации финансирования государственного заказа. В рамках государственных заказов и закупок организационная основа управления финансовыми потоками представляет собой взаимосвязанную систему, включающую в себя финансовое планирование; текущее финансирование закупок, мониторинг исполнения государственных контрактов, оценку эффективности расходов на закупки; финансовый контроль целевого расходования средств. Целью организационной основы управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок является повышение эффективности использования бюджетных средств и средств внебюджетных фондов в процессе финансирования государственного заказа.

The article is devoted to the organizational bases of management of financial streams of the state orders and purchases system. The author analyses the management of

financial streams of the state orders and purchases system. The paper presents the interaction of the income formation of the state budget and the organization of financing of the state order. Within the frameworks of the state orders and purchases the organizational basis of management of financial streams represents the interconnected system including financial planning; current financing of purchases, monitoring of the state contracts execution, an estimation of efficiency of charges on purchases; the financial control of funds as per their intended purpose. The purpose of an organizational basis of management of financial streams of the state orders and purchases system is to increase the efficiency of the use of budgetary funds and means of unappropriated funds during state order financing.

Ключевые слова: управление финансовыми потоками, система государственных заказов, финансирование государственных заказов, организация государственных закупок, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение.

Keywords: management of financial streams, state orders system, state order financing, organization of the state purchases, financial resources, financial securiti.

Рациональное управление финансовыми ресурсами, предназначенными для государственных закупок, является основой эффективного функционирования системы государственных заказов и закупок. В структуре финансовых ресурсов главным звеном является государственный бюджет. В зависимости от уровня государственных расходов это средства федерального и регионального бюджетов, государственных федеральных и региональных внебюджетных фондов, и целевых программ (рис. 1). Это означает высокую степень зависимости функционирования системы государственных заказов и закупок от состояния государственной финансовой системы и проводимой бюджетной политики государства.

Оценка финансовых ресурсов, предназначенных для финансирования государственных закупок осуществляется по уровню государственных расходов. Вместе с тем распределение финансирования государственных закупок по бюджетам различных уровней создает ситуацию низкой эффективности бюджетных расходов на финансирование государственной закупочной деятельности. Если говорить об отраслевой специфике, то и для большинства промышленно развитых стран, и для России самые большие потери бюджета, например, при государственном финансировании дорожного строительства, вызваны неэффективными системами организации государственных закупок (конкурсы, аукционы, запрос котировок), а в образовании и здравоохранении – нерациональностью сети бюджетных учреждений и непрозрачностью системы, по которой оценивается качество предоставляемых услуг¹.



Рис. 1. Финансовое обеспечение системы государственных заказов и закупок

Источник: разработано автором.

Неадекватность подходов к финансированию государственной закупочной деятельности приводит, в конечном счете, к неэффективности всей государственной бюджетной системы.

По всем основным направлениям государственных заказов и закупок государство участвует в формировании спроса на продукцию, услуги и работы. Государственный спрос – это тот объем продукции, который реально может быть оплачен государством из средств государ-

ственного бюджета и внебюджетных государственных фондов. Другими словами, размеры государственного спроса на размещение заказов на поставки товаров, оказание услуг и выполнение работ определяются теми объемами финансирования, которые могут быть направлены на государственные закупки. При этом объем рынка заказанной продукции определяется платежеспособным спросом (финансовыми возможностями) государства. Иными словами, эффективное управление финансовыми потоками государственной закупочной деятельности в прямую определяет и эффективность функционирования системы государственных заказов и закупок, процесс развития рынка государственных закупок.

При анализе содержания управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок нужно принять во внимание, что процесс размещения государственных заказов – это многоэтапный процесс. Можно выделить следующие основные этапы этого процесса:

- формирование государственного заказа в увязке с бюджетными обязательствами;
- подготовка конкурсной документации, в том числе конкретизация расходных статей финансирования закупки;
- проведение конкурсных процедур по отбору потенциальных поставщиков;
- заключение государственных контрактов;
- финансирование государственных контрактов;
- контроль выполнения государственных контрактов.

Все способы размещения государственного заказа условно можно разделить на две части: путем проведения торгов и без проведения торгов. Под торгами понимаются закупки на конкурсах, которые могут быть открытыми и закрытыми, и на аукционах, которые также могут быть открытыми и закрытыми, или же проводиться как открытые аукционы в электронной форме. К государственным закупкам без проведения торгов относятся запрос котировок, закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) и (или) на товарных биржах (рис. 2).

Наиболее часто используемые процедуры размещения государственных заказов – это открытый конкурс, открытый аукцион и запрос котировок. Вместе с тем Федеральным законом № 94-ФЗ внесены такие существенные добавления к ранее действовавшим требованиям к открытому конкурсу, как уточнение сроков проведения различных этапов (не менее 30 дней между размещением извещения о проведении конкурса и конкурсной документации и приемом заявок на участие в конкурсе; 1 день – на вскрытие конвертов с заявками и открытие доступа к электронным заявкам; в течение 20 дней рассмотрение заявок; 10 дней – на сам конкурс и определение победителя; 1 день – на размещение протокола конкурса на сайте и 5 дней – на публикацию в печатном издании; 3 дня – на передачу победителю конкурса протокола оценки и сопоставления и проекта контракта; от 10 до 20 дней со дня подписания протокола – на процедуру заключения и окончательного оформления государственного или муниципального контракта); закрытый перечень критериев оценки заявок; обязательность аудиозаписи процедуры вскрытия конвертов;

¹ Материалы семинара по применению Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». – М.: Минэкономразвития, 2005.

требование о размещении ряда документов о конкурсе в Интернете².

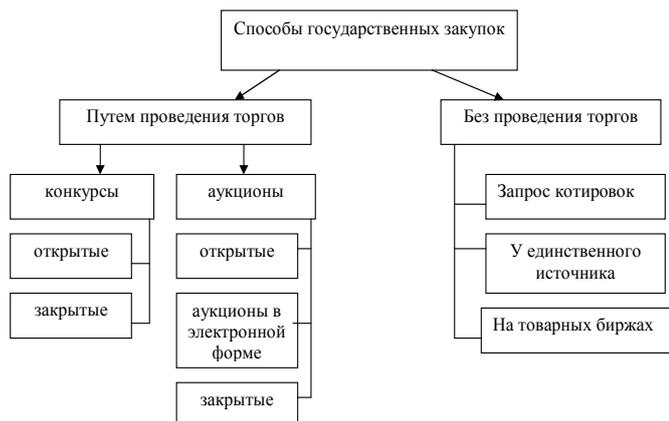


Рис. 2. Способы государственных закупок

Источник: составлено автором по материалам Федерального закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 г.

Конкурсная основа размещения государственного заказа и заключение контракта с победителем конкурса зарекомендовали себя как оптимальный и наиболее рациональный способ выявления лучшего производителя и поставщика товаров, работ, услуг для выполнения государственного заказа. При этом поставщик продукции, как правило, является ее производителем. Иногда поставщик и производитель – обособленные экономические субъекты, что бывает оправдано конкретными условиями размещения конкретного заказа.

С точки зрения экономного и результативного использования финансовых ресурсов, система государственных заказов и закупок имеет целый ряд положительных характеристик:

- позволяет привлечь для выполнения государственных программ и мобилизационных заданий плановые показатели государственного заказа для всех желающих исполнителей и поставщиков;
- создает равные условия для всех организационно-правовых форм организации предприятий;
- дает равные права и возможности всем участникам конкурса вне зависимости от того, к какому сектору хозяйства они относятся: государственному или частному;
- позволяет выбрать в ходе конкурса наиболее квалифицированного поставщика продукции или исполнителя, предложившего оптимальную цену и гарантирующее высокое качество работы, продукции или услуги.

Федеральный закон № 94-ФЗ относит к торгам (открытым и закрытым) на размещение государственного заказа еще одну организационную форму – аукцион. Аукцион – это процедура, до принятия Федерального закона № 94-ФЗ не использовавшаяся в системе размещения государственных и муниципальных заказов и введенная в практику непосредственно данным законом.

Определение аукциона дает Гражданский кодекс РФ (статья 447), который предлагает понимать под аукционом

торги, где победитель дает наивысшую цену (так называемый прямой аукцион, то есть аукцион на повышение)³. Применительно к государственным закупкам Федеральный закон № 94-ФЗ устанавливает такую форму аукциона, где победителем является лицо, предложившее наименьшую стоимость контракта (так называемый редукцион или аукцион на понижение). Несмотря на принципиальные отличия, обе формы аукционов (на повышение и на понижение) обладают общей характеристикой – единственным критерием выбора победителя является цена.

Федеральным законом № 94-ФЗ установлено, что Правительством РФ определяется перечень продукции, закупка которой на торгах осуществляется исключительно посредством аукциона. При суммах закупок до 1 млн рублей допускается проведение аукциона в электронной форме. При определенных плюсах этой упрощенной системы проведения аукциона использование ее на практике наталкивается на проблемы, в первую очередь, связанные с электронной цифровой подписью.

В электронном конкурсе заявки, как и остальные документы, составляются в электронной форме и передаются по каналам Интернета. Официальный сайт государственных закупок непосредственно вслед за публикацией конкурсной документации открывает процесс приема заявок на участие в объявленном конкурсе. Заинтересовавшийся конкурсом поставщик знакомится с размещенным на интернет-сайте извещением, регистрируется, заполняет шаблон заявки и передает ее на сервер государственных закупок.

Немаловажно, на наш взгляд, при подготовке электронного аукциона предусмотреть возможность электронной подписки на новости аукциона. Подписка дает в руки государственного заказчика канал для оперативной связи с участниками аукциона. В частности, если после размещения извещения об аукционе будет обнаружена какая-либо неточность в тексте извещения, государственный заказчик может смело редактировать этот текст. Ведь благодаря проведенной подписке заказчик уверен в том, что подписавшиеся на рассылку новостей участники аукциона сразу же получают электронные письма с сообщением о внесенных исправлениях. Как и в случае конкурса, организацию подписки на новости аукциона должен взять на себя официальный сайт государственных закупок.

В случаях, когда возникает необходимость закупок товаров, работ или услуг, сведения о которых составляют государственную тайну, предусматривается возможность проведения закрытого конкурса или закрытого аукциона. Проведение закрытых процедур торгов имеет ряд особенностей:

- необходимо согласование с уполномоченным на осуществление контроля в сфере размещения заказа федеральным органом исполнительной власти;
- информация о проведении закрытых торгов не публикуется ни на официальных сайтах, ни в официальных печатных органах. Приглашения принять участие в закрытом конкурсе или аукционе делаются конкретным поставщикам по ограниченному списку;

² О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (с изм. и доп.) // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

³ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ с изм. и доп. // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

– на процедуре вскрытия заявок не допускается проведение аудио- или видеозаписи.

Во всем остальном процедура проведения закрытых конкурсов и аукционов аналогична процедурам проведения открытых конкурсов и открытых аукционов. Процедура организации и проведения открытого аукциона – от публикации извещения до заключения государственного контракта – является новой для российской практики организации торгов по размещению государственных заказов. Учитывая новизну этого способа торгов, представляется оправданным показать схему (алгоритм) проведения открытого аукциона (рис. 3).



Рис. 3. Схема организации проведения открытого аукциона по размещению государственного заказа

Источник: по материалам Федерального закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 г.

При размещении государственных заказов путем проведения торгов могут выделяться лоты, в отношении которых в извещении о проведении конкурса или аукциона, в конкурсной документации, а также в документации аукциона отдельно указываются предмет, начальная (максимальная) цена, сроки и иные условия поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг. Участник размещения государственного заказа подает заявку на участие в конкурсе, аукционе в отношении конкретного лота. При этом по каждому выигранному лоту заключается отдельный государственный контракт. Как правило, нормативно-правовые акты (государственные статуты) любого государства предусматривают заключение контракта на закупку товаров, услуг и (или) работ в форме проведения открытых конкурсов или аукционов. Это делается для того, чтобы предоставить возможность всем квалифицированным поставщикам – добросовестным налогоплательщикам получить равные возможности конкурировать за продажу товаров, оказание услуг, выполнение работ в рамках государственных заказов и закупок.

Подчеркнутая нами в данном контексте оговорка о

том, что поставщики по государственным заказам должны быть дисциплинированными налогоплательщиками, неслучайна и напрямую соотносится с главной темой исследования – управлением финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок.

В статье 11 Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (с учетом последних дополнений) говорится, что обязательным требованием к участникам размещения государственного заказа является отсутствие у него задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25 % балансовой стоимости активов участника размещения заказа по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период. Участник размещения заказа считается соответствующим установленному требованию в случае если он обжалует наличие указанной задолженности в соответствии с законодательством Российской Федерации. Это требование принципиально, так как финансирование государственных заказов в полном объеме осуществляется из государственного и регионального бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов. Поэтому, если выигравший поставщик государственного заказа оказывается недисциплинированным налогоплательщиком, то нарушается цепочка финансово-экономических связей (рис. 4):



Рис. 4. Взаимосвязь формирования доходов государственного бюджета и организации финансирования государственного заказа

Источник: разработано автором.

Система открытых торгов (конкурсов и аукционов) по размещению государственных заказов наиболее эффективна. Поскольку все получаемые заявки открыты для общественной проверки, закупщику в лице государственных уполномоченных организаций трудно в таких условиях отдать предпочтение какому-то поставщику только на основе субъективных положительных оценок. Система открытых торгов (конкурсов и аукционов) обычно исходит из цены, как основного критерия выбора поставщика, и поэтому закупщику бывает сложно оправдать выбор поставщика, предложившего более высокую цену, чем другие участники торгов. Из этой ситуации можно выйти, если закупщик воспользуется списком критериев оценки заявок с весовыми коэффициентами. Этот список отправляется вместе с приглашением принять участие в торгах (система весовых коэффициентов действует в США, Канаде и странах Евросоюза). В этом случае закупщик может учитывать не только цену, но и другие факторы.

Конкурентные торги требуют больших затрат времени и дорогостоящего ведения документации. По этой причине государственно-правовые нормы в большинстве промышленно развитых стран указывают, что торги могут быть неформальными, если речь идет о закупках товаров ниже установленной торговой суммы. Например, в США пороговая сумма составляет 1000 долларов⁴, в Российской Федерации – до 1 млн рублей допускается проведение аукциона в электронном виде. Если необходимые товары, услуги и работы можно получить из одного источника, то в соответствии с общепринятой практикой, решения по закупкам могут приниматься на основе формальных переговоров. Однако следует избегать привлечения единственного поставщика, поскольку это увеличивает неэффективные расходы.

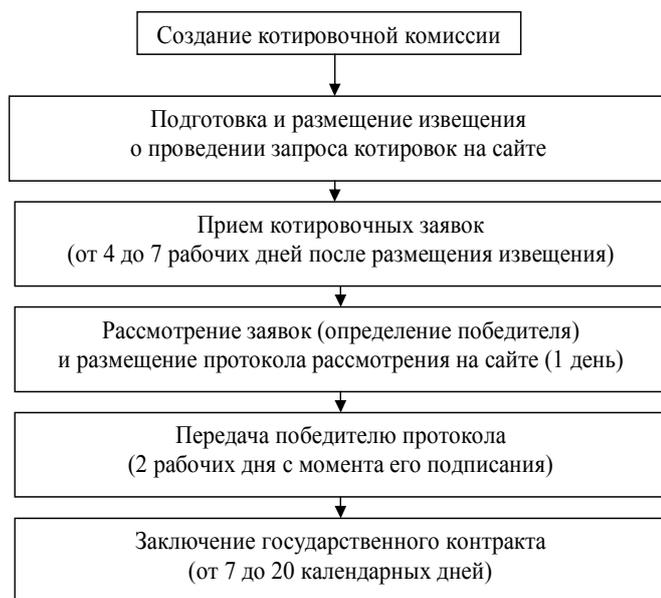


Рис. 5. Организация государственной закупки способом запроса котировок

Источник: составлено автором по материалам Федерального закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 г.

Процедура запроса котировок – это способ размещения государственного заказа без проведения торгов. Помимо уже упомянутого способа размещения госзаказа у единственного поставщика, по Федеральному закону № 94-ФЗ к этому способу следует также отнести приобретение товаров на товарных биржах. Другими словами, размещение заказов без проведения торгов возможно в трех формах: запроса котировок; у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика); на товарных биржах.

Организация запроса котировок в соответствии с требованиями Федерального закона № 94-ФЗ претерпела большие изменения. Их общая направленность – более четкая регламентация и публичность процедуры (рис. 5).

Как видно из рисунка 5, внешне процедура запроса котировок напоминает упрощенную процедуру проведения открытого конкурса. Установлены четкие сроки для каждого этапа, стало обязательным размещение извещения, протокола рассмотрения и оценки котировочных

заявок на официальных сайтах. При этом публикации протокола рассмотрения и оценки котировочных заявок в официальном печатном издании не требуется. Как и ранее, запрос котировок является исключительной процедурой и применяется, если сумма закупки меньше 500 тыс. рублей и продукция делается не под конкретный заказ закупающей организации, то есть для данной продукции имеется сложившийся функционирующий рынок.

В соответствии с Федеральным законом № 94-ФЗ еще одной, новой процедурой запроса котировок является запрос котировок в целях оказания гуманитарной помощи, ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера. Эту разновидность запроса котировок можно охарактеризовать, как симбиоз конкурсной и котировочной процедур. Основная особенность этого вида размещения государственного заказа объясняется необходимостью проведения предварительного отбора (во всех остальных процедурах предварительный отбор не предусмотрен). Предварительный отбор в данном случае проводится с целью составления перечня поставщиков, которые могут в возможно короткий срок без предварительной оплаты и (или) с отсрочкой платежа осуществить поставки необходимых товаров, выполнение работ и оказание услуг.

Порядок размещения заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) претерпел принципиальные изменения после принятия Федерального закона № 94-ФЗ. В действовавшем до 2005 г. законодательстве необходимо было получить разрешение на проведение закупки из единственного источника в Минэкономразвития РФ. Такое официальное письменное разрешение практически снимало с госзаказчика ответственность за эффективное и экономное расходование средств из государственного бюджета. Отсюда вытекали многочисленные случаи неэффективного финансирования и фактически трудно контролируемого завышенного расходования как бюджетных средств, так и средств внебюджетных фондов. По действующему в настоящее время в Российской Федерации закону заказчик в большинстве случаев принимает самостоятельное решение и полностью несет ответственность перед органами финансового контроля. По результатам размещения заказа у единственного поставщика может быть заключен государственный контракт или же иной гражданско-правовой договор. Случаи, когда государственный заказ может размещаться у единственного поставщика, в российском законодательстве в настоящий момент четко определены.

Рассмотренные основные процедуры организации государственных закупок обладают разной степенью стоимости и эффективности для государственного заказчика, и следовательно, разными последствиями для организации и управления бюджетными средствами и средствами внебюджетных фондов.

Организационная основа управления финансовыми потоками в рамках государственных заказов представляют собой взаимосвязанную систему, включающую в себя финансовое планирование; текущее финансирование закупок, мониторинг исполнения, оценку эффективности расходов на закупки; финансовый контроль целевого расходования средств, и в наиболее укрупненном виде состоит из следующих основных процедур:

⁴ См. подробнее: The 2000 Model Procurement Code for State and Local Governments. American Bar Association, 1999.

- определение необходимых объемов закупаемой продукции и финансовых средств;
- определение источника финансирования предмета закупок;
- подготовка всей необходимой документации для осуществления закупки (установление квалификационных требований для отбора участников, формулировка критериев и способа оценки заявок и пр., конкретизация статей расходов и графика финансирования закупок);
- определение критериев оценки эффективности расходования средств;
- определение форм и методов финансового контроля исполнения условий заключенного контракта.

Обоснование целесообразности той или иной государственной закупки подразумевает проведение анализа потребностей, которые будут удовлетворены посредством закупки, целевой группы потребителей закупаемой продукции, существуют ли альтернативные, более оптимальные возможности удовлетворения данной потребности заказчика и ориентировочная стоимость альтернативного варианта.

Поскольку финансовое планирование государственных заказов и закупок осуществляется на достаточно длительный период (стандартный срок – один финансовый год, но во многих случаях это 3 и более лет), государственный заказчик обязан вести мониторинг своих потребностей и вносить корректировки в утвержденный финансовый план закупок.

Соответственно корректировки могут быть обусловлены как объективными обстоятельствами исчезновения потребности в запланированной продукции, так и корректировкой объемов соответствующего государственного бюджета или внебюджетных фондов. Иными словами, мониторинг потребностей, определение их целесообразности, а также последующая корректировка объемов государственных закупок напрямую связаны с процессами финансирования государственной закупочной деятельности из государственного бюджета и внебюджетных фондов.

Для осуществления эффективных государственных закупок необходима четкая регламентация деятельности, что подразумевает использование внешних и внутренних регламентирующих документов. Внешние документы разрабатываются независимыми от хозяйствующей организации структурами и всегда обязательны для исполнения. К внешним регламентирующим государственным закупкам документам относятся:

- нормативно-правовая база государства, региона;
- подзаконные нормативные акты;
- инструктивные документы вышестоящей организации.

Внутренние регламентирующие документы разрабатываются самим государственным заказчиком. Наиболее часто встречается следующий набор внутренних регламентирующих документов: руководство (положение) об осуществлении закупок; регламент закупок; приказы (распоряжения) о проведении закупок; приказы (распоряжения) о создании комиссии по размещению государственного заказа; порядок работы комиссии по размещению государственного заказа; типовые комплекты закупочной документации.

Наконец, необходим финансовый контроль и аудит в системе государственных заказов и закупок, который можно разделить на три вида:

- по времени проведения контрольных мероприятий (предварительный, текущий или оперативный и последующий контроль);
- по принадлежности проверяющего органа к объекту проверки (внутренний и внешний контроль);
- по направлениям и предмету проверки (целевое и эффективное использование средств, соблюдение требований законодательства и инструкций и т. п.).

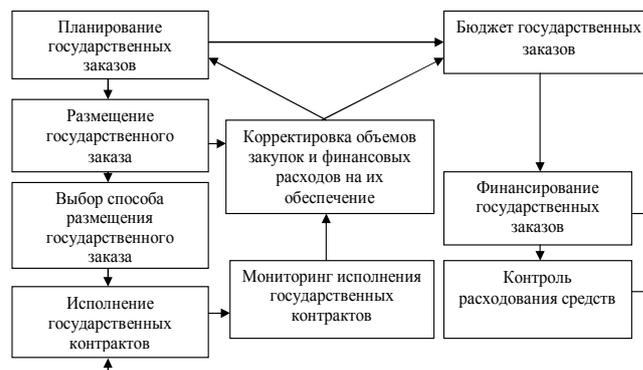


Рис. 6. Взаимосвязь организационных и финансовых составляющих системы государственных заказов и закупок

Источник: разработано автором.

Контроль и аудит государственных закупок напрямую связан с процессами финансирования последних. В связи с тем, что государственные закупки осуществляются за счет средств налогоплательщиков, эффективность расходования этих средств и противодействие их расхищению является общегосударственной задачей, требующей четкой системы контроля и аудита. Важной отличительной особенностью государственных закупок является то, что помимо государственных контрольных органов в процессе контроля также задействованы сами участники размещения заказа. Право участника на обжалование результатов – часть системы государственных закупок. Во всем мире широко распространена практика оспаривания правомерности размещения государственного заказа проигравшим участником в административном или судебном порядке.

Экономические отношения, складывающиеся между участниками закупочного процесса в ходе осуществления и реализации государственного заказа, носят объективный характер, направлены на удовлетворение социально-экономических потребностей государства и потому непосредственно взаимосвязаны с системой их финансирования.

Все элементы системы финансирования государственных заказов взаимосвязаны с организационными составляющими, так как последние либо определяют объемы финансирования из государственного бюджета и внебюджетных фондов, либо направлены на корректировку объемов финансирования (рис. 7).

Таким образом, организационные основы управления финансовыми потоками системы государственных зака-

зов и закупок имеют целью повышение эффективности использования бюджетных средств и средств внебюджетных фондов в процессе финансирования государственного заказа и представляют собой взаимосвязанную систему, включающую в себя финансовое планирование; текущее финансирование закупок, мониторинг исполнения, оценку эффективности расходов на закупки; финансовый контроль целевого расходования средств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Материалы семинара по применению федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и

оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». – М. : Минэкономразвития, 2005.

2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (с изм. и доп.) // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ с изм. и доп. // Официальный сайт компании «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

Дьякова Евгения Борисовна,

к. э. н., доц. кафедры теории финансов,
кредита и налогообложения

Волгоградского государственного университета,

e-mail: dyakova@volsu.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАДАНИЙ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

Formation of the state (municipal) tasks in the conditions of budgetary reform

В статье рассмотрены подходы к формированию системы государственных (муниципальных) услуг, являющиеся основой для качественного формирования и исполнения бюджетов на основе государственных (муниципальных) заданий. Автором обосновано, что развитие механизмов реализации государственных (муниципальных) заданий бюджетными учреждениями должно идти по пути расширения полномочий бюджетных учреждений в сфере расходования средств при одновременном сохранении бюджетного финансирования.

In the article approaches to formation of system of the state (municipal) services, being a basis for qualitative formation and performance of budgets on the basis of the state (municipal) tasks are considered. By the author it is reasonable that development of mechanisms of realisation of the state (municipal) tasks by budgetary establishments should go by the way of expansion of authorities of budgetary establishments in sphere of an expenditure of means at simultaneous preservation of budgetary financing.

Ключевые слова: бюджетная реформа, государственное (муниципальное) задание, государственная (муниципальная) услуга, стандарт качества услуг, бюджетные ассигнования, бюджетные учреждения, бюджетная реформа.

Keywords: budgetary reform, the state (municipal) task, the state (municipal) service, the quality standard of services, government expenditures, budgetary establishments, budgetary reform.

На современном этапе реформирования бюджетной системы Российской Федерации и перехода нашей страны на инновационный путь развития особое значение приобретает не только обеспечение расходов бюджета в полном объеме, но и качественные показатели выполнения

бюджетных обязательств. Сегодня исполнение бюджета на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации включает в себя широкий спектр составляющих, которые обеспечивают эффективную реализацию поставленных в послании Президента Российской Федерации приоритетов и прогнозов социально-экономического развития России и ее регионов. Основными нововведениями современного этапа бюджетной реформы в отношении исполнения бюджетов по расходам являются:

1. Создание законодательной базы для согласования бюджетных ассигнований с объемом и качеством государственных (муниципальных) услуг.

2. Введение новых форм финансирования государственных (муниципальных) услуг.

3. Уточнение порядка планирования и отражения в бюджете бюджетных ассигнований на реализацию долгосрочных целевых программ и бюджетных инвестиций в объекты государственной (муниципальной) собственности.

По нашему мнению, одним из наиболее важных аспектов бюджетной реформы 2007 года стало появление одной общей характеристики всех бюджетных ассигнований на оказание государственных (муниципальных) услуг: при предоставлении учреждению права на принятие бюджетных обязательств предполагается предоставление им услуги, описанной по возможности количественными характеристиками, отражающими ее качество. В настоящее время такой описательный инструмент отсутствует. В Бюджетном кодексе Российской Федерации приводится лишь понятие государственного (муниципального) задания (ст. 6)¹ и требования к его формированию (ст. 69.2), которые применяются с 1 января 2009 года. В Порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной влас-

¹ Документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ)

ти и федеральными государственными учреждениями² утверждена лишь форма государственного задания, но не содержатся показатели качества оказываемой государственной услуги.

На наш взгляд, реализации системы исполнения бюджета на основе формирования государственных (муниципальных) заданий должно предшествовать проведение целого комплекса мероприятий. Прежде всего, каждый распорядитель бюджетных средств, каждое бюджетное учреждение должно определить, для чего предоставлены те или иные права на принятие бюджетных обязательств и, соответственно, принесли ли они желаемый результат. Именно это должно обеспечить связку трех позиций (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь бюджетных инструментов в условиях формирования государственных (муниципальных) заданий

Каждое бюджетное ассигнование, с одной стороны, выражает расходные обязательства, полномочия, нормативно-правовую базу деятельности органов власти (местного самоуправления). С другой стороны, для каждого бюджетного ассигнования сформулировано государственное (муниципальное) задание. С точки зрения взаимосвязи составляющих бюджетного процесса это и есть бюджетирование, ориентированное на результат.

Отправной точкой в построении данной системы является реестр расходных обязательств, формирование которого начато публично-правовыми образованиями в 2006 году³. Реестр расходных обязательств должен отражать все обязательства соответствующего административно-правового образования, обусловленные нормативно-правовыми актами, договором или соглашением, и служить основой для бюджетного планирования. Кроме того, при условии надлежащего составления реестр расходных обязательств должен содержать информацию о расходных потребностях на исполнение действующих расходных обязательств, которые могут использоваться для определения объема бюджета принимаемых бюджетных обязательств.

Формированию государственных (муниципальных) заданий должно предшествовать также определение полного перечня услуг, оказываемых соответствующим публично-правовым образованием. Важно, чтобы для

каждой услуги были определены показатели количественной оценки потребности в ней, а также стандарты качества оказываемых услуг.

Для установления моностандарта качество в сфере оказания государственных услуг и критериев их оценки именно федеральные стандарты должны трансформироваться на субфедеральном уровне, исходя из расходных обязательств конкретного публично-правового образования. В отдельных регионах в части реформирования бюджетного процесса уже проводится работа в данном направлении⁴, однако на федеральном уровне такая систематизация до сих пор отсутствует.

По нашему мнению, стандарты качества для всех видов государственных (муниципальных) услуг должны включать в себя следующие параметры:

- цель оказания услуги;
- характеристика потенциальных потребителей услуги;
- основные показатели оценки качества оказания услуги;
- характеристика правовых основ оказания услуги;
- краткое описание технологии оказания услуги;
- требования к материально-техническому обеспечению для предоставления услуги;
- требования к законности и безопасности оказания услуги;
- требования, обеспечивающие доступность услуги для потребителей;
- требования к кадровому обеспечению предоставления услуги;
- требования к уровню информационного обеспечения потребителей услуги;
- требования к организации учета мнения потребителей о качестве услуги;
- иные требования, необходимые для обеспечения предоставления услуги на высоком качественном уровне.

Кроме того, установленные стандарты качества должны также учитывать следующие параметры: режим работы организаций, предоставляющих государственную (муниципальную) услугу, удаленность расположения места предоставления услуги от потенциальных потребителей; очередности предоставления государственной услуги в случае превышения спроса над возможностями ее предоставления.

Одновременно для бюджетных учреждений должны быть установлены показатели результативности деятельности. Результативность – это количественный показатель, отражающий результаты деятельности учреждения за определенный период. В настоящее время полномочия по разработке показателей результативности закреплены на федеральном уровне за главными распорядителями бюджетных средств. На субфедеральном уровне порядок установления количественных показателей результатов деятельности, отражаемых в отчетности об исполнении бюджета, регулируется соответствующим финансовым органом. Поэтому показатели результативности деятельности бюджетных учреждений, находящихся в ведении различных административно-правовых образований, но оказывающих аналогичные услуги, могут значительным образом различаться. На уровне Российской Федерации должны быть установлены единые для

² О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями: Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 года № 1065 // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ

³ О порядке ведения реестра расходных обязательств Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2005 года № 440 // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ; О порядке ведения реестра расходных обязательств Волгоградской области: Постановление главы администрации Волгоградской области от 30 января 2006 года № 83 // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.

⁴ Например: О стандартах качества оказания государственных услуг Волгоградской области: Закон Волгоградской области от 6 марта 2009 года № 1863-ДО // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.

всех уровней бюджетов бюджетной системы показатели деятельности бюджетных учреждений и их количественные характеристики (единицы измерения).

Оценивать деятельность образовательных учреждений, учреждений здравоохранения, научно-исследовательских институтов и подобных учреждений, а также отдельные аспекты работы учреждений и организаций силовых ведомств необходимо с точки зрения соблюдения установленных стандартов качества предоставления бюджетных услуг и достижения установленных значенных показателей оценки деятельности.

Степень выполнения обоих показателей позволяет дать оценку достижения требуемых результатов деятельности, которая может проводиться главными распорядителями бюджетных средств в отношении подведомственных им бюджетных учреждений или финансовым органом и должна включать в себя оценку соответствия качества предоставленной бюджетной услуги стандартам качества и сопоставление плановых и фактических значений показателей оценки деятельности бюджетного учреждения, выраженных в процентах.

В качестве стимулирующей меры по достижению бюджетными учреждениями требуемых результатов предоставления государственных (муниципальных) услуг может выступать реализация главными распорядителями средств закрепленного Бюджетным кодексом Российской Федерации права доведения лимитов бюджетных обязательств до получателя бюджетных средств в укрупненном виде – без детализации по кодам расходов операций сектора государственного управления. В этом случае бюджетное учреждение самостоятельно принимает решение о том, по каким кодам экономической классификации расходов бюджета детализировать полученные лимиты бюджетных обязательств, принимать денежные обязательства и осуществлять кассовые расходы. Кроме того, бюджетному учреждению в данных условиях может быть предоставлено право самостоятельного внесения изменений в бюджетную смету по кодам расходов операций сектора государственного управления.

Помимо этого, следует отметить преимущества, получаемые участниками бюджетного процесса в результате внедрения системы учета бюджетных расходов в разрезе услуг (таблица 1). Эти преимущества можно условно разделить на краткосрочные (в пределах одного-двух лет) и долгосрочные (два и более года).

Таблица 1

Преимущества внедрения системы государственных (муниципальных) услуг для участников бюджетного процесса⁵

Участник бюджетного процесса	Краткосрочные преимущества	Долгосрочные преимущества
Финансовый орган субъекта Российской Федерации	Определение обоснованной нормативной стоимости бюджетных услуг и контроль объективных потребностей по отраслям в бюджетных ассигнованиях на текущие расходы	Выявление неэффективных расходов и их направление на другие приоритетные статьи, возможность проведения мониторинга расходов с учетом их обоснованности

⁵ Составлено автором по Лукьянова А. В. Современные тенденции и подходы к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг при формировании государственных (муниципальных) заданий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 1 (11). – С. 19.

Главные распорядители бюджетных средств	Формирование полного и объективного реестра услуг, финансируемых из бюджета, обоснование ассигнований на основе нормативов	Анализ расходов получателей бюджетных средств в разрезе услуг, повышение качества их финансового менеджмента за счет перехода на нормативное финансирование
Получатели бюджетных средств	Обоснование запросов в увеличении финансирования на основе обоснованного расчета нормативов и потребности, рассчитанной исходя из количества потребителей	Повышение самостоятельности и возможность выбора направления расходования средств для повышения результативности деятельности

Перечисленные выше преимущества и подходы к формированию системы государственных (муниципальных) услуг должны послужить основой для качественного формирования и исполнения бюджетов на основе государственных (муниципальных) заданий. Развитие механизмов реализации государственных (муниципальных) заданий бюджетными учреждениями должно идти по пути расширения полномочий бюджетных учреждений в сфере расходования данных средств, например, в рамках отдельной сметы, утверждаемой учреждением самостоятельно, при одновременном сохранении бюджетного финансирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лукьянова А. В. Современные тенденции и подходы к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг при формировании государственных (муниципальных) заданий / А. В. Лукьянова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 1 (11). – С. 8-20.
2. О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями: Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 года № 1065 // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.
3. О порядке ведения реестра расходных обязательств Российской Федерации : Постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2005 года № 440 // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.
4. О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями : Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 года № 1065 // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.
5. О стандартах качества оказания государственных услуг в Волгоградской области : Закон Волгоградской области от 6 марта 2009 года № 1863-ДО // Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ануфриева Евгения Владимировна,

к. ф. н., доц., зав. кафедрой
философии, истории, социологии
Волгоградского института бизнеса,
e-mail: eanufrieva@rambler.ru

Полежаев Дмитрий Владимирович,

к. ф. н., доц. кафедры общественных наук
Волгоградской государственной академии
повышения квалификации и переподготовки
работников образования,
e-mail: polezh@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВОСОЗНАНИЕ И ЕГО ОТРАЖЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ РУССКОМ МЕНТАЛИТЕТЕ

Economic sense of justice and its reflexion in Russian mentality

В статье рассматриваются вопросы динамики ментальных установок общества в условиях социально-культурных изменений современной России. Экономическое правосознание обозначается как ментальный симбиоз социально-культурных установок русского менталитета – государственно-правового и хозяйственно-экономического взаимодействия на индивидуально-личностном и коллективном уровнях. Обозначаются особенности восприятия, оценки и реализации в деятельности феноменов права и труда в пространстве русской истории и культуры. Обозначаются некоторые методологически значимые функциональные составляющие ментального подхода в отечественном социально-гуманитарном знании.

The paper is devoted to the questions of the dynamics of the mental mindset of a society in the conditions of social and cultural changes of modern Russia. The economic sense of justice is identified as mental symbiosis of the social and cultural mindset of the Russian mentality, state and legal and economic interactions at the individual and collective level. The authors show the features of perception, estimation and realisation in the activity of phenomena of the right and work in the Russian history and culture. Some methodologically significant functional components of the mental approach in the domestic social and humanitarian knowledge are presented.

Ключевые слова: менталитет, экономическое правосознание, право, правовой нигилизм, культура, социальная динамика, государственно-правовая установка, труд, хозяйственно-экономическая установка.

Keywords: mentality, economic sense of justice, right, legal nihilism, culture, social dynamics, state and legal mindset, labour, economic mindset.

Социально-экономическая ситуация в современной России характеризуется различными авторами в зависимости от исследовательской позиции и сферы научных интересов по-разному: от некритически восторженной поддержки неустойчивого нового развития экономики до негативно отрицающего неприятия. Философское осмысление предполагает учет этих крайних и иных точек зрения при понимании необходимости детерминации

основного вектора (или, как вариант, – векторов) развития современной России с соответствующим развитием экономики, права, политики, культуры. Это тем более важно в условиях изменяющейся социальной, культурной, политической, экономической, демографической ситуации с учетом мировых тенденций глобального информационного мира.

Важно помнить, что социально-экономическое многообразие как системный фактор способствует гиперразнообразию личностных позиций политико-правового, социально-экономического, научного и культурного характера. Переходная экономика России, о характерных чертах и трудностях освоения которой говорили многие авторы относительно недавно¹, продолжает свое становление и в настоящее время. На смену деструктивному этапу социальных преобразований, породившему (или, точнее, отразившему в себе) ситуацию социально-культурного кризиса, особо ярко проявившегося в конце 90-х гг. XX в. в России, пришел этап конструктивный, устроительный, что не отрицает, впрочем, продолжения поиска форм реализации социально-экономических запросов и ответов на угрозы и вызовы глобальной цивилизации.

Этот поиск новых форм социально-экономического, политического, профессионального и правового устройства обременен не только в социальные (и по значимости, и по масштабу) формы, он весьма значим и на индивидуально-личностном уровне. Социально-экономическая ситуация общества диктует необходимость социально-культурной адаптации к новым условиям тех или иных социальных групп, профессиональных объединений и отдельного человека, субъекта общественно-экономических отношений. Так, низкая оплата труда, угроза безработицы и последующего изменения социального статуса и уровня жизни субъекта интенсифицируют социально-профессиональную мобильность заинтересованных групп и слоев населения. Эта мобильность в качестве результата предполагает и изменение ментальных установок индивида и сообщества, ценностного плана жизнедеятельности субъектов. Пришедший на смену коллективному интересу индивидуальный эгоизм (не в подавляющем большинстве населения России, но,

¹ См.: Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М., 1996; Голуб Н. И. Причины потребительских рисков / Н. И. Голуб // Социально-гуманитарные знания. – 1999. – № 5. – С. 158-164 и др.

во всяком случае, у значительной части представителей молодого, «постсоветского» поколения) выступает как характерная черта современности, артикулирующая некоторые проявления ментальной динамики.

Вместе с тем гипериндивидуализация жизни не является окончательным и необратимым процессом. В порядке выстраивания некоторых прогностических моделей развития А. Т. Хлопьев отмечал, что преодоление отчуждения между людьми, группами населения интенсифицируется успехами в формировании нового экономического уклада, эффективностью производства, улучшением материального положения. «На базе произошедшей дифференциации, – заметил он, – в обществе начинаются процессы социальной интеграции системы»². Смена социально-экономического уклада, которая произошла одновременно с изменением общественно-политического устройства страны, привела к продолжающемуся сегодня поиску и утверждению новых экономических отношений, созданию предпринимательских и торгово-финансовых структур, формирующих новые социальные слои и группы. Формируются и новые экономические черты личности, особенности индивидуального экономического и правового мышления, то есть речь идет о вполне определенных результатах ментальной динамики.

Материальный, экономический фактор, во многом определяющий процессы социально-экономической интеграции/дизинтеграции общества, решающим образом формирует отношение людей к труду, своей профессии, ближайшему окружению, включая человека в побочные формы деятельности, изменяет стандарт потребления, перестраивает систему ценностей наличной культуры.

Вопросы социальной мобильности индивида, социальной группы и другие немало значимые с точки зрения определения оснований экономического правосознания и отражения его в менталитете россиян не могут быть представлены в упрощенном виде. Это связано со сложностью и многоуровневостью взаимосвязей рассматриваемых феноменов: экономики, права, сознания и менталитета. Важно обозначить ряд идей, связанных с динамичностью и социальной мобильностью ментальных феноменов, имеющих методологическое значение.

Полагаем необходимым уделить некоторое внимание философскому осмыслению таких понятий, как «динамика», «динамичность», «мобильность» и других, схожих с ними. Рассмотрим их, прежде всего, в общем виде, то есть вне социального контекста, который полагаем существенным при обращении к проблеме *русского* менталитета.

Рассматривая вопрос о динамике *социальных* установок, следует говорить, прежде всего, о *социальной* мобильности, динамичности (как общем качестве) социальных представлений, установок, привычек, навыков, стереотипов в их психическом протяжении. Социальная мобильность есть перемещение индивида или социальной группы на одной социальной позиции, изменение места того или иного социального субъекта в социальной структуре; а, к примеру, этническая мобильность – это «целенаправленная деятельность, направленная на

этническое самоутверждение и самоопределение»³. Социальная мобильность предполагает большую внутреннюю структурированность: изменения могут касаться профессиональных качеств (компетенций), профессионального или должностного статуса, уровня образованности, места жительства, семейного положения и т. п.

П. А. Сорокин рассматривал социальную мобильность как «как любой переход индивидуума или социального объекта или ценности – всего, что создано или модифицировано человеческой активностью, – из одной социальной позиции в другую. Существуют два принципиальных типа социальной мобильности: горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной социальной мобильностью, или перемещением, подразумевается переход индивидуума или социального объекта из одной социальной группы в другую, расположенную на том же уровне. Под вертикальной – подразумеваются отношения, включающие в себя переход ... из одного слоя в другой»⁴. Надо помнить, что ускорение развития конкретного общества и человеческой цивилизации в целом, растущая социальная дифференциация ведут к возникновению качественно новых позиций, вызывают значительный рост социальных перемещений, частоты и скорости социальной мобильности⁵.

Социальную мобильность можно воспринимать вполне справедливо как естественное возрастание, усложнение системы социальных взаимоотношений между отдельными людьми, социальными группами и большими социальными общностями в некотором историческом протяжении. Речь идет о «производстве самого человека», которое, конечно, как замечает И. Л. Андреев, «опиралось на биологическую инерцию процесса размножения (взаимоотношения полов), но существенно изменялось за счет усиления социализации, качественно отличной от ситуативно-игровой «подгонки» врожденных рефлексов и навыков, свойственных животным»⁶. Осознание групповых, коллективистических, деятельностных инстинктов, сложившихся в процессе антропо-социогенеза, сопровождалось формированием императивных обычаев.

Проблема социальных изменений, трансформаций современного общества в целом весьма тесно, на наш взгляд, увязана с проблемой ментальных подвижек, изменений в системе глубинно-психических социально-культурных установок, которые рассматриваются как структурные составляющие менталитета. Таким образом, можно говорить о необходимости интеграции социально-философского аспекта исследования данной проблемы с социально-психологическим подходом. И это не единственное необходимое совмещение проблемных полей различных направлений социально-гуманитарного знания⁷. Можно привести актуальные примеры из

³ Этнопсихологический словарь / под ред. В. Г. Крысько. – М. : Моск. психолого-социальный институт, 1999. – С. 148.

⁴ См.: Сорокин П. А. Общедоступный учебник по социологии. Статьи разных лет / П. А. Сорокин. – М., 1994.

⁵ Философская энциклопедия / гл. ред. Ф. В. Константинов. Т. 5. – М.: Советская энциклопедия, 1970. – С. 77.

⁶ Андреев И. Л. Происхождение человека и общества / И. Л. Андреев. – М. : Мысль, 1988. С. 374.

⁷ См.: Полежаев Д. В. Феномен менталитета в социально-гуманитарном знании : историографические заметки / Д. В. Полежаев //

² Хлопьев А. Т. Трансформация социальной структуры российского общества / А. Т. Хлопьев // Социально-политический журнал. – 1995. – № 3. – С. 24-37.

сферы культурологии, психолингвистики и др.

В связи с обращением к проблеме изменчивости ментальных установок важно вначале рассмотреть феномен менталитета в его функционировании. Здесь на первый план выдвигается временной аспект. Предваряя эту мысль, логично задуматься вот о чем. А когда же появляется менталитет? Когда мы можем говорить о его устойчивости? То есть совершенно логично поднимается вопрос о генезисе менталитета.

Культурологический подход осмысления проблемы социальной динамики и выявления ментальных оснований социальных изменений весьма существенен. Проблемы социальной динамики в историческом протяжении могут быть наглядно развернуты в некоторых примерах развития и использования новых технических средств в культуре европейской цивилизации. Западный исследователь М. Блок приводит небезынотересный факт, связанный с широким применением водяных мельниц в средневековой Европе. Известно, замечает он, что водяная мельница изобретена задолго до новой эры, однако не использовалась в хозяйстве многие столетия и стала широко применяться лишь с изменением социального устройства и общественных отношений в Европе. Это вполне убедительно объясняется лишь с учетом причин ментального характера (смена ментальных установок), а не только в области истории развития чисто технических приспособлений и экономико-правовых моделей общества. Изменение социального статуса трудящихся, возникновение под воздействием христианства новой системы ценностей и оценки социально-экономических условий жизни привели к утверждению водяной мельницы как технического новшества⁸. Не следует ограничиваться поиском причин движения истории только в поступательном развитии материальной сферы человеческой цивилизации. Они могут являться только посредниками во взаимодействии социальных и ментальных подвижек.

Таким образом, речь должна идти о динамике ментальных установок, происходящих, по сравнению с феноменом культуры, в большой глубине социального сознания; важно понимать, что феномены менталитета и культуры находятся в отношениях взаимовлияния. Феномен менталитета следует рассматривать в ракурсе возможностей человеческого сознания воспринимать и осваивать мир в тех пределах, которые даны ему его культурой и эпохой, возможностей «мыслительного инструментария»⁹. Этот «инструментарий» исторически обусловлен, поскольку унаследован от предшествовавшего времени и вместе с тем неприметно изменяется в процессе творчества и всей социально-исторической практики индивида.

Установки менталитета изменяются во «времени большой длительности», большем, нежели социальное время, в котором происходят заметные подвижки социального характера. То есть менталитет изменяется «чрезвычайно медленно», исторически неприметно. Вопрос о смене ментальных установок не только весьма интересный, но и сложный. Особенно если учитывать, что зачастую менталитет оценивается только по некоторым внешним характеристикам; при этом игнорируется пересечение социальных явлений с «подземными течениями коллективного сознания». По-видимому, в этой экстреме «глубинно-психическое – социально-культурное» вектор влияния обоудно направленный. Но именно «глубинные ментальные социально-психологические перемены, которые кроются за появлением новых вещей, за изменением внешних манер и навыков бытового поведения»¹⁰ ищут исследователи, анализируя и изучая те или иные социальные акты, наблюдаемые в историческом протяжении. К ним относятся производственные отношения, семейные, юридические (правовые), художественные и другие, выстроенные, на наш взгляд, в систему глубинно-психических социально-культурных установок, определяющих историческую индивидуальность конкретного общества¹¹.

Менталитет – это устойчивая во «времени большой длительности» система внутренних глубинно-психологических установок общества, формируемая (и функционирующая) как под воздействием внешних условий, так и на уровне бессознательного (неосознанного). В структуре менталитета следует выделить основные функциональные блоки-установки: а) восприятие, в) оценка, с) поведение. Это своего рода «горизонтальное» деление феномена, характеризующее его реализацию. К «вертикальным» составляющим относятся ценностные социальные установки индивидуального и массового сознания и бессознательного, влияющие на выработку отношения к окружающим человека явлениям, событиям и процессам. В качестве наиболее важных можно обозначить правовую установку, природную (выражающие отношение к природе и действия в отношении ее, в том числе экология), хозяйственно-экономическую (трудовую) установку, национальную, патриотическую установку, установку, охватывающую этический аспект возрастных, семейных и половых отношений, эстетическую установку, религиозно-мистическую установку, языковую установку, воспитательную установку (тесно связанную с семейной) и некоторые другие.

Полагаем, соединение обозначенных условных «осей» представляет нам яркую картину социального осуществления отдельного индивида, социальной группы и общества в целом. Думаем, что не будет большой ошибкой признать эту схему функциональной схемой феномена менталитета (как ментальности личности, так и менталитета общества). Различные аспекты «работы» менталитета общества и ментальности личности рассматривались нами ранее¹².

Личность. Культура. Общество. – М. : Изд-во ИФ РАН, 2009. – Т. XI. – Вып. 2 (48-49). – С. 496-501; Полежаев Д. В. Социальная информация и проблема динамики социальной направленности деятельности (ментальный аспект) / Д. В. Полежаев // Труд и социальные отношения. – М., 2009. – № 6. – С. 54-59.

⁸ См.: Гуревич А. Я. Исторический синтез и Школа «Анналов» / А. Я. Гуревич. – М. : Индрик, 1993. – С. 74-75.

⁹ О взаимодействии феноменов сознания и менталитета см. подробнее: Полежаев Д. В. Феномены сознания и бессознательного в пространстве менталитета / Д. В. Полежаев // Научные проблемы гуманитарных исследований. – Пятигорск, 2009. – Вып. 3. – С. 113-117.

¹⁰ Гуревич А. Я. Исторический синтез и Школа «Анналов». С. 127.

¹¹ См.: Bloch M. *Apologie pour l'histoire ou Métier d'historien* / M. Bloch. – Paris, 1961. – P. 79.

¹² См.: Полежаев Д. В. Русский менталитет и демократизация общества: проблемы ценностного взаимодействия / Д. В. Полежаев // Личность. Культура. Общество. – М. : Изд-во ИЧ РАН, 2004. – Т. VI. –

Замечено, что когда происходят различные модернизационные катаклизмы, то внедрить всякую инновацию мешают или способствуют, искажают ее или модифицируют такие условия и факторы, которые входят в менталитет. Соответственно, имея инновационные намерения, мы оцениваем, что удастся в конкретно этих условиях реализовать, а что нет. В этой связи проблема менталитета ставится в двух аспектах: первый – на какие ментальные конструкты можно опереться, модернизируя социальную жизнь, знаем ли мы их, адекватно ли оцениваем и можем ли использовать. А второй – какие инновации при этих условиях будут иметь успех, а какие будут трансформироваться ввиду объективного наличия этих устойчивых ментальных конструкций¹³. Необходимо четкое осознание того, что мы должны учитывать, пытаясь проводить модернизацию в экономической или государственно-правовой сферах. Сознание, производимое социальной группой, характеризуя «общественно-функциональной» стороной общественное сознание, вместе с тем характеризуется социально-групповой значимостью и своей «эгогрупповой» стороной выражает общественные потребности (данной) социальной группы¹⁴.

В отношении личности к социальной и духовной формам бытия, в определении «генеральной» линии в социальной направленности деятельности при внимательном рассмотрении обнаруживается некоторая двойственность, которая, несомненно, накладывает отпечаток на внутренний механизм динамики этой направленности: на уровне обобщенного символического целого она фиксируется в рациональных подобию политических, юридических, моральных норм, а на уровне обыденных взаимодействий личностей она представляется совсем другими схемами поведения, не поддающимися абстрактным определениям, не имеющим четкого выражения. Эти схемы можно рассматривать как некий творческий «хаос» жизни индивидов, который, по мнению Н. О. Лосского, является следствием «недостатка средней культуры»¹⁵. Вообще человек изначально живет в культуре определенного социума, которая и задает ему критерии выбора, культурный код, весь сложный мир идеалов, ценностей, смысловых установок, признаваемых этой культурой способов деятельности человека и форм его общения.

Значимость динамичности как неотъемлемого свойства ментальных феноменов, реализующихся в пространстве наличного бытия, в социальных явлениях и актах различного плана, выпукло проявляется даже в

условиях социально-культурного кризиса, – системного кризиса, по мнению ряда ученых, продолжающегося сегодня в России. Дополненный мировым финансовым (и общеэкономическим) кризисом, кризисом производства и потребления, порожденного и поддерживаемого тенденциями глобализации международного социально-экономического сообщества, он придает особую функциональную значимость феномену менталитета. Негативных последствий системного кризиса возможно избежать при условии сохранения и наращивания «менталесообразного» экономического правосознания, функционирующего в условиях современной российской культуры. Феномен правосознания в национально-русском его понимании сам по себе неоднозначен. А в трактовках различных авторов, в зависимости от исследовательских и мировоззренческих позиций, приобретает самые разнообразные оттенки и смыслы.

Правовое сознание (индивидуальное и социальное) в менталитете раскрывается через феномен правовой установки, то есть способности и возможности воспринимать право как ценностный феномен, оценивать его соблюдение и нарушения, а также реализовывать те или иные поведенческие модели в рамках наличного права. Правовая установка русского менталитета в контексте нашей концепции представляется как одна из системообразующих. Однако правосознание, имея в интенции различные направленности, может быть облечено и в различающиеся между собой (внешне фиксируемые) формы. Так, экономическое правосознание отдельного индивида и сообщества напрямую связано в ментальном плане с трудовой (или экономической) установкой менталитета.

Современный российский своеобразный правовой нигилизм и недоверие к власти не являются качественной чертой русского народа, принадлежащей исключительно настоящему времени. Это, скорее, традиционная русская духовная компонента. Слабая оформленность русских представлений, ориентаций, установок, как известно, была характерна для нас еще в начале XX века. Есть определенная уверенность (даже у самых «закоренелых романтиков») в том, что эта черта является неизменной для русского народа, поскольку затрагивает в самом открытом виде одну из его глубинных духовных основ. Вопрос о внешней форме и внутреннем содержании можно считать одним из основных для должной социальной детерминации русского национального характера. Н. А. Бердяев замечает, что для русских внутренняя, личная, духовная свобода всегда значила больше внешней, социальной определенности. Огромная сила стихии и сравнительная слабость формы противопоставлялись западной практически тотальной определенности и рассчитанности. «Русский народ не был народом культуры по преимуществу, как народы Западной Европы, он был более народом откровений и вдохновений, он не знал меры и легко впадал в крайности», – отмечал русский мыслитель¹⁶.

Не случайно, рассматривая отношение к форме как некую внешнюю обустроенность, Н. А. Бердяев про-

Вып. 4 (24). – С. 276-287; Полежаев Д. В. Менталитет и национальный характер образования / Д. В. Полежаев // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2009. – № 4 (38). – С. 12-16; Полежаев Д. В. Менталитет как система установок: функциональное и ценностное измерения / Д. В. Полежаев // Научные проблемы гуманитарных исследований. – Пятигорск, 2009. – Вып. 4. – С. 123-128 и др.

¹³ Иваненков С. П. Размышления о российском менталитете / С. П. Иваненков, А. Ж. Кусжанова // Режим доступа: <http://www.osu.ru/osu/misc/page/ivanenkov/text/mental.html>, – свободный. – Яз. рус.

¹⁴ Демичев В. А. Проблемы структуры и функционирования общественного сознания / В. А. Демичев. – Челябинск, 1980. – С. 81; Андреев, И. Л. Происхождение человека и общества / И. Л. Андреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Мысль, 1988. – С. 378.

¹⁵ Лосский Н. О. Условия абсолютного добра / Н. О. Лосский. – М., 1991. – С. 333.

¹⁶ Бердяев Н. А. Русская идея / Н. А. Бердяев. Самопознание: Сочинения. – М.: ЭКСМО-Пресс, Харьков: Фолио, 1998. (Сер. «Антология мысли»). – С. 14.

водит параллели с западным к ней отношением, таким образом, сравнивая русское и западное сознания. Это помогает нам заметить наиболее яркие черты, свойственные большей частью или исключительно для русских: «Русский народ очень одаренный, но у него сравнительно слабый дар формы, – замечает философ. – Социальная стихия опрокидывает всякую форму. Это и есть то, что западным людям, особенно французам, у которых почти исчезла первичная стихия, представляется варварством»¹⁷. Стихия – душа русского народа, несовместимая с государственным мировидением и, тем более, мироощущением. Этот яркий, на грани социально-личностного конфликта, протест личности против социума весьма характерен для русского человека и русского народа в целом, можно сказать, что это одна из немалозначимых черт, характеризующая русский менталитет. Имеет смысл именно в таком ракурсе говорить о русской стихийности, поскольку западный тип человека совершенно отличен от русского. Н. А. Бердяев говорит об этом следующим образом: «Западные люди гораздо более оседлые, более прикреплены к усовершенствованным формам своей цивилизации, более дорожат своим настоящим, более обращены к благоустройству земли. Они боятся бесконечности, как хаоса, и этим походят на древних греков. Слово «стихия» с трудом переводимо на иностранные языки. Трудно дать имя, когда ослабела и почти исчезла самая реальность»¹⁸.

И. А. Ильин рассматривает правосознание как закономерный итог национального развития: «Народ, не выносивший зрелого правосознания, – отмечает философ, – не создавший сильной и духовно-верной государственности – не может иметь подлинной и предметной философии права: она зародится только тогда, когда для него придет эпоха великой борьбы за правосознание и за настоящую государственность»¹⁹. Таким образом, очень верно, на наш взгляд, увязываются воедино правосознание и государственное сознание народа²⁰.

Представления русских о государстве и их отношении к существующему государственному устройству совершенно отличны от западного «культы государства» в сознании граждан. Русская, большей частью идеальная, утопическая идея государства заключается в органическом, целостном понимании народной жизни, органическом понимании отношения между царем и народом. Подобные представления, которые «приняли на вооружение» славянофилы, предполагают, что в государственных отношениях не должно быть ничего формального, юридического, не нужны никакие правовые гарантии, поскольку органические, естественные отношения противоположны договорным. Все должно быть основано на доверии, любви и свободе.

Сегодня достаточно часто встречается мнение, согласно которому поступать в соответствии с юридической нормой – значит действовать несвободно, быть связанным некими требованиями. Трудно возражать про-

тив этого, поскольку история человечества знает многие случаи применения социально недоброкачественного права, ограничивавшего свободу. И все же с философской точки зрения свобода есть важнейший конституирующий фактор определения права, хотя между ними всегда существовали заметные противоречия (при зыбком равновесии). Не случайно сегодня, когда в обществе стала утверждаться мысль о необходимости правового государства, заговорили о «господстве права» и «культе закона», вновь возникли идеи о «подавлении» личности государством, «порабощении» человека. Эти идеи, как мы понимаем, весьма характерны для психологического склада русского народа, его менталитета.

Духовный склад русского народа, по признаниям многих мыслителей конца XIX – начала XX веков, совсем не устроительный. Внутренняя свобода превалирует над внешней оформленностью отношений. Слабый дар формы у русского народа на Западе считается «варварством». Отсутствие в русской истории античной традиции как изначального исторического истока не позволяет считать органичной для русского народа ту форму государственного и общественного устройства, которая привнесена в Россию с Запада. Вообще, сравнение России и Запада, сопоставление и противопоставление идей, представлений, духовного склада и образа мыслей народов позволяют на контрапунктах возможно точно выявить и показать своеобразие, особенности русского менталитета.

Отвержение примата права и государства в русском сознании обуславливается еще и тем, что русские люди в иерархии внутренних ценностей ставят любовь выше справедливости. Причем любовь эта не носит исключительно полового характера, она имеет духовный характер и высокий нравственный смысл. Русская любовь не закрепощает, не ограничивает, но освобождает человека. Свобода личности как одна из установок в русском менталитете представляет собой не юридический, правовой результат, но высшую, и зачастую недостижимую, цель. Духовное освобождение позволяет русскому человеку не замечать закрепощения физического или социального. В этом нам также видится одна из причин того, что личное рабство сохранилось в России до третьей четверти XIX века.

Сопряжение государственно-правовой и хозяйственно-экономической установок русского менталитета, дающее исследователям представление об экономическом правосознании народа, – это проблема еще и интеллектуального плана. Интеллектуальная, духовно высокая культура, подчеркивал А. Тойнби, определяет историческую судьбу государства. Рассмотрение проблемы экономического правосознания вообще в изоляции от проблем личности и общества, проблем морали вырывают ее из контекста системы нормативной регуляции поведения в обществе. Сегодня необходимо, чтобы философское осмысление экономического правосознания было полностью ориентировано на человека. В новом правопонимании должен быть выражен исконный смысл права в его историческом развитии, – обеспечение и защита человеческой свободы (или, наоборот, ограничение несвободы), определение ее возможностей, границ и гарантий, вопреки всем препятствиям и произволу.

¹⁷ Бердяев Н. А. Русская идея. С. 192.

¹⁸ Бердяев Н. А. Русская идея. С. 195.

¹⁹ Ильин И. А. Религиозный смысл в философии / И. А. Ильин. Путь к очевидности : Сочинения. – М. : ЭКСМО-Пресс, 1998. (Серия «Антология мысли»). – С. 50.

²⁰ См. подробнее работу И. А. Ильина «Путь духовного обновления».

Правовая установка, как отмечалось, выделяется нами в числе социально-культурных установок менталитета. Реализация ее в деятельности может выступать как важная характеристика русского национального характера. А. А. Давлетов утверждает, что «проблема воздействия российского менталитета на генезис как всей системы права, так и на отдельные его отрасли, стала особенно актуальной. Без учета этого фактора невозможно выработать оптимальную правовую систему. Законодатель ... должен ... учитывать влияние менталитета, а точнее, исходить из менталитета, как отправного, первостепенного фактора»²¹.

На протяжении всей своей истории Россия находилась в постоянной борьбе с внешними врагами, для чего необходимо было выстроить «боеспособную» систему отношений в государстве. «Московиты стремились не к защите своих прав, которых у них не было, – отмечает Л. Н. Гумилев, – а к получению обязанностей, за несение которых полагалось «государево жалование. ... Словия различались не правами, а повинностями, между ними распределенными. Каждый обязан был или оборонять государство, или работать на государство, то есть кормить тех, кто его обороняет. Были командиры, солдаты, работники, не было граждан»²². В сознании русского народа определяется место государства и его главы как продолжение отцовской власти.

Впрочем, Н. А. Бердяев отмечал, что русские, с одной стороны, – это покорный народ, всецело подчиняющийся государству, а с другой – народ, который обладает большой анархической силой, способной разрушить государственные устои²³. Склонность русского народа к анархии объясняется, в частности, тем, что просторы и бесконечные земли на востоке и юге «служили искушением для тех, кому тягло нести совсем невольно становилось»²⁴. Обширные пространства послужили одним из составляющих русского понимания свободы, которая определялась как воля, в отличие от западно-правовых воззрений, где свобода – это права человека.

А. А. Давлетов пишет, что «в менталитете русского народа на уровне бессознательных архетипов сложилась установка трепетного, от уважения до страха, отношения ко всем атрибутам государства, и, прежде всего, к персоне главы авторитарной власти. По представлениям русского народа – единственной инстанцией, обеспечивающей власть и порядок в государстве, является князь, царь, император, президент»²⁵. К. Д. Кавелин отмечал: «Царь есть само государство – идеальное, благотворное, но вместе с тем и грозное выражение... Царь должен быть безгрешен; если народу плохо, виноват не он, а его

слуги; если царское веление тяжело для народа – значит, царя ввели в заблуждение...»²⁶. Личность руководителя, таким образом, изначально наделялась сверхчеловеческими качествами, вне зависимости от того, обладает ли она чертами харизматического лидера или нет.

В отличие от российского, западный вариант отношений государства и личности строился преимущественно на «договорной основе». Известна концепция общественного договора, согласно которой обеспечение неотчуждаемых прав человека является главной целью договора людей и государства и передачи себя под его власть. В «договоре» между государством и личностью четко разграничены права и обязанности, а также пределы вмешательства государства в сферу частных интересов. Так образовалась доктрина правовой государственности, в основе которой лежит принцип невмешательства государства в сферу частной жизни.

Полагаем, выглядит немаловажным знаково-смысловой аспект правовой установки русского менталитета. Он связан с известным признанием того, что русский человек всегда жил в поиске и ожидании Правды. Правосудие стало называться так потому, что назначение Суда виделось в правом разрешении дела. По Правде – значит Справедливо. «Правда», «справедливость» как-то не вошли в букву Закона, но близкое к ним слово в языке нашего уголовно-процессуального закона было. И это слово – «истина». В УПК РФ нет какого-либо упоминания не только об истине, но и всесторонности, полноте и объективности разрешения дела. И какие бы теоретические конструкции под это не подводились, как бы не обосновывалась необходимость отказа в настоящее время от истины как цели доказывания, происходит самое печальное – вера в правосудие, и без того основательно подорванная за годы советской власти, теряет свой обязательный атрибут – «икону» Истины. В понимании русского человека уголовное судопроизводство стало бесцельным, бессмысленным, так как нет Правосудия без Истины, Справедливости и Правды.

Деятельностное освоение правовой действительности осуществляется индивидом через сферу занятости, трудовую деятельность, производственно-экономические отношения. В единстве этих взаимоотношений общества фиксируется экономическое правосознание индивида, семьи, социальной группы, которое в дальнейшем выступает своеобразным исходным пунктом жизненной ориентации. А «преориентацией», таким образом, выступает менталитет общества, задающий глубинно-психические ориентиры индивидуально-личностных ментальностей.

Экономическое правосознание в нашем понимании – это не только осознание необходимости правового регулирования экономических отношений, но и экономическое обоснование наличных правовых механизмов, норм и правил. В таком ключе менталитет народа (в пространстве современной российской цивилизации – это русский менталитет) представляется ключевым фактором, основой деятельностной реализации психологических механизмов социально-индивидуального самоосу-

²¹ Давлетов А. А. Российский менталитет и его влияние на природу уголовного судопроизводства [Электронный ресурс] / А. А. Давлетов, А. С. Барабаш. – Екатеринбург, 22 мая 2006. – Режим доступа: http://www.urallaw.ru/articles/person_3/id_54.html, свободный.

²² Гумилев Л. Н. Древняя Русь и Великая степь / Л. Н. Гумилев. – М.: Мысль, 1992. – С. 56.

²³ Бердяев Н. А. Душа России / Н. А. Бердяев / Русская идея: сборник произведений русских мыслителей / сост. Е. А. Васильев. – М., 1993. – С. 289-318.

²⁴ См.: Алексеев Н. Н. Обязанность и право / Н. Н. Алексеев / Русский народ и государство. – М.: АГРАФ, 1998. – 636 с. (Сер. «Новая история»).

²⁵ Давлетов А. А. Российский менталитет и его влияние на природу уголовного судопроизводства.

²⁶ Кавелин К. Д. Наш умственный строй: статьи по философии русской истории и культуры / К. Д. Кавелин; сост., вступ. ст. В. К. Кантора. – М.: Правда, 1989. – С. 43.

щественности. Трудовая (экономическая) установка менталитета играет здесь также весьма важную роль.

В современной отечественной социальной философии актуализирован ряд социально-культурных установок менталитета, имеющих особенное воплощение в пространстве русской культуры. Ментальные установки, «работающие» как глубинно-психический механизм, не имеют ярких национально выраженных характеристик; их особенности проявляются в слиянии с установками социально-культурными, которые могут быть представлены в виде ценностного ряда – прирастающего с развитием человеческой цивилизации эшелона культурных сфер. К ним относятся религиозная, правовая, государственная, нравственная, природная, эстетическая, трудовая, языковая, семейная, национальная и другие установки.

Трудовая установка занимает важное место в ментальном пространстве русской культуры, определяя социальную направленность деятельности индивида и сообщества. Социальное значение трудовой активности индивида и сообщества проявляется в различных аспектах. Профессиональное самоопределение человека означает возможность его последовательной и успешной социализации в социальном окружении национального сообщества и глобального мира²⁷. Поиску своего места занятости в пространстве трудовых отношений предшествует ориентация в мире профессий и в сферах занятости.

Важным трудовым аспектом социализации человека признается сегодня, в рамках известного культурного сближения российской и европейской систем образования, развитие продуктивной компетентности человека. Под продуктивной компетентностью понимается способность индивида производить конкретный продукт, получая некоторый результат деятельности (измеряемый с позиций тех или иных критериев), который могут использовать другие; ответственность индивида за планирование, ход и результаты труда, что придает осознанный характер конкретным действиям; способность материально обеспечивать себя и близких средствами к существованию, «умение работать и зарабатывать»²⁸.

Трудовая ориентация человека и закрепление его в пространстве социально-трудовых отношений означают не только последующую социально-бытовую его устроенность, но и устойчивость глубинно-психического, ментального плана. Осознанное отношение к трудовой активности человека, уважение к результатам своего труда и труда вообще формирует общий фон трудовой ориентации в социуме, формируя значимый в содержательном отношении вектор трудовой установки в системе установок менталитета.

Трудовая (экономическая, или хозяйственная) установка менталитета основывается, в рамках нашей концепции, на трех функциональных проявлениях труда как феномена культуры, сущность которых заключается в нижеследующем.

²⁷ См.: Гершунский Б. С. Философия образования для XXI века. (В поисках практико-ориентированных образовательных концепций) / Б. С. Гершунский. – М.: Совершенство, 1998. – 608 с.

²⁸ См.: Лиферов А. П. Новая российская ментальность как инновационный ресурс модернизации образования / А. П. Лиферов, О. Е. Воронова // Педагогика. – 2007. – № 2. – С. 12-22; Российское образование и тенденции мирового развития // Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. – М., 2002. – С. 10-12 с.

Первое проявление феномена труда в ментальном пространстве русской культуры связано с *восприятием* труда как культурного концепта. Что такое труд для русских, с чем он связан в процессе усвоения индивидом социальных ролей и какие опоры для закрепления образа труда в русском общественном сознании используются субъектами образовательно-воспитательного процесса – отдельные и достаточно сложные для обсуждения вопросы.

Восприятие труда как феномена культуры, как явления повседневной жизни, как потребности и способности человека и сообщества зависит от многих факторов. К ним относятся, по нашему мнению, *принадлежность* индивида к той или иной социальной группе общества, к профессиональному сообществу (в связи, в том числе, с занимаемой в профессиональной иерархии местом, функционалом, компетентностью, статусом и т. п.), национальная идентичность человека – как национально-государственная (в рамках страны, нации в европейском понимании), так и национально-этническая (в рамках отдельной национальности), а также национально-региональная идентичность. Последняя объединяет собой пространственно-географические особенности большого русского народа, представители которого в разных краях великой страны являются собой часто противоположные психические типы²⁹. К основным факторам, определяющим русское восприятие труда, относятся также правовая, гендерный, религиозный, возрастной, природно-географический и ряд других.

Во-вторых, важной с точки зрения осмысления труда как ментальной установки феномена культуры, определяющей экономическое правосознание, выступает *оценка* концепта труда в пространстве русской цивилизации (с учетом выше указанных особенностей его восприятия – на предыдущем этапе ментальной «работы»). Это проявление труда также представляется невозможным однозначно зафиксировать, поскольку оно зависит от наличной системы ценностей данного конкретного субъекта в данном конкретном времени и в тех или иных обстоятельствах.

Следует уточнить, что оценивается не только труд сам по себе как некий абстрактный феномен. Оцениваются (через призму первого этапа «работы» менталитета) активность в реализации тех или иных видов деятельности или пассивность субъекта (индивида или ментального сообщества). Существенным является понимание того, какой вид деятельности оценивается в ментальном пространстве в тот или иной (исторически конкретный) момент: физическая, духовная, умственная (интеллектуальная) и др. В различные исторические периоды в различных социальных группах интеллектуальная, физическая и духовная работа того или иного индивида могут быть различно оцененными.

Необходимо напомнить, что процесс оценивания (особенно это касается отдельного человека) весьма серьезно зависит от наличной системы ценностей, то есть осуществляемых официально, формально идеологичес-

²⁹ См.: Гачев Г. Д. Национальные образы мира: Америка в сравнении с Россией и Славянством / Г. Д. Гачев. – М.: Ин-т ДИДИК, 1997. – 367 с.; Русская история и русский характер: матер. межд. конф.: в 3-х тт. – Т. 3. – СПб.: Санкт-Петербургское филос. Об-во, 2002. – С. 71-82.

ких социальных мер, предъявляемых требований и т. п.

Третьим существенным элементом проявления трудовой установки в ментальном пространстве русской культуры является *деятельностный* компонент коллективной психики в отношении феномена труда. Известно, на уровне общих рассуждений, русское отношение к труду как к необходимо обязательной, но не связанной с внутренними потребностями индивида сфере бытия человека. Это, по-видимому, заблуждение, причем заблуждение – не вполне убедительно аргументированное. Да, леньность русского народа – притча во языцех для всех. Однако известны и представления о русском трудолюбии, которые имеют не меньше оснований для существования. Кроме того, все социальные эксперименты в России, в том числе, в социально-трудовой сфере, проводились и проводятся почти исключительно на базе русских областей Российской Федерации (эта линия, по утверждению отечественных политологов, идет с советского времени). Это, помимо всего прочего, яркий, на наш взгляд, показатель мобильности, динамичности, способности к социальным изменениям и личностной работе над собой.

Не следует сверходнозначно утверждать о том, что русская трудовая установка как составляющая менталитета и русское экономическое правосознание сформированы когда-то раз и навсегда и только в одной фиксированной форме. Следует помнить и об имеющейся у каждой медали оборотной стороне. Это должно бы сдерживать нас от метаний из края в край при оценке трудовых возможностей, достижений и недостатков нашего народа в пространстве русской культуры. Русское экономическое правосознание зафиксировано в конкретном историческом пространстве российской цивилизации, поэтому ментальные феномены не могут быть изменены сколько-нибудь значительным образом в течение исторически малого времени³⁰. Поэтому имеющие место рассуждения, иногда довольно пространные, о том, что «поменяют менталитет, и все начнут работать по-новому», не выдерживают критики, поскольку оперируют они «должным», а не «сущим». И совмещение этого должностования с потребностями и возможностями русской цивилизации должно иметь в качестве научной опоры ментальный подход осмысления внесознательных процессов социально-индивидуального плана. Это – вопрос существования труда не только как феномена культуры, элемента системы ценностей, но и как ментального феномена, непрерывно самоактуализирующегося в пространстве русской цивилизации.

Ментальное осмысление феномена экономического правосознания предоставляет исследователям целый ряд возможностей для аспектного его изучения. Можно объединить (или, точнее, сопоставить) труд с деятельностью, поведением (в определенном понимании феномена

деятельности человека), поступками. Помещение их (и ряда других) в ментальное поле русской цивилизации, совмещение их между собой в пространстве ментального подхода дает возможность обозначить целый ряд проблемных узлов категориально-понятийного и феноменологического плана, необходимо нуждающихся в социально-философском осмыслении и изучении его с общих позиций современного российского социально-гуманитарного знания.

Можно утверждать с достаточной определенностью, что экономическое правосознание индивидуально-личностного и социально-коллективного уровня находит убедительное отражение в русском национальном менталитете, а также в российском его варианте, в национально-этническом, в этнокультурном и в национально-региональном его аспектах. Ментальные глубинно-психические социально-культурные установки, выступая преориентационной основой национального самосознания, становящегося в пространстве современного российского социума, задают определенные ориентиры динамики экономического правосознания в условиях изменяющейся социальной, культурной, политической, экономической, демографической ситуации, функционируют с учетом мировых тенденций глобального информационного мира.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев И. Л. Происхождение человека и общества / И. Л. Андреев. – М.: Мысль, 1988. – С. 374.
2. Алексеев Н. Н. Обязанность и право / Н. Н. Алексеев / Русский народ и государство. – М.: АГРАФ, 1998. – 636 с. (Сер. «Новая история»).
3. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М., 1996.
4. Голуб Н. И. Причины потребительских рисков / Н. И. Голуб // Социально-гуманитарные знания. – 1999. – № 5. – С. 158-164 и др.
5. Бердяев Н. А. Русская идея / Н. А. Бердяев. Самопознание: Сочинения. – М.: ЭКСМО-Пресс, Харьков: Фолио, 1998. (Сер. «Антология мысли»). – С. 14.
6. Бердяев Н. А. Душа России / Н. А. Бердяев / Русская идея: сборник произведений русских мыслителей / сост. Е. А. Васильев. – М., 1993. – С. 289-318.
7. Гачев Г. Д. Национальные образы мира: Америка в сравнении с Россией и Славянством / Г. Д. Гачев. – М.: Ин-т ДИДИК, 1997. – 367 с.
8. Гершунский, Б. С. Философия образования для XXI века. (В поисках практико-ориентированных образовательных концепций) / Б. С. Гершунский. – М.: Совершенство, 1998. – 608 с.
9. Гуревич А. Я. Исторический синтез и Школа «Анналов» / А. Я. Гуревич. – М.: Индрик, 1993. – С. 74-75.
10. Гумилев Л. Н. Древняя Русь и Великая степь / Л. Н. Гумилев. – М.: Мысль, 1992. – С. 56.
11. Давлетов А. А. Российский менталитет и его влияние на природу уголовного судопроизводства. [Электронный ресурс] / А. А. Давлетов, А. С. Барабаш. – Екатеринбург, 22 мая 2006. – Режим доступа: http://www.urallaw.ru/articles/person_3/id_54.html, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
12. Демичев В. А. Проблемы структуры и функцио-

³⁰ Казин А. Л. Русская цивилизация как ценностный парадокс / А. Л. Казин // Мир в III тысячелетии. Диалог мировоззрений: матер. V всерос. науч.-богослов. симп. – Н. Новгород: Изд-во ВВАГС, 1999. – С. 103-104; Маслов, В. Ф. Исторический процесс и русская цивилизация / В. Ф. Маслов // Новая Россия: духовность, гражданственность, возрождение: матер. всерос. науч. конф. (29-31 мая 2000 г.). – Краснодар: Кубанский учебник, 2000. – С. 118-119. (Библиотека журн. «Наука Кубани»); Платонов, О. А. Русская цивилизация / О. А. Платонов. – М.: Роман-газета, 1995. – 224 с.

- нирования общественного сознания / В. А. Демичев. – Челябинск, 1980. – С. 81.
13. Иваненков С. П. Размышления о российском менталитете / С. П. Иваненков, А. Ж. Кусжанова // Режим доступа: <http://www.osu.ru/osu/misc/page/ivanenkov/text/mental.html>, – свободный. – Яз. рус.
14. Ильин И. А. Религиозный смысл в философии / И. А. Ильин. Путь к очевидности : Сочинения. – М. : ЭКСМО-Пресс, 1998. (Серия «Антология мысли»). – С. 50.
15. Кавелин К. Д. Наш умственный строй : статьи по философии русской истории и культуры / К. Д. Кавелин; сост., вступ. ст. В. К. Кантора. – М. : Правда, 1989. – С. 43.
16. Казин А. Л. Русская цивилизация как ценностный парадокс / А. Л. Казин // Мир в III тысячелетии. Диалог мировоззрений : матер. V всерос. науч.-богослов. симп. – Н. Новгород : Изд-во ВВАГС, 1999. – С. 103-104.
17. Лиферов А. П. Новая российская ментальность как инновационный ресурс модернизации образования / А. П. Лиферов, О. Е. Воронова // Педагогика. – 2007. – № 2. – С. 12-22.
18. Лосский Н. О. Условия абсолютного добра / Н. О. Лосский. – М., 1991. – С. 333.
19. Маслов В. Ф. Исторический процесс и русская цивилизация / В. Ф. Маслов // Новая Россия: духовность, гражданственность, возрождение : матер. всерос. науч. конф. (29-31 мая 2000 г.). – Краснодар : Кубанский учебник, 2000. – С. 118-119. (Библиотека журн. «Наука Кубани»).
20. Платонов О. А. Русская цивилизация / О. А. Платонов. – М. : Роман-газета, 1995. – 224 с.
21. Полежаев, Д. В. Феномен менталитета в социально-гуманитарном знании : историографические заметки / Д. В. Полежаев // Личность. Культура. Общество. – М. : Изд-во ИФ РАН, 2009. – Т. XI. – Вып. 2 (48-49). – С. 496-501.
22. Полежаев Д. В. Социальная информация и проблема динамики социальной направленности деятельности (ментальный аспект) / Д. В. Полежаев // Труд и социальные отношения. – М., 2009. – № 6. – С. 54-59.
23. Полежаев Д. В. Феномены сознания и бессознательного в пространстве менталитета / Д. В. Полежаев // Научные проблемы гуманитарных исследований. – Пятигорск, 2009. – Вып. 3. – С. 113-117.
24. Полежаев Д. В. Русский менталитет и демократизация общества : проблемы ценностного взаимодействия / Д. В. Полежаев // Личность. Культура. Общество. – М. : Изд-во ИЧ РАН, 2004. – Т. VI. – Вып. 4 (24). – С. 276-287.
25. Полежаев Д. В. Менталитет и национальный характер образования / Д. В. Полежаев // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2009. – № 4 (38). – С. 12-16.
26. Полежаев Д. В. Менталитет как система установок : функциональное и ценностное измерения / Д. В. Полежаев // Научные проблемы гуманитарных исследований. – Пятигорск, 2009. – Вып. 4. – С. 123-128 и др.
27. Российское образование и тенденции мирового развития // Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. – М., 2002. – С. 10-12.
28. Русская история и русский характер : матер. межд. конф. : в 3-х тт. – Т. 3. – СПб. : Санкт-Петербургское филос. Об-во, 2002. – С. 71-82.
29. Сорокин П. А. Общедоступный учебник по социологии. Статьи разных лет / П. А. Сорокин. – М., 1994.
30. Философская энциклопедия / гл. ред. Ф. В. Константинов. Т. 5. – М. : Советская энциклопедия, 1970. – С. 77.
31. Хлопьев А. Т. Трансформация социальной структуры российского общества / А. Т. Хлопьев // Социально-политический журнал. – 1995. – № 3. – С. 24-37.
32. Этнопсихологический словарь / под ред. В. Г. Крысько. – М. : Моск. психолого-социальный институт, 1999. – С. 148.
33. Bloch M. Apologie pour l'histoire ou Métier d'historien / M. Bloch. – Paris, 1961. – P. 79.

Игошева Ирина Зинуровна,

соискатель Института содержания и методов обучения
Российской академии образования,
ст. преподаватель кафедры управления развитием образования
Кировского института повышения квалификации
и переподготовки работников образования,
e-mail: talon52007@yandex.ru

ИГРОТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УЧАЩИХСЯ НАЧАЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Game Technologies in the Process of Forming Economic Competence of Students in Initial Vocational Education

Экономическая компетентность заключается в умении разрешать и прогнозировать экономические проблемы на личностном уровне. Экономической компетентностью должен обладать каждый человек. Учитывая особенности контингента учреждений начального профессионального образования, формирование экономической компетентности целесообразно проводить с применением активных форм обучения. Одной из таких форм является игротехнология.

Economic competence is a skill to solve and foresee economic problems on a personal level. Economic competence is vital for any person. Considering particular features of establishments of initial vocational education, forming economic competence is recommended to be started with applying active forms of education. One of such forms is a game technology.

Ключевые слова: экономическая компетентность, компетенция, педагогические технологии, игровые формы обучения, игра, игротехнологии.

Key words: economic competence, competence, pedagogical technologies, game forms of education, game, game technology.

Современная экономическая обстановка требует, чтобы на рынок труда приходили не только высококвалифицированные профессионалы, но и всесторонне развитые личности, способные работать в меняющихся социально-экономических условиях. Это актуализировало проблему реформирования и модернизации российского образования, результатом которой стало вступление России в Болонский процесс. Решением проблемы качества образования стал закрепленный в Болонской декларации компетентностный подход, реализация которого способствует достижению его основной цели – подготовке не только квалифицированного специалиста, соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, но и высокоморального, экономически свободного члена общества, успешно освоившего дисциплины экономического цикла, включенные в базисный учебный план в зависимости от профиля профессионального образования¹.

В системе начального профессионального образования существуют социальные аспекты, возникшие еще у мыслителей античности, которые считали механические работы уделом «плебеев, детей небогатых родителей»².

В XVIII веке видный деятель екатерининской эпохи, последователь Д. Локка и Ж.-Ж. Руссо И. И. Бецкой предложил систему сословных учреждений, где должны были воспитываться «люди новой породы»³, а новшество состояло в том, что таковыми людьми могли стать не только потомки дворян, но и дети ремесленников. «Люди новой породы» должны были обладать высокой нравственностью помимо практической выучки. Этой теории придерживались до 30-х годов XX века.

В середине 30-х годов прошлого столетия происходит спад интереса к развитию профессионального образования. Это случилось из-за бурного роста промышленности, которая повлекла нехватку рабочих рук. Произошла мобилизация на трудовой фронт, быстрое, прямо на производстве, обучение профессии отвергло необходимость развития научного подхода к профобразованию, замедлило его. Однако уже в 40-х годах стало ясно, что социально-экономические потребности страны не ограничиваются рабочими-профессионалами. Стране нужны «люди новой формации», грамотные, всесторонне развитые личности, которые способны развивать экономику, наращивать промышленный потенциал страны⁴.

В XXI веке важнейшей задачей воспитания, согласно концепции модернизации российского образования, является «формирование ответственности и правового самосознания, духовности и культуры, инициативы и самостоя-

тельности, толерантности, способной к успешной социализации в обществе и активной адаптации на рынке труда»⁵.

Для достижения задачи, поставленной в концепции, был предложен компетентностный подход к образованию, определен перечень ключевых компетентностей, которыми должны обладать подростки, вступающие во взрослую жизнь. С переходом на новые стандарты компетентностный подход является обязательным.

Под экономической компетентностью следует понимать степень овладения экономическими знаниями, умениями и навыками, набором возможностей, способностей сознательного поиска путей совершенствования, разрешения и прогнозирования экономических проблем на основе экономической грамотности, экономического мышления, экономического мировоззрения и экономического поведения.

Экономическая компетентность обучающихся учреждений начального профессионального образования – это базисная, интегральная характеристика личностных качеств выпускника, включающая экономические компетенции, обеспечивающая эффективное и целесообразное осуществление деятельности в различных сферах и сегментах экономики в соответствии с принятыми в современном обществе правовыми и моральными нормами поведения.

Под *компетенцией* понимается совокупность полномочий, прав и обязанностей, определяющая должностные, профессиональные функции; максимальный набор возможностей, способностей, знаний, умений и навыков в определенной области, отрасли, профессии, специальности, позволяющей применять их в различных ситуациях. Компетенция является объективной характеристикой⁶.

Условно можно принять уровни сформированности экономической компетентности как низкий, достаточный и высокий. Критерии и показатели, по которым будем определять уровень сформированности экономической компетентности, обозначим как *познавательный* или *когнитивный* (усвоение знаний, овладение комплексом понятий, категорий, законов), *мотивационный* (психологическая готовность), *практический* (умение использовать знания в экономических ситуациях, осуществление экономической деятельности).

После того как определены понятия, поставлены цели и сформулированы критерии и показатели, надо четко представлять, у кого и как будем формировать экономическую компетентность.

Система начального профессионального образования уникальна, и, прежде всего, ее отличают доступность и социальная защищенность, которые влияют на формирование контингента обучающихся. Социальный портрет среднестатистического учащегося вытекает из следующих статистических данных: «В системе НПО 18 % учащихся – из неполной (без отца) семьи, мать без высшего образования у 84 %, отец – у 90 %, примерно пятая часть родителей занимает рабочие должности, 25 % отмечает, что их семье приходится экономить даже на самом необходимом, еще 19 % – что даже покупка одежды вызывает трудности. Среди этих учащихся 93 %

¹ Рекомендации по реализации образовательной программы (приложение к письму МОН от 29.05.2007 г. № 03-1180).

² Батышев С. Я. Производственная педагогика / С. Я. Батышев. – М.: Машиностроение, 1984. – С. 210.

³ Там же. С. 224.

⁴ Там же. С. 231.

⁵ Концепция модернизации образования РФ на период до 2010 г. - М.: МО РФ НФПК, 2002. - С. 10.

⁶ Дахин А. Компетенция и компетентность: сколько их у российского школьника? / А. Дахин // Народное образование. – 2007. – № 7. – С. 145-146.

окончили 9 классов (чаще всего обычную школу (85 %), с изучением одного иностранного языка, не имеющую договора с вузом). По оценкам студентов системы НПО, в тех школах, где они учились, лишь менее половины выпускников поступают в вуз. Но даже в этих школах нынешние учащиеся учреждений НПО учились весьма средне: половина из них – преимущественно на «тройки», отличников практически не было. 8,7 % учащихся НПО пробовали поступить в вуз, но неудачно. 75 % из них подали документы только в данное учебное заведение, при этом 23 % было вообще безразлично, куда именно поступать. 61 % учащихся отметили, что в учебное заведение, где они учатся, принимают без конкурса; остальные в основном сдавали вступительные экзамены. Не готовились к поступлению 4/5 студентов. 2/3 отметили, что если бы не поступили в данное училище, поступали бы в другое в том же году, 13 % пошли бы в армию или работать. Довольно высокая доля тех, кто не стремится к высшему образованию потому, что учиться сложно (13 %) или нет желания (19 %), однако для многих существенными являются материальные причины (20 % отметили, что нужно зарабатывать на жизнь или что нет средств для оплаты обучения)»⁷.

Учитывая особенности контингента обучающихся учреждений НПО, возникает необходимость поиска и внедрения новых методов и подходов для процесса формирования экономической компетентности. Под этим подразумевается такое качество деятельности, которое характеризуется высоким уровнем мотивации, осознанной потребностью в усвоении экономических знаний и умений. Такая активность у обучающихся учреждений НПО сама по себе не возникает, она будет являться следствием целенаправленных педагогических воздействий и организации педагогической среды, то есть применяемой педагогической технологии. Любая технология обладает средствами, активизирующими деятельность обучающихся, в некоторых же технологиях эти средства составляют главную идею и основу эффективности результатов. К таким технологиям относятся игровые технологии⁸.

Говоря об игровых технологиях, нельзя не сказать об игровой деятельности – удивительном феномене нашего существования. По определению, *игра* – это вид деятельности в условиях ситуаций, направленных на воссоздание и усвоение общественного опыта, в котором складывается и совершенствуется самоуправление поведением⁹.

Ни в каких видах деятельности человек не демонстрирует таких интеллектуальных ресурсов, как в игре. Игра как феномен культуры обучает, развивает, воспитывает и социализирует. Игра – это совокупность способов взаимодействия человека с миром, познание и открытие его, нахождения своего места в нем. Получать знания, умения и навыки в процессе игры возможно без сознательной мотивации, ведь в игре «человек не прибывает в состоянии утомления, она источник удовольствия» (Платон), это «незаинтересованная деятельность, занятие, которое

приятно само по себе» (Кант). Игра – «изначальная школа поведения» (К. Гросс), «возможность отыскать себя в обществе, себя в человечестве, себя во Вселенной» (Я. Корчак), «способность к продуцированию разнообразных идей и замыслов» (К. Хатт), «игра есть добровольное действие либо занятие, совершаемое внутри установленных границ места и времени по добровольно принятым, но абсолютно обязательным правилам» (Й. Хейзинга).

Игра – регулятор всех жизненных позиций человека. Игра хранит и развивает, она школа жизни и «практики развития» (С. Л. Рубинштейн). Школа игры такова, что в ней человек и учитель, и ученик одновременно. Об этом писал К. Д. Ушинский, утверждающий, что для человека игра – это «действительность и действительность гораздо более интересная, чем та, которая его окружает... потому, что понятнее, а понятнее потому, что отчасти есть его собственное создание»¹⁰.

Эффективность игровых технологий будет выше, если игру интегрировать в другие технологии. Таким образом, появляется новое понятие – игротехнология. Отбор игротехнологий как средства формирования экономической компетентности целесообразно производить по критериям: проблемность (в изучаемой теме должна быть экономическая проблема), интегративность (применение знаний из других дисциплин), наличие конфликтной ситуации (разные точки зрения), интерактивность (зависимость поведения и оценки действий от поведения других участников), функциональность (имитация ситуации), открытость (свободные контакты между участниками), альтернативность (разные пути решения задачи).

Ярким примером игротехнологии являются элективные курсы, основанные на стандартной тематике, но состоящие на 70-80 % от затраченного времени из игр. В настоящее время разработаны элективные курсы «Азбука трудоустройства», рассчитанные на 16 часов, из них 11 часов занимают игры; курсы «Хозяин» по теме «Предпринимательство», рассчитанные на 32 часа, 24 часа – игры, но и 8 часов проводится не в форме простой лекции, а с применением технологии «Продвинутой лекция».

Широкое применение в формировании экономической компетентности нашли игры в ИКТ технологии. К ним можно отнести игротехнологии «Коммерсант», «Биржа» и другие.

Для формирования знанияевого компонента экономической компетентности эффективно применять игротехнологию, где игра интегрирована в технологию уровневой дифференциации. Она позволяет учащемуся самому контролировать уровень знаний, понимание и умение ориентироваться в экономической ситуации. Например, из двух частей надо составить 10 экономических терминов – это первый уровень; с тремя из десяти терминов надо составить предложения – второй уровень (можно увеличить количество уровней за счет количества предложений); на основании одного из составленных предложений смоделировать проблемную ситуацию и предложить выход из нее – третий уровень.

Широко применяется игра в группах с обучающим эффектом друг друга.

Эксперимент по внедрению новых форм обучения с применением игротехнологий был осуществлен в про-

⁷ Концепция модернизации образования РФ на период до 2010 г. – М. : МО РФ НФПК, 2002. – С. 10.

⁸ Марьянова И. И. Статистика образования / И. И. Марьянова // Экономика образования. – 2007. – № 3. – С. 58.

⁹ Беспалько В. П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В. П. Беспалько. – М., 1995.

¹⁰ Селевко Г. К. Современные образовательные технологии / Г. К. Селевко. – М. : Народное образование, 1998.

фессиональном лицее п.г.т. Кумены Кировской области в режиме творческой лаборатории «Игротехнологии в системе экономического образования». В течение года были получены результаты не только экономического, но и социального характера: например, увеличилось число выпускников, которые трудоустроились до сентября в 2009 году по сравнению с 2008 на 22 %. Посещаемость уроков экономики и дополнительных занятий увеличилась до 100 %. Учащиеся стали заниматься решением экономических задач за рамками учебного процесса. В свободное время они разрабатывали бизнес-планы по реализации проекта поездки на автомобиле на Черное море и т. д. Выпускница 2009 года, один из активных участников реализуемых форм обучения, решила стать индивидуальным предпринимателем и создала собственное дело в сфере услуг. В основу предпринимательской деятельности был положен бизнес-план, разработанный в процессе игры «Предприниматель».

По итогам работы лаборатории в лицее проведен практический семинар для работников профессиональных лицеев и училищ Кировской области. Преподаватели и мастера производственного обучения поделились методическими разработками, опытом применения игровых методов обучения на открытых занятиях по обще-

образовательным и общепрофессиональным предметам, производственному обучению.

По инициативе директора лицея эксперимент по использованию игротехнологий продолжается. Работники лицея уверены, что положительный опыт применения игротехнологий в обучении привлечет внимание потенциальных абитуриентов, тем более что «День открытых дверей» и профориентационная работа проводятся с применением игротехнологий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Батышев С. Я. Производственная педагогика / С. Я. Батышев. – М. : Машиностроение, 1984. – 231.
2. Беспалько В. П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В. П. Беспалько. – М., 1995.
3. Дахин А. Компетенция и компетентность : сколько их у российского школьника? / А. Дахин // Народное образование. – 2007. – № 7. – С. 145-146.
4. Концепция модернизации образования РФ на период до 2010 г. – М. : МО РФ НФПК, 2002. – С. 10.
5. Марьянова И. И. Статистика образования / И. И. Марьянова // Экономика образования. – 2007. – № 3. – С. 58.
6. Селевко Г. К. Современные образовательные технологии / Г. К. Селевко. – М. : Народное образование, 1998.

Назаров Дмитрий Михайлович,

к. э. н., докторант кафедры информационных технологий Нижнетагильского технологического института (филиал)

Уральского федерального университета им. первого Президента РФ Б. Н. Ельцина, доц. кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин

Нижнетагильского филиала Уральского института экономики управления и права, e-mail: slup2005@mail.ru

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ГЕРМЕНЕВТИЧЕСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ЕЕ КОМПАРАТИВНОГО АНАЛИЗА

Design and content of hermeneutical learning technologies based on its comparative analysis

Статья посвящена проблеме герменевтики как методу научного познания и выявлению особенностей ее применения в педагогической науке. Проведя компаративный анализ с целью формализации герменевтического метода познания, автор предлагает собственное понимание сущности герменевтики применительно к образовательной системе. В работе дано определение и описано педагогическое содержание герменевтической технологии обучения.

The article is devoted to the problem of hermeneutics, as a method of scientific knowledge and to revealing of its features of its application in pedagogical science. Having made a comparative analysis for the purpose of formalisation of the hermeneutic method of knowledge, the author offers his own understanding to the essence of hermeneutics with reference to the educational system. This paper gives a definition and describes the pedagogical content of hermeneutic learning technologies.

Ключевые слова: герменевтика, познание, субъект, объект, компаративный, интерпретация, герменевтический треугольник.

Keywords: hermeneutics, knowledge, subject, object, comparatives, interpretation, hermeneutics triangle.

Первоначально герменевтика рассматривалась как искусство интерпретации. С течением времени под воздействием смены исторических эпох герменевтика трансформировалась в философскую дисциплину. Начало этой трансформации философы отождествляют с феноменом Нового времени, эпохой модернизма и постмодернизма, который, прежде всего, связан с выделением в отдельные сферы таких феноменов, как политика и экономика. Протекающие духовно-исторические процессы создали фон, на котором происходила дифференциация науки, которая стала особо значимой для герменевтики, поскольку произошло разделение на гуманистическое и естественнонаучное направления. Гуманизм выдвинул на первое место человека, а естествознание – природу. Герменевтика становится методом, основанным на рефлексии, размышлениях о том, что вообще происходит в процессе понимания и его профессионального использования, в котором центральное место занимает человек, рассматривающийся и как часть природы, и как часть культуры. В это время возникает новое направление в философской науке – философская герменевтика, фун-

даментальным образом рассматривающая роль и место «человека в мире»¹.

В середине XX века отмечается достаточно сильный интерес к герменевтике как научному подходу, который обусловлен социальными и культурными причинами:

– сциентизацией мира и вызванным этим ростом темпов изменений, их скорости и частотности;

– необходимостью понимания научной культуры, «переводом» с узкоспециального и чуждого большинству языка на язык политической практики и повседневности;

– необходимостью упорядочивания информационного поля, окружающего человека, связанного с пониманием его прошлого, настоящего и будущего.

Таким образом, «герменевтический ренессанс» была задан самой культурно-исторической ситуацией XX века, в рамках которой потребовалось связать науку и повседневный жизненный мир в условиях его изменчивости, информационной перегруженности, стать своеобразным коммуникатором различных традиций и культур².

Процессы изменений нарастают с огромной скоростью во всех сферах человеческой деятельности, в том числе и в системе образования, и в профессиональной деятельности. В этом контексте интегративная функция герменевтики позволит обеспечить не только адекватное восприятие и актуализацию этих изменений, но и опосредовать опыт транскультурных традиций мирового образования. Применение герменевтических методов истолкования и понимания становится особенно важным в условиях современной российской действительности, где пока окончательно не сформированы общезначимые ценности. Опираясь на огромный историко-культурный опыт, герменевтика позволит избежать традиционной постановки научных проблем, а следовательно, выработать другую стратегию интерпретации, разработать иные технические процедуры. Как показывает история, благодаря герменевтике актуализировались такие течения, как критическая теория общества или столь значимая для исследования стратегий науки, культуры и образования, как структурно-семиотический анализ.

Обзор герменевтических принципов, выработанных в процессе исторического развития герменевтической теории, дает основания утверждать, что существует два совершенно различных понимания герменевтики. Первое ориентируется на объективность гуманитарных наук, но при этом пытается сохранить индивидуальное своеобразие своих предметов – оно принадлежит классической романтической, репродуктивной, воспроизводящей, исторической) герменевтике. Второе отбрасывает понятие метода и объективности наук о культуре и ориентируется на саму возможность понимания – оно принадлежит герменевтике фундаментальной (философской, современной, онтологической, интегративной).

Существенной чертой классической герменевтики является инверсия. Она направлена, прежде всего, на *восстановление* авторского мнения. Критерием такой

герменевтики становится корректность интерпретации, ее адекватность авторскому смыслу. Поэтому такую герменевтику можно назвать *реконструктивной*, а ее важнейшими процедурами – *конгенитальность, транспозицию, уравнивание, вчувствование, прочувствование, переживание, вторичное переживание* и т. д.

В отличие от этой стратегии, интерпретация философской герменевтики направлена не на реконструкцию авторского смысла, а на *интеграцию* предметного смысла в современную ситуацию. Герменевтику такого типа естественно назвать *интегративной*, ее основные процедуры – *апликация, актуализация, слияние горизонтов*.

Оба типа герменевтики разрабатывают специфический способ отношения к тексту и к истории. Романтическая герменевтика стремится реконструировать текст с точки зрения «исторического сознания». Философская герменевтика ставит задачу интегрировать текст в современность, учитывая исторический характер мышления интерпретатора, то есть исходя из позиции «исторически-действенного сознания»³.

Таким образом, герменевтика становится одной из базовых методологий современной науки и поэтому может быть подвергнута компаративному анализу, как вертикальному, так и горизонтальному, который позволит объяснить сущность различий в условиях и результатах ее исторического развития.

Вертикальный (исторический) компаративный анализ понятийного аппарата герменевтики показал, что классическая герменевтика является методологией гуманитарных наук, основным ее отличием в данном контексте является проблема понимания рассматриваемого объекта. При этом существенным для процесса понимания является изучение триады: предмет – метод понимания – субъект. В современной герменевтике субъект познания называют герменевтом или интерпретатором, а предмет герменевтики называют интерпретандумом. Под объектом герменевтики понимают любое проявление человеческой культуры независимо от их конкретной формы⁴. Теория герменевтики абстрагируется от них, для нее не важно, идет ли речь о текстах, картинах, зданиях либо о человеческом поведении и поступках, хотя, несомненно, можно и нужно говорить о герменевтике текста, герменевтике музыки, архитектуры и т. д. Традиционно к предметной области герменевтики были отнесены, прежде всего, история, язык, искусство, религия, право, обычаи и системы воспитания, то есть символические системы и структуры повседневности. Это преимущественно те предметы, которыми занимаются и занимались в рамках гуманитарного знания в течение XIX и XX вв. В центре герменевтики находятся проблемы объяснения и понимания, направленные объекты любой природы, как связанной, так и не связанной с личностью человека. Специфика современной фундаментальной герменевтики заключается в том, что учитывается историчность и субъекта, и объекта, которая заключается в научном сознании, экстраполированном в

¹ Соколов Б. Г. Х.-Г. Гадамер : современная герменевтика и герменевтическая традиция / Б. Г. Соколов // История современной зарубежной философии : компаративистский подход. – СПб., 1997. – С. 91-97.

² Гадамер Х.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики / Х.-Г. Гадамер. – М., 2006. – 352 с.

³ Розанов В. В. О понимании. Опыт исследования природы, границ и внутреннего строения науки как цельного знания / В. В. Розанов. – М.: Танаис, 1996. 803 с.

⁴ Гадамер Х.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики / Х.-Г. Гадамер. – М., 2006. – 352 с.

область истории с непрерывной рефлексией полученных знаний и опыта. Причем вопрос об объекте не может обсуждаться без привлечения проблемы субъекта. Это особенно важно для герменевтики, потому что герменевтический предмет обладает принципиальным образом той же самой природой, что и герменевтический субъект: оба принадлежат к сфере духа и характеризуются свободной активностью⁵. Поэтому важным постулатом герменевтики является изменение содержания понятий субъекта и объекта (интерпретатора и интерпретандума), при этом субъект рассматривается как часть объекта, то есть интерпретатор воспринимается как часть интерпретандума. Именно эта особенность, на наш взгляд, оправдывает более широкое применение процедур герменевтики в «человекоразмерных системах».

Переходя горизонтальному компаративному анализу сущности герменевтического подхода необходимо заметить, что применительно к любому объекту исследования его следует охарактеризовать триадой «междисциплинарность – трансдисциплинарность – мультидисциплинарность». «Трансдисциплинарность» характеризует герменевтику как научную методологию, исследования, в рамках которой идут «через» и «сквозь» различные дисциплины и выходят на более высокий уровень, некий мета-уровень, который независим от той или иной конкретной дисциплины. «Междисциплинарность» же означает, прежде всего, перенос методов исследования и используемых моделей из одной научной дисциплины в другую. «Мультидисциплинарность» характеризует герменевтику как научную методологию, в которой предмет исследования изучается одновременно несколькими научными дисциплинами. Именно эти свойства позволяют применять герменевтический подход в таких науках, как педагогика, экономика, социология и т. д.

Одним из основателей герменевтического подхода в педагогических исследованиях является тюменская академическая школа педагогики во главе с академиком В. И. Загвязинским. Конкретизировала герменевтический подход в педагогической науке на уровне концептуального использования А. Ф. Закирова, которая ввела термин «педагогическая герменевтика». Под педагогической герменевтикой автор понимает теорию и практику истолкования и интерпретации педагогических знаний, зафиксированных в разного рода письменных текстах и отражающих представления о педагогической реальности (человеке как субъекте творческого саморазвития, целях, механизмах, принципах, содержании, методах и формах воспитания и самовоспитания), имеющую целью наиболее полное осмысление и глубокое понимание этих знаний с учетом социально-культурных традиций, рефлексивного осмысления эмоционально-духовного опыта человечества и личного духовного опыта субъекта понимания⁶.

Необходимо отметить, что за последние 10 лет система образования претерпела ряд существенных изме-

нений, поэтому опора в герменевтическом понимании только на тексты и знания, зафиксированные текстуально, является недостаточной, поскольку процессы информатизации системы образования позволяют говорить уже не столько о тексте, сколько об информации в целом, которая становится, на наш взгляд, важным ресурсом любого образования, любой педагогической технологии. С этой точки зрения следует говорить не о герменевтическом подходе, а о герменевтической технологии в процессе обучения. Чтобы концептуализовать это понятие необходимо разобраться в предмете, методе герменевтики с ее базовых современных философских позиций.

Действительно учебный процесс, рассматриваемый с позиции субъектно-объектного подхода, несет в себе осознание собственной исторической (временной) заданности существования исторической дистанции между интерпретатором и интерпретируемыми знаниями, наличия целого ряда трансляторов этих знаний и приводит в итоге к пониманию изученного.

Для прояснения теоретической сложности, возникающей при попытке описать отношения интерпретандума и интерпретатора, воспользуемся теоретической моделью, предложенной итальянским историком права и герменевтом Эмилио Бетти⁷. Согласно его выводам процесс понимания состоит из *трех моментов*:

- автор, инициатор «манифестации»;
- текст, подлежащий пониманию;
- интерпретатор, адресат, понимающий субъект.

Отношение этих трех моментов традиционно принято описывать с помощью метафоры «герменевтического треугольника»:



Рис. 1. Герменевтический треугольник

Субъект S1 порождает некоторую информационную сущность, которая материализуется в виде произведений, событий, источников, документов, самой культуры в целом. Они являются *объектом* интерпретации O. Субъект S2 (интерпретатор, читатель, вообще всякий реципиент) никогда не воспринимает информационную сущность *непосредственно*, он интерпретирует ее с позиции собственного опыта, ценностно-смысловых ориентиров. Насколько полной или удачной является интерпретация, показывает другой аспект – *понимание*.

⁵ Абдуллин А. Р. Философская герменевтика: исходные принципы и онтологические основания : препринт / А. Р. Абдуллин. – Уфа : Изд-во Башкирского университета, 2000. – 60 с.

⁶ Закирова А. Ф. Теоретические основы педагогической герменевтики : монография / А. Ф. Закирова. – Тюмень : Изд-во ТюмГУ, 2001. – 152 с.

⁷ Шпет Г. Г. Герменевтика и ее проблемы / Г. Г. Шпет // Контекст. Литературно-теоретические исследования. – М., 2005.

При этом описанную ситуацию, а также выбор критерия достоверности интерпретации можно характеризовать двояко:

- с позиции классического герменевтического подхода – это степень понимания интерпретатором автора, то есть инверсия авторского смысла точки зрения «исторического сознания»;

- с позиции современной герменевтики – это *интеграция* предметного смысла в современную ситуацию, то есть интеграция текста (информации) в современность, учитывая исторический характер мышления интерпретатора, то есть исходя из позиции «исторически-действенного сознания».

Такое понимание сущности процесса взаимодействия в рамках субъектно-объектной модели в процессе обучения дает возможность построить следующее определение герменевтической технологии и ее модель.

Под герменевтической технологией в обучении мы понимаем информационную технологию как формализованное представление научных знаний и практического опыта, позволяющее рациональным образом организовать педагогический процесс, активизировать и эффективно использовать информационные ресурсы образовательной системы, оптимизировать усвоение знаний, реализовать «интеллектуальные» функции субъекта и объекта обучения, обеспечивая их информационное взаимодействие, направленное на понимание информационной сущности объекта с позиции исторической инверсии и смысловой интеграции в современные реалии и основанное на историко-логическом опыте интерпретатора.

При этом «герменевтический треугольник» Эмилио Бети предлагаем интерпретировать следующим образом (рис. 2).

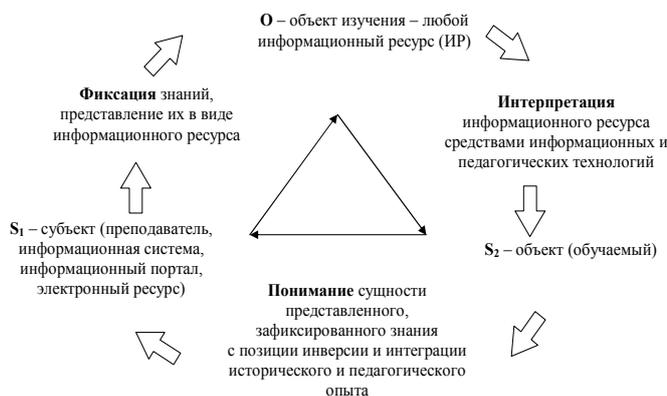


Рис. 2. Герменевтическая технология в процессе обучения

Главным фактором применения герменевтической технологии в образовательном процессе является непрерывность и итерационность, обеспечивающая точность и логичность интерпретации, ее интеграцию и инверсию. Учитывая тот факт, что этапы, описывающие герменевтическую технологию (см. рис. 2), укрупнены, то имеет смысл говорить о герменевтическом многоугольнике, а в пределе и о «герменевтическом круге», как основе герменевтической технологии обучения, ее базовой кон-

цептуальной характеристике.

Чтобы выявить основные отличия герменевтической технологии обучения от традиционной необходимо рассмотреть ее сущность, педагогические особенности.

В соответствии с требованиями нового государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ГОС ВПО) основным подходом к подготовке будущего специалиста становится компетентностный. В связи с этим актуальными становятся исследования, посвященные не только формированию у будущего специалиста различных компонентов его профессиональной компетентности на разных ее уровнях, но и сам процесс формирования, который, на наш взгляд, должен быть эффективным, системным и непрерывным. Важнейшей компонентой в процессе подготовки любого специалиста должно стать умение решать задачи, возникающие в профессиональной деятельности.

В настоящее время в соответствии с требованиями мировой практики от специалиста требуется одинаково хорошо уметь решать локальные (оперативные), тактические и стратегические задачи, возникающие в ходе его профессиональной деятельности. Поэтому и компетентность специалиста – это не только ориентация на поверхностную «энциклопедичность» содержания, воспроизводство только образцов прошлого опыта, но и освоение способов преобразования действительности, овладение средствами и методами самообразования, умением учиться. Рассматривая вопрос об уровнях профессиональной компетентности специалиста, большое число исследователей делает упор на рефлексивно-мыслительные критерии и классификацию типов обучения по Арджирису⁸, который выделил два типа обучения:

- «одномерное обучение» – освоение субъектами деятельности более эффективных способов выполнения операций, совершенствование рабочих процедур;
- «двумерное обучение» – выработка новых исходных предпосылок деятельности (стратегия или режим), поиск новых подходов к усовершенствованию производства и перестройка действий на основании новых принципов.

Учитывая вышесказанное, следует дополнить существующую классификацию понятием «трехмерное обучение» (см. таблицу 1).

«Трехмерное обучение» и есть концептуальная основа формирования компетентности современного специалиста, отвечающая герменевтическому принципу обучения.

Педагогическим средством, обеспечивающим такой тип обучения, формирования соответствующих компетентностей является образовательная задача, а педагогической технологией, поддерживающей процесс, является герменевтическая технология. Методика решения образовательных задач может быть произвольной, но никто не будет спорить, что так, или иначе она основана на информационных ресурсах различной природы, откуда специалист «извлекает нужную сумму знаний», а

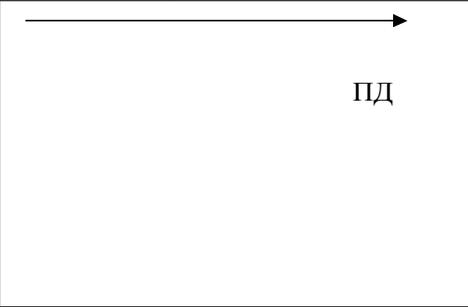
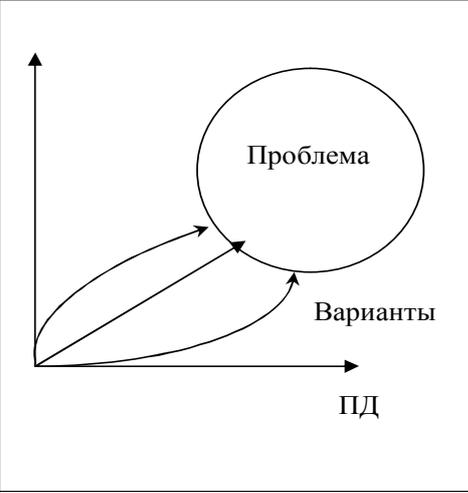
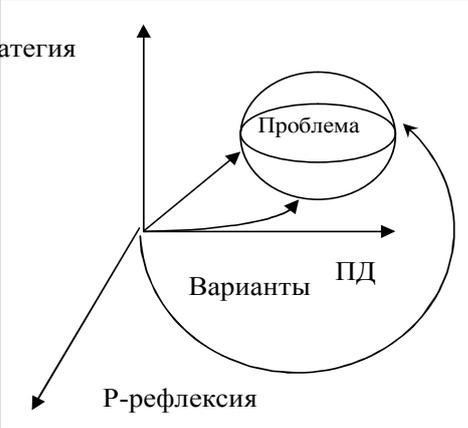
⁸ Сулима И. И. Философская герменевтика и образование // И. И. Сулима // Педагогика. – 1999. – № 1. – С. 36-42.

затем применяет их в своей практической деятельности, сообразно рефлексивному критерию с опорой на инверсию и интеграцию в процессе понимания. Вот в этом случае и возникает педагогическая проблема, связанная

с обучением специалиста правильному (рациональному) пониманию той информации, которую специалист обрабатывает в процессе деятельности для решения поставленной задачи.

Таблица 1

Характеристики компетентности специалиста, соответствующего различным типам обучения

Графо-аналитическое представление	Характеристика компетентности	
	Знания, умения, навыки	Творчество
	<p>Одномерный уровень предполагает наличие полноты знаний обо всех сторонах данного направления, эти знания слабо связаны друг с другом, целостной картины не создают, их уровень позволяет принимать правильные решения во многих, но лишь типичных ситуациях; специалист владеет только репродуктивными способами профессиональной деятельности (ПД) с элементами адаптации в несложных ситуациях, в рамках решения типовой задачи.</p>	<p>Предпринимаются попытки проявить творчество без изменения норм деятельности, но к положительному результату они приводят редко.</p>
	<p>Двумерный уровень предполагает наличие глубоких, обширных, целостных и взаимообусловленных фундаментальных знаний, достаточных для принятия оптимальных решений в типичных ситуациях, а также в некоторых нетрадиционных ситуациях; специалист владеет стратегиями профессиональной деятельности и технологиями адаптации к реальной ситуации в рамках решения типовой проблемы на системном уровне.</p>	<p>Предпринимаются успешные попытки творчески переработать некоторые способы и действия, направленные на достижение цели, с реформированием.</p>
<p>С – стратегия</p> 	<p>Трёхмерный уровень предполагает наличие целостных, обширных, глубоких и фундаментальных знаний, которые с высокой степенью эффективности используются для принятия решений не только в типичных, но и в нетрадиционных ситуациях; отдельные элементы знаний носят авторский характер, обладают новизной; специалист владеет стратегиями профессиональной деятельности; технологиями адаптации в рамках решения «мягкой» проблемы на системно-творческом уровне; владеет основами рефлексивной культуры.</p>	<p>Предпринимаются успешные попытки в реализации творческого подхода в достижении заданной цели; подвергаются переработке технологии профессиональной деятельности. Изменяются нормы деятельности для непрерывного улучшения процессов.</p>

Процесс применения герменевтической технологии как совокупности методов обработки, средств преобразования исходной информации в ценностную, реализующую поставленные образовательные цели, можно подразделить на три этапа: поиск необходимой информации; осознание ее смысловой и ценностной составляющих; представление результата и его педагогическая оценка.

Таким образом, герменевтическая технология обучения в современном понимании – это не только истолкование текстов, искусство перевода и интерпретации, основанное на принципах историчности и междисциплинарности, но и осознание смыслообразующего характера не просто текста, а гипертекста, основного вида и

способа представления информации на информационном портале.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Соколов Б. Г. X.-Г. Гадамер : современная герменевтика и герменевтическая традиция / Б. Г. Соколов // История современной зарубежной философии : компаративистский подход. – СПб., 1997. – С. 91-97.
2. Гадамер X.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики / X.-Г. Гадамер. – М., 2006. – 352 с.
3. Розанов В. В. О понимании. Опыт исследования природы, границ и внутреннего строения науки как цельного знания / В. В. Розанов. – М. : Танаис, 1996. – 803 с.

4. Абдуллин А. Р. Философская герменевтика: исходные принципы и онтологические основания : препринт / А. Р. Абдуллин. – Уфа : Изд-во Башкирского университета, 2000. – 60 с.

5. Закирова А. Ф. Теоретические основы педагогической герменевтики : монография / А. Ф. Закирова. – Тюмень : Изд-во ТюмГУ, 2001. – 152 с.

6. Шпет Г. Г. Герменевтика и ее проблемы / Г. Г. Шпет // Контекст. Литературно-теоретические исследования. – М., 2005.

7. Сулима И. И. Философская герменевтика и образование /И. И. Сулима // Педагогика. – 1999. – № 1. – С. 36-42.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

НОВЫЕ КНИГИ

Буркин Александр Владимирович,
д. м. н., проф., зав. кафедрой эпидемиологии
Астраханской государственной медицинской академии,
первый заместитель министра
здравоохранения Астраханской области,
Локтева Тамара Федоровна,
к. э. н., проф., директор института экономики
Астраханского государственного технического университета

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Организация финансовой системы здравоохранения: теория и практика. Монография.
В. Г. Акишкин, Р. К. Арыкбаев, П. А. Крупнов, А. Р. Евсеева, Р. А. Набиев. – Волгоград:
Волгоградское научное издательство, 2010. – 405 с.

За последние годы опубликовано немало работ, посвященных анализу современного состояния финансирования общественного здравоохранения, причин и следствия замедления прогресса в улучшении здоровья российских граждан и в повышении качества медицинских услуг. Заметным событием в этом ряду стал выход в свет монографии «Организация финансовой системы здравоохранения: теория и практика», подготовленной авторским коллективом в составе кандидата медицинских наук В. Г. Акишкина, кандидата экономических наук Р. К. Арыкбаева, кандидата медицинских наук П. А. Крупнова, кандидата медицинских наук А. Р. Евсеевой, доктора экономических наук А. Р. Набиева. В книге исследованы теоретические основы рыночного механизма финансирования здравоохранения, обобщена практика организации финансовых отношений в здравоохранении зарубежных стран и России и предложены научно обоснованные мероприятия по экономическому развитию системы здравоохранения регионов.

Как указывает в предисловии к данной монографии академик РАМН, доктор медицинских наук, профессор В. И. Покровский, социально-демографические процессы, развитие медицинских технологий бросают серьезный вызов системе здравоохранения страны. Сила ответа на этот вызов определяется тремя главными факторами: объемом ресурсов, направляемых государством, населением, корпорациями на обеспечение медицинской помощи; динамикой изменений в отношении общества к ценностям здоровья и проблемам здравоохранения, силой давления на государство и систему здравоохранения со стороны населения – прежде всего среднего класса – и работодателей; эволюцией способности государства к развитию институтов организации и финансирования здравоохранения, в том числе способности проводить последовательную антикоррупционную политику.

Монография содержит четыре идейно и методологически взаимосвязанные главы. В первой главе, посвященной исследованию теоретических аспектов роли рынка в финансовом обеспечении здравоохранения и практики внедрения рыночных механизмов финанси-

рования системы здравоохранения зарубежных стран, авторы анализировали концептуальные подходы и базы рыночных реформ, модели организации финансирования в западных странах.

Выводы по теоретическому анализу базируются на анализе практики реализации рыночных моделей в зарубежном здравоохранении. Особое место уделено исследованию сложившейся модели обязательного медицинского страхования (ОМС).

Исследуя теоретико-методические аспекты организации финансовых отношений в здравоохранении России (глава 2), авторы достаточно внимания уделяют макроэкономическим факторам формирования финансово-экономических отношений отрасли.

Справедливым является вывод, что современная система экономических отношений в здравоохранении пока не позволяет полностью гарантировать доступность и соответствующие стандарты качества оказания медицинской помощи. Вместе с тем поддержание здоровья населения зависит также от общего экономического роста, выработки и реализации действенной общественной политики укрепления здоровья, создания благоприятной окружающей среды, от работы многих отраслей и сфер, обслуживающих здравоохранение или косвенно влияющих на изменение здоровья населения, поведенческие и биологические факторы. Контроль за достижением ожидаемых результатов требует развития корпоративных отношений в здравоохранении, координации усилий не только различных ведомств и учреждений, неправительственных, частных организаций, но и использования регулирующих функций со стороны государства (центральных и местных органов власти). В целом регулирование рынка услуг здравоохранения со стороны государства неизбежно и обязательно, хотя методы этого регулирования зависят от экономической конъюнктуры – доходов (заработная плата, пенсии, пособия), роста безработицы.

Социально-экономический механизм охраны здоровья граждан – это устойчивая система социально-экономического взаимодействия социальных групп друг с

другом, а также с государством на рынке медицинских услуг в условиях функционирования обязательного медицинского страхования в сфере производства, распределения, обмена и потребления медицинских услуг. Система регулируется целесообразным экономическим поведением социальных групп; общественными потребностями гарантированной, бесплатной, доступной, качественной медицинской помощи; социальными институтами общества.

Именно становление рынка медицинских услуг может стать одним из важнейших механизмов привлечения дополнительных средств для финансирования системы здравоохранения. Для решения этой задачи необходимо преобразование экономических форм собственности и организационных форм предпринимательской деятельности в здравоохранении.

Заслуживает внимания исследование основ организации финансовых отношений в отечественном здравоохранении. Справедливым является вывод авторов, что во многом низкая эффективность отечественного здравоохранения обусловлена недостаточными объемами финансирования, многоканальностью источников финансирования, слабой мотивацией персонала лечебно-профилактических учреждений, отсталой материально-технической базой и другими факторами. При этом доказано, что в основе выработки эффективной модели финансирования здравоохранения России должно лежать одноканальное финансирование через систему ОМС с ориентацией на конечные результаты. Необходимость бюджетирования результатов обуславливает формирование бюджета исходя из целей и планируемых итогов государственной политики. Бюджетные ассигнования должны иметь жесткую привязку к функциям (услугам, видам деятельности), при их планировании главное внимание должно уделяться обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ. В этой связи требуется расширение самостоятельности и ответственности администраторов бюджетных средств. Для этого устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований (с их ежегодной корректировкой в рамках среднесрочного финансового плана), формируется общая сумма ассигнований на выполнение определенных функций и программ (детализация их направлений использования осуществляется администраторами бюджетных средств), создаются стимулы для оптимизации использования ресурсов. Приоритет остается за внутренним контролем, ответственность за принятие решений делегируется на нижестоящие уровни. Осуществляются мониторинг и последующий внешний аудит финансирования и результатов деятельности, оценка работы администраторов бюджетных средств производится по полученным результатам.

Интересным представляется исследование проблемы эффективного распределения финансовых ресурсов для повышения доступности и качества медицинской помощи. Для распределения ресурсов между различными направлениями движения к этой цели важное значение будет иметь внедрение механизма бюджетирования, ориентированного на результат (БОР) и, в частности, методов оценки эффективности расходов в здравоохранении. Бюджетирование, ориентированное на резуль-

тат, рассматривает финансирование здравоохранения как процесс, в котором ресурсы используются для получения результата, связанного с улучшением состояния здоровья и продлением жизни населения. Поэтому необходимыми составляющими БОР являются оценка результативности организации медицинской помощи (отраслевой уровень) и оценка результативности лечения и профилактики болезней (уровень учреждений здравоохранения), которые должны определить, приводит ли изменение условий финансирования к желаемым результатам.

Авторы приводят сравнительные характеристики методов анализа эффективности затрат. Важность и актуальность применения данных методов в российском здравоохранении на сегодняшний день очевидна и все чаще рассматривается в контексте современного реформирования здравоохранения, в частности, при переходе с механизма финансирования отрасли к принципам бюджетирования, ориентированного на результат, когда эффективность использования имеющихся материальных ресурсов становится ключевым показателем эффективности функционирования отрасли в целом. Оценка эффективности затрат средств бюджета и обязательного медицинского страхования имеет важное значение в управлении деятельностью здравоохранения региона, позволяет отслеживать результаты программно-целевого планирования и повышать его эффективность.

Характеристика современного состояния организации финансов здравоохранения Астраханской области достаточно детально и квалифицированно изложена в четвертой главе. Несомненный научный и практический интерес представляют разделы, раскрывающие перспективы развития организации финансов системы здравоохранения региона и использования инструментария информатизации в целях повышения эффективности функционирования регионального здравоохранения.

Завершается монография обоснованными рекомендациями, основной лейтмотив которых в следующем: именно с помощью страховой медицины возможно существенно увеличить объемы ресурсов и тем самым создать необходимые экономические условия для качественного повышения уровня медицинского обслуживания населения.

Отечественное здравоохранение может эффективно функционировать, по убеждению авторов, когда в качестве основных источников финансовых ресурсов выступают бюджетные средства, средства ОМС, прямые платежи населения и средства общественных организаций. Проблема заключается в их оптимальном соотношении с точки зрения достижения гарантированности, доступности и качества медицинских услуг.

Одной из причин поиска оптимальных методов финансирования отечественного здравоохранения является нерешенная проблема обеспечения соответствия объемов финансирования объемам госгарантий оказания медицинской помощи населению. Основным препятствием на пути решения данной проблемы является не столько недостаточный объем выделенных финансовых ресурсов, сколько недостаточная эффективность финансового планирования и финансового менеджмента различных источников финансирования. Российская

система бюджетно-страховой модели финансирования здравоохранения характеризуется множественностью плохо скоординированных друг с другом источников выделяемых средств, управляемых по разным правилам. Многоканальность финансирования общественно-го здравоохранения, существующая система бухгалтерской и статистической отчетности снижают финансовую прозрачность отрасли, ее управляемость, создают трудности в осуществлении контроля за эффективным и целевым расходованием средств и проведении контроля качества оказания медицинской помощи.

Одним из направлений повышения финансовой эффективности функционирования российского здравоохранения является внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат.

Необходимо отметить творческий подход авторов и практический их опыт организации финансирования здравоохранения Астраханской области, позволивший научно обосновать перспективы организации эффективной финансовой системы здравоохранения, ее поступательного развития.

Отличающаяся системностью, последовательностью и логикой изложения материала монография вызовет научно-практический интерес у исследователей проблем финансирования здравоохранения, работников органов управления, ФОМС, страховых компаний и медиков-практиков, послужит повышению эффективности организации финансовой системы здравоохранения.