

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	11
Ибраимова С. М. , <i>ст. преподаватель, магистр делового администрирования, соискатель каф. учета и финансов Кыргызского технического университета им. И. Раззакова Института управления и бизнеса (г. Бишкек, Кыргызская Республика)</i>	
Коммерческие банки как эмитенты рынка ценных бумаг	12
РАЗДЕЛ 2. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ	17
Нижегородцев Р. М. , <i>д-р экон. наук, действительный член РАЕН, зав. лабораторией экономической динамики и управления инновациями Института проблем управления РАН (г. Москва)</i>	
Анненков И. С. , <i>ведущий инженер-программист лаборатории экономической динамики и управления инновациями Института проблем управления РАН (г. Москва)</i>	
Компьютерная грамотность как основа управления знаниями в современных организациях	18
Плякин А. В. , <i>д-р экон. наук, доцент, зав. каф. природопользования, геоинформационных систем и наноэкономических технологий Волгоского гуманитарного института филиала Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)</i>	
Геоинформационное моделирование в оценке конкурентоспособности, устойчивости и безопасности развития муниципальных образований	23
Приглашение к дискуссии	30
Кусмарцев М. Б. , <i>канд. пед. наук, доцент, ученый секретарь Волгоградской государственной академии повышения квалификации и переподготовки работников образования (г. Волгоград)</i>	
Феномен патриотизма: опыт концептуализации детерминант патриотического воспитания	31
РАЗДЕЛ 3. ВЕКТОР ПОИСКА	37
Иншакова А. О. , <i>д-р юрид. наук, профессор, зав. каф. гражданского и международного частного права Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)</i>	
Субъективное корпоративное право на выплату дивиденда в законодательстве РФ и ЕС	38
РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	43
08.00.01. – Экономическая теория	44
Мосейко Е. Е. , <i>соискатель и ассистент каф. экономической теории и экономической политики Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)</i>	
Институционализация капитала здоровья как системы отношений по поводу его воспроизводства	44
Кнушина В. В. , <i>аспирант каф. экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского (г. Саратов)</i>	
Влияние ресурсных ограничений на формирование стратегии инновационного развития России	49
08.05.00. – Экономика и управление народным хозяйством	55
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	55
Чернов С. С. , <i>канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Устинова Е. П. , <i>аспирант каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса	55
Чернов С. С. , <i>канд. экон. наук, доцент, зав. каф. систем управления и экономики энергетики, зам. декана факультета энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Евсеев П. Н. , <i>студент факультета энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Совершенствование системы реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ	59
Перминов А. Ю. , <i>канд. экон. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики, докторант каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Фоменко Н. С. , <i>канд. экон. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей	69
Бык Ф. Л. , <i>канд. тех. наук, доц. каф. автоматизированных электроэнергетических систем Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Васильева М. В. , <i>аспирант и ассистент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	

Китушин В. Г. , д-р тех. наук, проф. каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий	73
Кравченко А. В. , канд. тех. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Фасова А. Ш. , магистрант каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения	77
Самков Т. Л. , канд. тех. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие	81
Хвостенко П. В. , аспирант и ассистент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интереса стейкхолдеров	84
Кожанов Н. Т. , ст. преподаватель каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Опыт разработки системы грейдов для инжиниринговой компании	89
Дронова Ю. В. , канд. экон. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Проблемы организации и реализации программ энергосбережения для предприятий муниципальной и федеральной собственности	92
Дюбанов Г. Н. , канд. тех. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Противоречия и проблемы современного высшего образования: взгляд изнутри	97
02. – Управление инновациями	100
Бадмагалгаев Л. Ц. , д-р экон. наук, профессор каф. учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста) Павлова Н. Ц. , ст. преподаватель каф. учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста) Модернизация нефтегазового комплекса и инновационные стратегии развития нефтедобывающих компаний	100
Кудина О. В. , канд. экон. наук, доцент каф. таможенного дела, мировой экономики и политики Юго-Западного государственного университета Формирование критериев эффективного управления в инновационно-инвестиционной сфере	102
Лысенко И. А. , канд. экон. наук, доцент, руководитель научно-образовательного центра – Музея истории кооперации Российского университета кооперации (г. Москва) Ретровведения как направление инновационной деятельности в системе потребительской кооперации	105
Куликова Ю. П. , аспирант каф. управления Королевского института управления, экономики и социологии (г. Королев) Контроль качества предоставления образовательных услуг в вузе и его оценка	109
03. – Региональная экономика	111
Бухвальд Е. М. , д-р экон. наук, профессор, зав. сектором региональной политики и местного самоуправления Института экономики РАН (г. Москва) Лукьянова А. В. , канд. экон. наук, доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг (практика федеральных программ, блок региональные услуги) (г. Москва) Передача полномочий и усиление роли субфедерального звена управления в формировании инновационной экономики России	111
Комаров О. К. , д-р экон. наук, профессор каф. экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Овчинников А. П. , аспирант каф. технологии строительного производства Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета, преподаватель кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Проблемы управления региональной программой «Обеспечение жильем молодых семей»	117
Кабанов В. А. , канд. экон. наук, профессор, депутат Волгоградской областной Думы (г. Волгоград) Как сделать инновационной региональную экономику?	123
Абелян А. С. , канд. экон. наук, доцент, проректор по науке и инновациям Северо-Кавказского института бизнеса, инженерных и информационных технологий (г. Армавир) Инвестиционные механизмы обеспечения устойчивого национального и регионального экономического роста	127
Морозова Н. И. , канд. экон. наук, доцент каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Влияние финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней на качество жизни населения	131

Лисовская Н. В. , канд. экон. наук, доцент каф. экономической теории и экономической политики Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Кластерный подход к развитию экономики региона	135
Лукьянова А. В. , канд. экон. наук, доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг (практика федеральных программ. блок региональные услуги) (г. Москва)	
Теоретико-методологические вопросы системы планирования расходов в социальных отраслях на основе государственных (муниципальных) заданий	139
Сафонова О. Е. , канд. экон. наук, доцент каф. информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Филиппов М. В. , канд. тех. наук, доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Совершенствование управления рынком труда региона на основе структуризации информационного фактора	146
Соболева И. В. , канд. тех. наук, доцент каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики (г. Санкт-Петербург)	
Чеплагина Н. В. , аспирант каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса, ст. преподаватель каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики (г. Санкт-Петербург)	
Методический инструментарий для исследования предпринимательской среды в регионе	151
Соболева И. В. , канд. тех. наук, доцент каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики (г. Санкт-Петербург)	
Система рынка недвижимости РФ	154
Манджиева Д. В. , аспирант и ассистент каф. учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста)	
Анализ состояния отрасли животноводства Республики Калмыкия	160
Колодин А. В. , аспирант каф. финансов и кредита Волжского гуманитарного института – филиала Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Тенденции и перспективы развития современных городских агломераций в России	163
Мишура Н. А. , аспирант каф. финансов и кредита Волжского гуманитарного института – филиала Волгоградского государственного университета (г. Волжский)	
Формирование региональных территориально-производственных кластеров: самоорганизация и организация	168
Экова В. А. , аспирант каф. финансов и кредита Волжского гуманитарного института – филиала Волгоградского государственного университета (г. Волжский)	
Муниципальные образования как объект управления социально-экономическим развитием региона	173
05. – Экономика труда	177
Комаров О. К. , д-р экон. наук, профессор каф. экономики Поволжского института имени П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (г. Саратов)	
Плохова Н. В. , ассистент каф. внешнеэкономической деятельности Саратовского института филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Саратов)	
Информационно-аналитическая инфраструктура рынка труда как инструмент воздействия на миграционные потоки региона	177
Комаров О. К. , д-р экон. наук, профессор каф. экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов)	
Кубанцева О. В. , канд. экон. наук, зав. каф. технологии торговли и общественного питания Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Совершенствование процесса формирования системы оплаты труда на предприятиях торговли	183
09. – Маркетинг.	187
Суздалева Г. Р. , старший преподаватель каф. менеджмента и маркетинга Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь)	
Стратегический и оперативный маркетинг: возможна ли гармонизация процессов?	187
10. – Менеджмент	193
Черкасов В. Е. , д-р экон. наук, профессор каф. финансов, кредита и налогообложения, Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов)	
Абрамян Л. Р. , аспирант каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Оценка экономической эффективности управления имуществом на предприятии	193
Комаров С. В. , д-р филос. наук, профессор, зам. зав. каф. менеджмента и маркетинга Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь)	

Молодчик А. В. , д-р экон. наук, профессор, зав. каф. менеджмента и маркетинга Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь)	
Понятие саморазвивающейся локальной организации и новая теория менеджмента	197
Жура С. Е. , канд. экон. наук, доцент, зав. каф. финансов и кредита Института управления (г. Архангельск)	
Смирнова И. Г. , соискатель, доцент каф. математических дисциплин Института управления (г. Архангельск)	
Управление развитием систем с использованием методов прогнозирования	202
12. – Экономическая безопасность	207
Федор А. И. , д-р экон. наук, профессор каф. организации финансово-экономического и тылового обеспечения Академии управления МВД (г. Москва)	
Тимошенко М. А. , канд. пед. наук, доцент каф. философии Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Современные аспекты экономической безопасности	207
08.00.10. – Финансы, денежное обращение, кредит	210
Козенко Ю. А. , д-р экон. наук, профессор каф. теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Циничная экономика как фактор зарождения глобального финансового кризиса	210
Копченко Ю. Е. , д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)	
Коробко Е. А. , преподаватель каф. денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)	
Капиталообразование в российских коммерческих банках	213
Сазонов С. П. , д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Лукьянова А. В. , канд. экон. наук, доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг (практика федеральных программ, блок региональные услуги) (г. Москва)	
Федорова А. В. , магистр каф. экономики и финансов предприятия Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Анализ эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов РФ	216
Травкина Е. В. , канд. экон. наук, доцент каф. банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)	
Совершенствование подходов к проведению стресс-тестирования в российском банковском секторе	220
Михайлишина Я. А. , аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения, Волгоградский государственный университет (г. Волгоград)	
Системный анализ понятия налогового стимулирования	223
08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика	228
Бадмахалгаев Л. Ц. , д-р экон. наук, проф. каф. учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста)	
Сарунова М. П. , канд. экон. наук, доцент каф. учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста)	
Особенности калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции в условиях нормативного метода учета затрат	228
Калиничева Р. В. , д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе Волгоградского кооперативного института – филиала Российского университета кооперации (г. Волгоград)	
Чекмаковский П. П. , аспирант каф. экономики и аудита Волгоградского кооперативного института – филиала Российского университета кооперации (г. Волгоград)	
Система внутрихозяйственного контроля управления затратами в организациях потребительской кооперации	232
Ширкина Е. И. , канд. экон. наук, проф. каф. аудита и экономического анализа Санкт-Петербургского государственного Торгово-экономического института (г. Санкт-Петербург)	
Стародубов А. А. , аспирант кафедры аудита и экономического анализа финансово-экономического факультета Санкт-Петербургского государственного Торгово-экономического института (г. Санкт-Петербург)	
Методика учета доходов и расходов в организации-арендодателе с учетом не облагаемых НДС операций	238
Бурлуткин Т. В. , ассистент каф. учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста)	
Анализ источников финансирования малых предприятий	243
РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	247
Иванова Е. И. , соискатель каф. педагогики начального обучения Елецкого государственного университета им. И. А. Бунина, директор муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Средняя	

общеобразовательная школа № 19 с углубленным изучением отдельных предметов», почетный работник общего образования Российской Федерации (г. Старый Оскол Белгородской области) Взаимодействие школы с кадетскими классами и вузом по организации гражданско-патриотического воспитания на основе культурно-исторического компонента казачества	248

РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ. 251

Рыженков А. Я. , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Современная земельная политика и управление земельным фондом в зарубежных странах	252
Сибиряков С. Л. , д-р юрид. наук, профессор, проф. каф. специальных юридических наук Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Сибирякова Т. Б. , канд. биол. наук, доцент, проф. каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Результаты сравнительного анализа уровня защищенности населения Волгоградского региона и его готовности к обеспечению личной безопасности	258
Чаркин С. А. , канд. юрид. наук, доцент, зам. председателя Волгоградского областного суда (г. Волгоград) Правовые особенности оборота земельных участков в составе отдельных категорий земель.	262
Бабайцева Е. А. , канд. юрид. наук, доцент каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Головченко В. Е. , государственный инспектор по использованию и охране земель по Петровскому району Ставропольского края (г. Ставрополь) Правовое регулирование природопользования в Российской Федерации (цивилистический аспект)	267
Павлов А. С. , аспирант каф. уголовного права и уголовного процесса Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань) Проблемы квалификации незаконного совобождения от уголовной ответственности.	272
Дырдов В. И. , аспирант каф. гражданского и международного частного права Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Страхование как элемент системы управления имущественными рисками энергопредприятия	276
Радцева Е. С. , аспирант каф. гражданского права и процесса Московской государственной юридической академии им. О. Е. Кутафина, главный юрисконсульт юридической дирекции ОАО «Банк «Санкт-Петербург» (г. Санкт-Петербург) Теоретические и практические аспекты применения в банковской сфере альтернативных способов урегулирования споров	279

РАЗДЕЛ 7. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ 285

Анисимов А. П. , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Рыженков А. Я. , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Методические вопросы проведения диссертационных исследований (на примере гражданского права)	286
Гончарова М. В. , д-р экон. наук, профессор каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Гончаров А. И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Население и банки: розничный банковский бизнес в России	289
Российский регион: приобретение и реализация прав на садовые, дачные, огородные земельные участки	293
Чикильдина А. Ю. , канд. юрид. наук, доцент каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Оформление права собственности на дачные земельные участки: общий и упрощенный порядок	293
Ефременко О. В. , преподаватель каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Обзор Международной научной конференции «Правовое регулирование экономического и социального развития Российской Федерации».	297
Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»	303

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ



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

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

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 336.763
ББК 65.262.531

Ибраимова Саида Маратовна,

старший преподаватель, магистр делового администрирования, соискатель каф. учета и финансов
Кыргызского технического университета им. И. Раззакова Института управления и бизнеса,
г. Бишкек, Кыргызская Республика,
e-mail: Saida.78@inbox.ru

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ КАК ЭМИТЕНТЫ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

COMMERCIAL BANKS AS EMITTERS OF THE SECURITIES MARKET

Рынок ценных бумаг выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся индустриальной и организационно-функциональной спецификой. В большинстве стран банки играют на рынке ценных бумаг важнейшую ключевую роль. Повышение эффективности деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг составляет немаловажный аспект успешного функционирования банка в настоящем и будущем. Автором рассматриваются коммерческие банки и их деятельность на рынке ценных бумаг как эмитентов. Сформулированы сущность, содержание и цели деятельности коммерческих банков.

The securities market serves as the component of the financial system of the state characterized by industrial and organizational-functional specificity. In the majority of the countries the banks play the most important key role at the securities market. The increase of efficiency of activity of commercial banks at the securities market forms the important aspect of successful functioning of the bank in the present and the future. The author has examined the commercial banks and their activity at the securities market as emitters. The essence, the content and the purposes of activity of commercial banks have been formulated.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, коммерческие банки, фондовый рынок, инвесторы, эмитенты, банковская деятельность, акция, облигация, брокер, депозитарий.

Keywords: securities market, commercial banks, stock market, investors, emitters, bank activity, share, bond, broker, depository.

В условиях трансформации экономики рынок ценных бумаг выступает важнейшей составной частью финансовой системы государства, характеризующейся институциональной и организационно-функциональной спецификой. Экономическая практика подтвердила, что рынок ценных бумаг – это важная сфера формирования источников экономического роста, концентрации, распределения и привлечения инвестиционных ресурсов. В то же время в Кыргызстане это сфера повышенных рисков, где ошибки и просчеты оборачиваются серьезными негативными последствиями, проявляющимися в недоверии населения к данному финансовому институту. В процессе формирования и развития фондового рынка инвесторы, различные инвестиционные фонды, коммерческие банки как универсальные кредитно-финансовые институты играют важнейшую роль. Это связано с особыми, специфическими функциями инвестиционных институтов, которые заключаются в их способности аккумулировать временно свободные в государстве и у населения денежные средства и размещать в кредитах и инвестициях. Расширение и диверсификация инвестиций на рынке ценных бумаг и серьезные риски на нем в национальных условиях, с одной стороны, и проблемы управле-

ния портфелем ценных бумаг инвесторов, недостаток эффективных систем оценки перспективности финансовых инструментов, рискованности инвестиционных операций, с другой, требуют разработки нерешенных теоретических и методических проблем.

Методика эксперимента. Банки осуществляют на рынке ценных бумаг деятельность в качестве финансовых посредников и профессиональных участников.

Рынок ценных бумаг выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся индустриальной и организационно-функциональной спецификой. В большинстве стран банки играют на рынке ценных бумаг важнейшую ключевую роль.

Важное место на рынке ценных бумаг занимают банки. В соответствии с законом «О банках и банковской деятельности» банк на рынке ценных бумаг имеет право:

- выпускать, покупать, продавать, учитывать и хранить ценные бумаги, а также производить иные операции с ними;
- осуществлять доверительное управление ценными бумагами по договору;
- выполнять профессиональную деятельность, предусмотренную законом [3].

Повышение эффективности деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг составляет немаловажный аспект успешного функционирования банка в настоящем и будущем.

Коммерческие банки могут выступать на рынке ценных бумаг в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, могут выпускать векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие ценные бумаги; в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет и в роли профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляя брокерскую, дилерскую деятельность.

Как финансовые посредники банки приобретают ценные бумаги с целью извлечения доходов по ним или управления другими компаниями при приобретении контрольного пакета акций этих компаний, а также осуществляют собственные эмиссии ценных бумаг с целью получения дополнительных собственных средств.

Как профессиональные участники, коммерческие банки осуществляют:

- брокерскую деятельность, включая операции с физическими лицами на основании договоров комиссии и поручения;
- дилерскую деятельность – открытие котировок за собственный счет;
- депозитарную деятельность;
- деятельность по размещению и управлению ценными бумагами – доверительное управление, персональное управление;
- клиринговую деятельность.

При этом основными целями деятельности банка на рынке ценных бумаг являются:

- а) привлечение дополнительных денежных средств для традиционной кредитной и расчетной деятельности на основе эмиссии ценных бумаг;
- б) получение прибыли от собственных инвестиций в ценные бумаги за счет выплачиваемых банку процентов, дивидендов, а также курсовой стоимости ценных бумаг;
- в) получение прибыли от предоставления клиентам услуг по операциям с ценными бумагами;
- г) расширение сферы влияния банка и привлечение новой клиентуры за счет участия в капиталах предприятия;
- д) доступ к дефицитным ресурсам через те ценные бумаги, которые дают такое право и собственником которых становится банк;
- е) поддержание необходимого запаса ликвидности.

Брокерской деятельностью признается деятельность по совершению сделок с ценными бумагами в качестве агента или комиссионера, действующего на основании соответствующего договора поручения или комиссии, а также доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указаний на полномочия поверенного или комиссионера в договоре [16].



Рис. 1. Деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг [13]

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, занимающийся брокерской деятельностью, именуется брокером. Брокером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией. Брокер обязан вести учет ценных бумаг и денежных средств клиентов и операций с ними в соответствии с нормативными правовыми актами Кыргызской Республики. Деньги и ценные бумаги клиентов учитываются отдельно от собственных активов брокера и не включаются в ликвидационную массу в случае банкротства или добровольной ликвидации брокера. Брокер обеспечивает учет прав на ценные бумаги своих клиентов в депозитарии, хранение денег клиентов на отдельном счете (счетах) в коммерческих банках, открытых брокером или депозитарием брокера в соответствии с законодательством Кыргызской Республики. На активы клиентов брокера, находящиеся в депозитарии или в коммерческом банке, не может быть обращено взыскание по обязательствам брокера. В случае наличия у брокера интереса, препятствующего осуществлению поручения клиента на наиболее выгодных для клиента условиях, брокер обязан немедленно уведомить последнего о наличии у него такого интереса. В случае если конфликт интересов брокера и его клиента, о котором клиент не был уведомлен до получения брокером соответствующего поручения, привел к исполнению этого поручения с ущербом для интересов клиента, брокер обязан за свой счет возместить убытки в порядке, установленном гражданским законодательством Кыргызской Республики.

Совершение сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и/или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и/или продажи этих ценных бумаг по ценам, объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность, а также срока, в течение которого действуют объявленные цены, является дилерской деятельностью [16].

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий дилерскую деятельность, именуется дилером. Дилером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией. Кроме цены дилер имеет право объявить иные существенные условия договора купли – продажи ценных бумаг: минимальное и максимальное количество покупаемых и/или продаваемых ценных бумаг, а также срок, в течение которого действуют объявленные цены. В случае уклонения дилера от заключения договора к нему может быть предъявлен иск о принудительном заключении такого договора и/или о возмещении причиненных клиенту убытков.

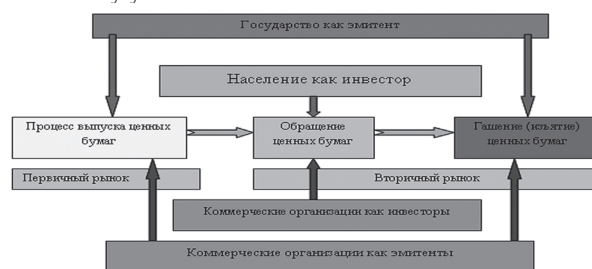


Рис. 2. Кругооборот ценных бумаг [10]

Под деятельностью по управлению ценными бумагами признается осуществление юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем от своего имени за вознаграждение в течение определенного срока доверительного управления переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу в интересах этого лица или указанных этим лицом третьих лиц:

- ценными бумагами;
- денежными средствами, предназначенными для инвестирования в ценные бумаги;
- денежными средствами и ценными бумагами, получаемыми в процессе управления ценными бумагами.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по управлению ценными бумагами, именуется управляющим [17].

Порядок осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, права и обязанности управляющего определяются законодательством Кыргызской Республики и договорами. Управляющий при осуществлении своей деятельности обязан указывать, что он действует в качестве управляющего. В случае если конфликт интересов управляющего и его клиента или разных клиентов одного управляющего, о котором все стороны не были уведомлены заранее, привел к действиям управляющего, нанесшим ущерб интересам клиента, управляющий обязан за свой счет возместить убытки в порядке, установленном гражданским законодательством.

Деятельность по регистрации прав и (или) перехода прав на ценные бумаги и учету и (или) хранению этих ценных бумаг и денежных средств, предназначенных для осуществления сделок, а также вырученных от совершения сделок на основании договора с собственником или номинальным держателем этих ценных бумаг (депозитарный договор), признается депозитарной деятельностью.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий депозитарную деятельность, именуется депозитарием. Депозитарием может быть только юридическое лицо. Лицо, пользующееся услугами депозитария по хранению ценных бумаг и/или учету прав на ценные бумаги, именуется депонентом. Заключение депозитарного договора не влечет за собой переход к депозитарию права собственности на ценные бумаги депонента. Депозитарий не имеет права распоряжаться ценными бумагами депонента, управлять ими или осуществлять от имени депонента любые действия с ценными бумагами, кроме осуществляемых по поручению депонента в случаях, предусмотренных депозитарным договором. Депозитарий несет гражданско-правовую ответственность за сохранность депонированных у него сертификатов ценных бумаг.

Депозитарный договор должен содержать следующие условия:

- 1) однозначное определение предмета договора: предоставление услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету прав на ценные бумаги;
- 2) порядок передачи депонентом депозитарию информации о распоряжении депонированными в депозитарии ценными бумагами депонента;
- 3) срок действия договора;
- 4) размер и порядок оплаты услуг депозитария, предусмотренных договором;
- 5) форму и периодичность отчетности депозитария перед депонентом;
- 6) обязанности депозитария.

В обязанности депозитария входят: регистрация фактов обременения ценных бумаг депонента обязательствами; ведение отдельного от других счета депо депонента с указанием даты и основания каждой операции по счету; передача депоненту всей информации о ценных бумагах, полученной депозитарием от эмитента или держателя реестра владельцев ценных бумаг. Депозитарий имеет право регистрироваться в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг или у другого депозитария в качестве номинального держателя в соответствии с депозитарным договором. Депозитарий несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по учету прав на ценные бумаги, в том числе за полноту и правильность записей по счетам депо. Депозитарий в соответствии с депозитарным договором имеет право на поступление на свой счет доходов по ценным бумагам, хранящимся с целью перечисления на счета депонентов. Клиринговой деятельностью признается деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами и подготовка бухгалтерских документов по ним) и их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним [16].

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий клиринговую деятельность, именуется клиринговой организацией. Клиринговые организации в связи с расчетами по операциям с ценными бумагами принимают к исполнению подготовленные при определении взаимных обязательств бухгалтерские документы на основании их договоров с участниками рынка ценных бумаг, для которых в установленном порядке производятся расчеты. Клиринговая организация осуществляет клиринг по ценным бумагам в соответствии с правилами осуществления клиринга по ценным бумагам, утвержденным клиринговой организацией. Требования к клиринговым организациям, а также правилам осуществления клирин-

га по ценным бумагам устанавливаются уполномоченным государственным органом по регулированию рынка ценных бумаг. Правила осуществления клиринга по ценным бумагам, а также изменения и дополнения в них должны быть согласованы с уполномоченным государственным органом по регулированию рынка ценных бумаг. Клиринговая организация, осуществляющая расчеты по сделкам с ценными бумагами, обязана формировать специальные фонды для снижения рисков неисполнения сделок с ценными бумагами. Минимальный размер специальных фондов клиринговых организаций устанавливается уполномоченным государственным органом по регулированию рынка ценных бумаг.

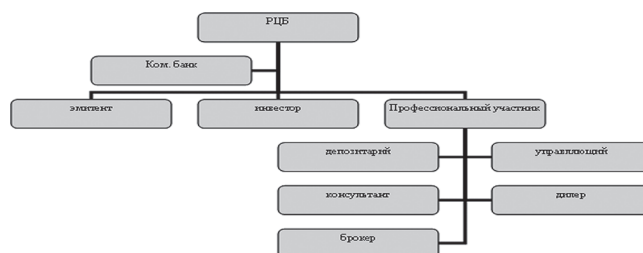


Рис. 3. Операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг

Обсуждение результатов. Итак, коммерческие банки могут выступать в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, могут выпускать векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие ценные бумаги, в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет и, наконец, проводить посреднические операции с ценными бумагами, получая за это комиссионное вознаграждение, в качестве профессионального участника РЦБ (рис. 3).

Собственные сделки банков с ценными бумагами осуществляются по инициативе банка и за его счет. Собственные сделки банков с ценными бумагами подразделяются на: инвестиции, торговые операции. Банки могут инвестировать средства в ценные бумаги с целью получения дохода. Такая деятельность является альтернативной по отношению к кредитованию. Как правило, основной областью инвестиций банков являются вложения в ценные бумаги с фиксированным доходом. Ценные бумаги представляют собой одну из форм ликвидных резервов банка, поэтому при выборе ценных бумаг для инвестиций следует основное внимание уделять их надежности в качестве средства обеспечения кредита.

Интенсивность инвестиций банков в твердопроцентные ценные бумаги зависит в основном от следующих факторов:

- потребность клиентов банка в кредитных ресурсах;
- прогноз динамики процентных ставок на рынке кредитов.

Если есть основания ожидать снижения процентных ставок, то для банка более рационально вложить средства в ценные бумаги. И наоборот, если есть вероятность повышения процентных ставок, то банк должен воздержаться от дальнейшей покупки твердопроцентных ценных бумаг и постараться продать имеющиеся на балансе.

Порядок и условия осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг в настоящий момент устанавливается законом от 24 июля 2009 г. «О рынке ценных бумаг» и регулируется «Положением о порядке лицензирования различных видов профессиональной деятельности по ценным бумагам Кыргызской Республики»,

утвержденным Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 31 марта 1998 г. № 173. В большинстве стран банки играют на рынке ценных бумаг важнейшую, ключевую роль.

Профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг Кыргызской Республики осуществляют 103 юридических лица на основании 147 лицензий [18].

Нижеприведенные данные (рис. 4) свидетельствуют о том, что наибольшее количество лицензий выдано на осуществление брокерской деятельности (31), дилерской деятельности (30) и по доверительному управлению ценными бумагами (30), а также на другие виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг Кыргызской Республики.

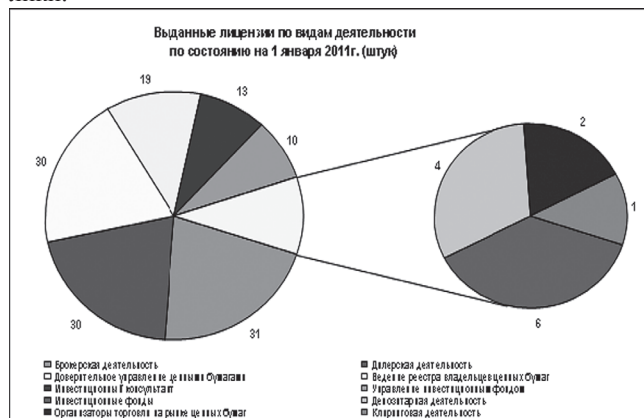


Рис. 4. Выданные лицензии по видам деятельности [19]

Коммерческие банки, работая на рынке ценных бумаг, могут привлекать капитал, получать прибыль, поддерживать ликвидность, улучшать качество обеспечения. У банков существуют свободные ресурсы, поэтому они являются достаточно крупными игроками на рынке ценных бумаг. Банки могут работать и как инвесторы, и как финансовые

посредники, организовывать выпуски ценных бумаг для своих клиентов и размещать их на рынке (в том числе международном). Также банки могут размещать и собственные ценные бумаги для привлечения финансирования [18].

Министерство финансов Кыргызской Республики совместно с Национальным банком Кыргызской Республики должны разработать меры по увеличению масштабов внутреннего заимствования через выпуск государственных ценных бумаг и развитие механизмов его размещения через организованные торги на фондовом рынке.

Основной проблемой развития Кыргызского фондового рынка являются малый объем торгов, небольшое число профучастников, а также фондовых инвесторов. Предложение акций недостаточно, поскольку у многих коммерческих банков продаваемый пакет акций незначителен, что непривлекательно для многих инвесторов. Причиной является то, что директора и другие владельцы, имеющие контрольный пакет, зачастую не хотят ослаблять свой контроль. Некоторые коммерческие банки являются просто непривлекательными для потенциальных инвесторов. В то же время отсутствует стабильный спрос на акции со стороны институциональных инвесторов, поскольку они не имеют достаточно наличности [14].

Основные группы проблем, с которыми будут сталкиваться торговые площадки в перспективе, это ликвидность оборота коммерческих банков, раздробленность инфраструктуры фондового рынка и ее несовершенство, а также вопрос финансовой выживаемости банков в условиях низкой инвестиционной активности. Поэтому деятельность организованных торговых площадок Кыргызской Республики требует существенной государственной поддержки, которая может носить стимулирующий законодательный характер, и выживаемости данных структур в переходный период, а также обеспечить справедливое ценообразование за счет реализации принципа равного доступа участников рынка и инвесторов к биржевым торгам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об инвестиционных фондах : закон Кыргызской Республики от 13 августа 1999 года [принят Законодательным собранием Жогорку Кенеша Кыргызской Республики 21 июня 1999 года] [Электронный ресурс] // СоюзПравоИнформ. Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=464 (дата обращения: 13.03.2012).
2. О Национальном банке Кыргызской Республики : закон Кыргызской Республики от 29 июля 1997 года № 59 [принят Законодательным собранием Жогорку Кенеша Кыргызской Республики 16 июня 1997 года] [Электронный ресурс] // СоюзПравоИнформ. Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=68 (дата обращения: 13.03.2012).
3. О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике : закон Кыргызской Республики от 29 июля 1997 года № 60 [Принят Законодательным собранием Жогорку Кенеша Кыргызской Республики 16 июня 1997 года] [Электронный ресурс] // СоюзПравоИнформ. Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=40 (дата обращения: 13.03.2012).
4. О Государственной комиссии Кыргызской Республики по обеспечению программы структурной перестройки финансовой и банковской системы : указ Президента Кыргызской Республики от 6 февраля 2000 года УП № 27 // Нормативные акты Кыргызской Республики. 2000. № 3. С. 36.
5. Абдынасыров У. Т. Стратегия и перспективы развития рынка ценных бумаг в Кыргызской Республике. Бишкек : Академия, 2005. 468 с.
6. Аскарлова А. К. Состояние и перспективы развития банковского маркетинга в Кыргызской Республике. Бишкек, 2012.
7. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. М.: 1 Федеративная книготорговая компания, 2008. 352 с.
8. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг. М.: Инфра-М, 2010. 254 с.
9. Голубев С. Г., Галочкин В. В. Коммерческие банки. Минск: Алгоритм, 2000. 262 с.
10. Гончаренко Л. И. Анализ коммерческих банков. М.: Финансы и статистика, 2003. 210 с.
11. Банковский вестник. Бишкек, 2011. № 1–12.
12. Бюллетень НБКР. Бишкек, 2011. № 10 (165).
13. Тенденции развития банковской системы. 2011. № 19, 20.
14. Журнал «Финансовый рынок.kg». Бишкек, 2011. № 92, № 121.
15. Лаврушина О. И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2009. 261 с.

16. О рынке ценных бумаг : закон Кыргызской Республики от 24 июля 2009 года № 251 [принят Жогорку Кенешем Кыргызской Республики 25 июня 2009 года] [Электронный ресурс] // СоюзПравоИнформ. Режим доступа: http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=28679 (дата обращения: 13.03.2012).
17. Постановление Правления Национального банка Кыргызской Республики «О Требованиях по работе коммерческих банков с ценными бумагами»: (в редакции Законов Кыргызской Республики от 27 марта 2004 года № 6/5) [Электронный ресурс] // СоюзПравоИнформ. Режим доступа: <http://base.spininform.ru/spisdoc.fwx> (дата обращения: 13.03.2012).
18. Журнал «Годовой отчет НБКР за 2011 год», утвержден постановлениями Правления НБКР. Бишкек, 2012. 22 марта. № 17/1.
19. Койчуманов М. Т. Формирование и развитие рынка корпоративных ценных бумаг в Кыргызской республике (на примере Кыргызской Республики) : дис. ... канд. экон. наук. Бишкек, 2011. 67 с.

REFERENCES

1. On investment funds : law of Kyrgyz Republic dated August 13, 1999 [adopted by the legislative board of Kyrgyz Republic on June 21, 1999] [Electronic resource] // SouzPravoInform. Access mode: http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=464 (date of viewing: 13.03.2012).
2. On the National bank of Kyrgyz Republic : law of Kyrgyz Republic dated July 29, 1997 # 59 [adopted by the legislative board of Kyrgyz Republic on June 16, 1997] [Electronic resource] // SouzPravoInform. Access mode: http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=68 (date of viewing: 13.03.2012).
3. On the banks and bank activity in Kyrgyz Republic : law of Kyrgyz Republic dated July 29, 1997 # 60 [adopted by the legislative board of Kyrgyz Republic on June 16, 1997] [Electronic resource] // SouzPravoInform. Access mode: http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=40 (date of viewing: 13.03.2012).
4. On the state committee of Kyrgyz Republic for providing the program of structural reconstruction of financial and bank system: Order of the President of Kyrgyz Republic dated February 6, 2000 UP # 27 // Regulatory enactments of Kyrgyz Republic. 2000. # 3. P. 36.
5. Abdynasyrov U. T. Strategy and prospects of development of the securities market in Kyrgyz Republic. Bishkek: Academy, 2005. 468 p.
6. Askarov A. K. The state and the prospects of development of the bank marketing in Kyrgyz Republic. Bishkek, 2012.
7. Burenin A. N. The market of securities and derivative financial instruments. M.: 1 Federative book-selling company, 2008. 352 p.
8. Galanov V. A. Securities market. M.: Infra-M, 2010. 254 p.
9. Golubev S. G., Galochkin V. V. Commercial banks. Minsk: Algorithm, 2000. 262 p.
10. Goncharenko L. I. Analysis of commercial banks. M.: Finances and statistics, 2003. 210 p.
11. Bank bulletin. Bishkek, 2011. # 1–12.
12. Bulletin of NBKR. Bishkek, 2011. # 10 (165).
13. Trends of development of the bank system. 2011. # 19, 20.
14. Journal 'Financial market.kg'. Bishkek, 2011. # 92, 121.
15. Lavrushina O. I. Bank business. M.: Finances and statistics, 2009. 261 p.
16. On the securities market: Law of Kyrgyz Republic dated July 24, 2009. # 251 [adopted by the legislative board of Kyrgyz Republic on 25 июня 2009 года] [Electronic resource] // SouzPravoInform. Access mode: http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=28679 (date of viewing: 13.03.2012).
17. Decree of the board of directors of the National bank of Kyrgyz Republic 'On the requirements to the activity of commercial banks with the securities': (revision as of March 27, 2004 # 6/5 of the Laws of Kyrgyz Republic) [Electronic resource] // SouzPravoInform. Access mode: <http://base.spininform.ru/spisdoc.fwx> (date of viewing: 13.03.2012).
18. Journal 'Annual report of NBKR for 2011' approved by the NBKR board of directors. Bishkek, 2011. March 22. # 17/1.
19. Koichumanov M. T. Formation and development of the market of corporate securities in Kyrgyz Republic (on the example of Kyrgyz Republic) : dissertation of the candidate of economics. Bishkek, 2011. 67 p.

РАЗДЕЛ 2. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ



***РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ И РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
НАУЧНОГО РЕЦЕНЗИРУЕМОГО ЖУРНАЛА
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО
ИНСТИТУТА БИЗНЕСА» ПРИГЛАШАЕТ ОБСУДИТЬ
НА СТРАНИЦАХ ЖУРНАЛА ПРОБЛЕМУ АДАПТАЦИИ ЧЕЛОВЕКА
К ВЫЗОВАМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ***

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 65.011.5

ББК 65.011.15

Нижегородцев Роберт Михайлович,

д-р экон. наук, действительный член РАЕН,
зав. лабораторией экономической динамики и управления инновациями
Института проблем управления РАН,
г. Москва,

e-mail: bell44@rambler.ru;

Анненков Иван Сергеевич,

ведущий инженер-программист
лаборатории экономической динамики и управления инновациями
Института проблем управления РАН,
г. Москва,
e-mail: bell44@rambler.ru

КОМПЬЮТЕРНАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ¹

COMPUTER LITERACY AS THE BASIS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE MODERN COMPANIES²

Статья посвящена вопросам эволюции современных представлений о компьютерной грамотности и о роли информационных систем в решении задач, связанных с управлением знаниями в организации. Грамотность – это способность человека правильно ориентироваться в окружающей его информационных потоках, извлекая из внешней среды, аккумулируя, перерабатывая, передавая и правильно используя необходимую ему информацию. В статье подчеркивается, что современная информационная эпоха характеризуется тем, что все процессы в ней предполагают активное использование человеком информационных систем, облегчающих ему ориентацию в сложных, пересекающихся друг друга информационных потоках, что компьютерная грамотность выступает необходимым элементом квалификационной компетенции современного специалиста.

The article has presented the issues of evolution of the modern conceptions of the computer literacy and of the role of information systems in resolution of the tasks connected with the knowledge management in the company. Literacy is the ability of a human being to properly orient in the surrounding information flows taking the required information from the environment, accumulating, processing, transferring and properly using it. The article has underlined that the modern information epoch is characterized with the fact that all processes presuppose active application of information systems by a human being that facilitate his orientation in the complicated information flows intersecting each other; that computer literacy is the required component of qualification competence of the modern specialist.

Ключевые слова: компьютерная грамотность, информационные системы, распознавание образов, принятие решений, управление знаниями, информационные потоки, информационные технологии, обработка информации, компьютерная логика.

Keywords: computer literacy, information systems, recognition of images, decision making, knowledge management; information flows, information technologies, information processing, computer logic.

1. Компьютерная грамотность: тенденции и мифы

В эпоху распространения современных информационных технологий компьютерная грамотность лежит в основе не только осуществления электронных платежей и расчетов, но и функционирования различных сторон бизнеса и жизнедеятельности людей.

Грамотность на всем протяжении истории человеческого общества являлась понятием историческим, менявшим свое содержание. Долгое время под грамотностью понималось умение читать и писать. Однако на самом деле это слово имеет не «технологический», а социальный смысл: грамотность привязывается не к определенным компетенциям, а к социальным функциям.

Грамотность – это способность человека правильно ориентироваться в окружающей его информационных потоках, извлекая из внешней среды, аккумулируя, перерабатывая, передавая и правильно используя необходимую ему информацию.

Жизнь современного человека складывается из множества определенных знаковых сигналов, которые необходимо вовремя заметить, правильно интерпретировать и отреагировать на них соответствующим образом. Например, если человек, переходящий дорогу в большом городе, не заметил, что изменился цвет сигнала светофора, или неправильно на это отреагировал, то он подвергает себя серьезной опасности и к тому же создает помеху другим. Поэтому сегодня для того, чтобы быть грамотным человеком, уже недостаточно просто уметь читать и писать. Необходимо иметь определенные знания во многих областях, начиная от правил дорожного движения и общей техники безопас-

¹ Статья публикуется в ответ на приглашение к дискуссии, посвященной проблемам адаптации человека к вызовам постиндустриальной цивилизации. См.: Сазонов С. П., Терелянский П. В., Лукьянова А. В. Совершенствование казначейских технологий исполнения бюджетов всех уровней – основной путь создания «Электронного бюджета» Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 13–22.

² The article is published in response to the invitation for discussion regarding the issues of a human being adaptation to the challenges of the post-industrial civilization. See: Sazonov S. P., Terelyansky P. V., Lukyanova A. V. Improvement of treasury technologies of the all level budgets execution is the main way for establishing the 'electronic budget' of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 13–22.

ности (например, «не суй пальцы в розетку») и заканчивая первоначальными основами экономических и юридических знаний. Только при этом условии человек становится полноценным членом современного общества, способным правильно интерпретировать знаковые сигналы, посылаемые ему окружающей средой.

Современная информационная эпоха характеризуется тем, что все процессы в ней предполагают активное использование человеком информационных систем, облегчающих ему ориентацию в сложных, пересекающих друг друга информационных потоках.

Информационная эпоха предполагает не только возрастание удельного веса информационных продуктов в валовом выпуске макросистем. Важнейшей чертой современного информационного производства является его достаточно глубокая функциональная дифференциация. Например, мы давно привыкли к тому, что фирмы, создающие новое знание, и фирмы, применяющие его, это разные агенты рынка технологий. Современная статистика научилась разделять деятельность по созданию информации (information creating activities) и деятельность по ее обработке (information processing activities).

Становление эпохи господства информационных технологий предполагает необходимость пересмотра хорошо известных постулатов экономической науки, на которые опираются многочисленные теоретические построения и целые разделы современного экономического мейнстрима. Например, неоклассические учебники до сих пор преподносят нам в качестве образца Парето-оптимальное состояние экономики, при котором нельзя увеличить функцию полезности ни одного агента, не уменьшая при этом функцию полезности какого-либо из остальных. Однако сама концепция Парето-оптимальности осмыслена лишь при наличии определенных допущений относительно устройства рассматриваемой макросистемы, а именно:

1 – все агенты в обществе рациональны, т. е. стремятся максимизировать свою функцию полезности,

2 – все агенты ограничивают внимание краткосрочными горизонтами, т. е. максимизируют функцию полезности в текущем периоде,

3 – в экономике отсутствуют внешние эффекты, т. е. нет издержек и выгод, не обусловленных контрактом,

4 – все блага в обществе являются чисто частными.

Нарушение хотя бы одного из этих предположений опровергает концепцию Парето-оптимальности, а между тем реальности информационной эпохи отрицают все четыре допущения, необходимые для того, чтобы данная концепция имела хотя бы относительный смысл [1].

Чем большую долю ВВП составляют информационные продукты, тем больше роль внешних эффектов в экономике, тем большее внимание агенты уделяют отдаленным последствиям совершаемых ими действий, перемещая свою функцию полезности в долгосрочные горизонты. Внешние эффекты, в свою очередь, приводят к тому, что динамика цен перестает отражать взаимосвязь между спросом и предложением, так что агенты, действующие на локальных рынках, получают искаженные ценовые сигналы и демонстрируют реакцию, не позволяющую надеяться на приближение этих рынков к состоянию равновесия. Таким образом, встроенные стабилизаторы в информационную эпоху категорически отказываются работать, и надежда на действие «невидимой» руки провидения тает с каждым днем.

Практический вывод из этого заключается в том, что на наших глазах умирает целая эпоха в экономической полити-

ке – эпоха либерализма, поскольку в обществе, основанном на создании и применении информации, для либеральных методов регулирования не остается достойного места [2].

Целый ряд внешних эффектов, порождаемых информационным производством, связан с тем, что информация нельзя считать частным благом, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. Как правило, информация неконкурентна в потреблении, т. е. ее потребление одним агентом не уменьшает возможностей других агентов ее потреблять. Наличие тысячи телезрителей, которые смотрят один и тот же телеканал, ничуть не мешает тысяче первому подключиться к тому же каналу и получить доступ к той же самой информации. Поэтому в экономике, основанной на знаниях, совершенно неправдоподобно и абсурдно предположение о том, что возрастание функции полезности одного агента неминуемо означало бы уменьшение функции полезности какого-либо другого. В реальной жизни таких ситуаций просто не бывает, и чем сильнее развито информационное производство, тем дальше от хозяйственной реальности неоклассические конструкции [3].

К тому же ни в каком обществе новаторы, инициирующие технологические сдвиги, не ориентируют свой экономический интерес на текущее значение функции полезности. Это значит, что если бы экономика развивалась в соответствии с Парето-оптимальными траекториями (т. е. переходила от одних Парето-оптимальных состояний к другим), то никакой технический прогресс в ней был бы невозможен [4, с. 715].

С наступлением информационной эпохи формируются различные мифы, превратно представляющие ключевые ее закономерности и в известной степени на них паразитирующие. Одним из таких мифов является миф об «инновационных» формах обучения, применение которых чаще всего сводится к тому, что преподаватель показывает студентам презентацию, сделанную в MS PowerPoint, и читает вслух то, что написано на слайдах.

Среди руководства сферой образования (как на уровне руководящего состава вузов, так и на уровне курирующих их работу ведомств), к сожалению, распространено ошибочное представление, будто применение технических средств обучения автоматически улучшает качество преподавания. При этом педагогу достаточно показать презентацию, и он имеет возможность молчаливо считать, что приобщился к сокровищнице мировой педагогической науки и работает на уровне современных ее достижений. Такой подход как минимум наивен. Возможность опереться на заранее заготовленные слайды, разумеется, по своей сути ничем не отличается от опоры на «конспект» лекции, по которому ее читали многие преподаватели эпохи исторического материализма. Ни то ни другое не заменит живого общения, разговора преподавателя со студентами.

Как известно, Петр Первый в свое время требовал, чтобы ораторы в своих публичных выступлениях говорили «без бумажки», дабы глупость каждого всем видна была. И сегодня, с наступлением информационной эпохи, «бумажка», выполненная с применением новейших технических средств, не должна затмевать яркую, творческую личность педагога, а компьютерная грамотность не должна подменять собою целый спектр других компетенций, овладение которыми для преподавателя является обязательным.

Симметричное недоразумение заключается в том, что способность студента ответить на тестовые вопросы, в которых требуется выбрать вариант ответа из числа предложенных, якобы гарантирует овладение пройденным

материалом. Никакие тесты не заменят доказательного логического мышления, и злоупотребление этой «инновационной» формой контроля знаний приводит к тому, что преподаватели отучают студентов от общения, от внятного выражения своей позиции, от связной речи. Даже приходя на семинарское занятие, студенты, ожидающие на экзамене тестовых вопросов, воспринимают необходимость устного ответа как мелкую неприятность, от которой лучше всего увильнуть, а не как форму подготовки к ответу на экзамене.

Таким образом, компьютерная грамотность выступает необходимым элементом квалификационной компетенции современного специалиста, но далеко не единственным, и злоупотребление формированием отдельно взятых, вырванных из контекста навыков не только не приносит пользы в педагогическом процессе, но и способно нанести ощутимый вред.

Этот вред был бы менее заметен, если бы компьютеры умели «разговаривать», общаться на языке, близком к естественному, человеческому языку, если бы можно было научить машину «понимать» смысл утверждений, сказанных (в устной или письменной форме) человеком. И, хотя до решения этой проблемы по-прежнему очень далеко, некоторые сдвиги в этом направлении все же есть.

2. Компьютерная семантика как ключевой инструмент управления знаниями

В 2005 г. Тим О'Рейли [5] описал концепцию «эволюционировавшей всемирной паутины», которую он обозначил термином Web 2.0, подчеркнув тем самым ее значимость как следующего поколения интернет-систем. Под этим понятием он объединил уже сформировавшиеся к тому времени признаки веб-сайтов «новой волны», основным из которых, с пользовательской точки зрения, можно считать использование «коллективного разума», или, точнее, «коллективной деятельности». Пользователи Интернета сами становятся создателями информации – создаваемый в сети контент, его описание и структурирование, оценка и ранжирование становятся результатом деятельности рядовых пользователей. Технологически вовлечение пользователей обеспечивается за счет интерактивности веб-страниц и простоты их интерфейсов – для размещения информации в интернете пользователю не нужно никаких специальных знаний.

Вот неполный список инструментов Web 2.0:

- интернет-почта (mail.ru, yandex.ru, gmail.com),
- средства обмена сообщениями (ICQ, google-чат),
- блоги (например, Живой Журнал, корпоративные блоги Яндекса, Google) – онлайн журналы и дневники, позволяющие обмениваться мнениями, размещать новости.
- социальные сети (например, vkontakte.ru, moikrug), позволяющие узнать о знаниях, опыте, интересах других людей и представить свои,
- средства интеграции и чтения новостных RSS-потоков (Яндекс Лента, Google Reader). RSS (Really Simple Syndication) – средство подписки на обновления новостей сайтов, записей блогов, результатов поиска по определенному запросу и на любые другие обновляемые материалы – фотографии, видео, веб-закладки и т. д.
- Peer-to-peer сети (иногда P2P-сети) – средство эффективного обмена файлами (музыкой, видео, текстами) либо через Интернет, либо между ограниченным числом пользователей. Данное средство открывает доступ к содержимому персональных компьютеров пользователей и обеспечивает высокую скорость передачи информации, благодаря специ-

альной технологии разделения файла на отдельные фрагменты,

– веб-закладки (del.icio.us, БобрДобр), позволяющие пользователям не только сохранять ссылки на интересные для них ресурсы, но и сопровождать их ключевыми словами, обмениваться этими ссылками, анализировать популярность ресурсов (количество ссылок) и тенденции, находить других пользователей со схожими интересами,

– средства для размещения фотографий (photosight.ru, flickr.com), презентаций (slideshare) и видео (youtube) с богатыми возможностями описания материалов (теги, категории), поиска, обсуждения,

– wiki-средства (pbwiki.com, wikispaces.com) – средства создания и функционирования веб-сайтов по типу Википедии (см. ru.wikipedia.org). Страницы вики-сайта совместно редактируются сотрудниками организации и выступают альтернативой письмам и вложениям электронной почты,

– программы для коллективного редактирования документов онлайн (Google Docs),

– гибридные приложения (mashups), объединяющие несколько инструментов Web 2.0 между собой или с другими приложениями (например, интеграция географических карт от Google, Yahoo со средствами размещения фотографий – Panoramio, flickr позволяет пользователям привязывать фотографии к местности),

– средства планирования – календари (Google Календарь) и т. п.

К Web 2.0 можно также отнести «программное обеспечение как сервис» (Software as a Service, SaaS). Такое программное обеспечение (ПО) работает через Интернет, а компания ежемесячно оплачивает услуги сервис-провайдера. Это дешево и удобно: не нужно покупать дорогие лицензии, устанавливать и настраивать сложный софт.

Более полумиллиона западных компаний успешно используют онлайн-платформу AppExchange от Salesforce.com, что позволяет подписаться на любое из нескольких сотен бизнес-приложений, доступных для подписки (CRM-системы, бухгалтерские программы и др.). В данный момент SaaS значительно уступает по популярности традиционным моделям использования ПО, но в будущем ситуация должна измениться. Доля SaaS в общем объеме рынка программного обеспечения быстро растет и за последние 6 лет (с 2005 года) выросла приблизительно в пять раз.

Инструменты Web 2.0 подходят для поддержки совместной работы в системах управления знаниями: они просты, эффективны и уже знакомы некоторым пользователям. По оценкам компании McKinsey, основной целью использования инструментов Web 2.0 в бизнесе является поддержка совместной работы в компании – 75 % опрошенных менеджеров (70 % – взаимодействие с покупателями, 51 % – взаимодействие с поставщиками и партнерами). При этом большая часть респондентов рассматривает совместную работу как инструмент управления знаниями.

Сейчас значительная часть содержания Всемирной Сети (World Wide Web) предназначена для чтения человеком, а не для осмысленного манипулирования им с помощью компьютерных программ. Компьютер способен умело разобраться в разметке веб-страницы и произвести рутинную ее обработку — тут идет заголовок, здесь следует ссылка на другую страницу; но у компьютера нет надежного способа обрабатывать смысл документа: это домашняя страница компании X, а эта ссылка ведет на резюме сотрудников данной компании.

Семантический Веб (Semantic Web) привносит смысловую структуру в содержание веб-страниц. Семантический Веб — это не какая-то отдельная сеть, а расширение уже существующей, причем такое, в которой информация снабжена точно определенным смыслом, позволяющим человеку и машине успешно взаимодействовать.

Для того, чтобы Семантический Веб мог функционировать, компьютеры должны иметь доступ к структурированным хранилищам информации и множествам правил вывода, которые могли бы использоваться для проведения автоматических рассуждений. Однако два хранилища информации или базы данных могут использовать различные идентификаторы для обозначения одного и того же понятия, такого, например, как *почтовый индекс*. И программа, желающая сравнить или как-то скомбинировать информацию из этих баз данных, должна знать, что два конкретных термина используются ими для обозначения одного и того же. В идеале у программы должен быть способ распознавать подобные термины с одинаковым смыслом, с какими бы базами данных ей ни пришлось столкнуться в процессе своей работы.

Решение этой проблемы дается третьим базовым компонентом Семантического Веба — совокупностью информации, которое специалисты именуют *онтологией*. В философии онтологией называют учение о природе бытия, ИТ-специалисты заимствовали этот термин, и для них онтология — это структура, задающая отношения между понятиями.

Онтология определяет классы объектов и отношения между ними. Например, понятие *адрес* может быть определено как разновидность понятия *местонахождение* [location], а *код города* можно задавать применительно лишь к *местонахождениям* и т. д. Задание классов, подклассов, а также отношений между множествами [entities] является чрезвычайно мощным инструментом для использования в Вебе.

В простейшем случае, онтологии используют для увеличения точности поиска в Вебе — поисковая машина будет выдавать только такие сайты, где упоминается в точности искомое понятие, а не произвольные страницы, в тексте которых встретилось данное многозначное ключевое слово.

В полную силу Семантический Веб будет реализован тогда, когда люди создадут множество *программ-агентов*, которые, знакомясь с содержанием Веба из различных источников, обрабатывают полученную информацию и обмениваются результатами с другими программами. Семантический Веб стимулирует подобного рода синергию: даже те агенты, которые не были созданы специально для работы сообща, могут передавать информацию друг другу, коль скоро эта информация будет снабжена семантикой.

Полноценный Семантический Веб — это технология управления знаниями будущего, однако уже сейчас можно пользоваться его отдельными технологиями и применять в ограниченных областях. Примером является Семантический Веб организации — или реализация этой концепции в рамках отдельной организации.

Онтологии тоже могут не только использоваться в Семантическом Вебе, но и применяться в системах управления знаниями предприятий. Онтологии задают единый язык, повышая тем самым эффективность коммуникаций сотрудников и обмен знаниями. Они могут использоваться для интеграции информации и выполнения простых автоматических рассуждений, повышая тем самым качество

результатов поиска информации. Современные исследователи считают онтологии основной парадигмой развития систем управления знаниями предприятия [6].

3. Распознавание образов человеком и компьютером

Семантические задачи, которые человек ставит перед компьютером, и программы, которые в известной степени учатся их решать, не отрицают того факта, что ключевой элемент обработки информации — распознавание образов — человек и машина осуществляют принципиально разными способами. В этом заключается критически важный момент организации взаимодействия человека и компьютера, которое облегчает достижение цели человеком при правильном распределении функций и затрудняет решение проблем в тех случаях, когда на компьютер пытаются взвалить операции, для совершения которых он не предназначен.

Распознавание образов человеком не может быть свободно от определенных представлений о социальных отношениях и функциях, от стереотипов мышления, от предшествующего опыта. В известном смысле в компьютер тоже можно «заложить» обучающие элементы, которые позволят ему накапливать опыт, повторяя решения, приведшие к успеху, и отклоняя решения и действия, ведущие к потере эффективности. В то же время, освободить человека от воздействия укоренившихся представлений не удастся.

Хорошо известен пример, описанный голландским социопсихологом Йоханом Хейзингой. Во время лекции в большую поточную аудиторию вбегают два дерущихся человека, и в процессе драки один из них выхватывает из кармана банан и ударяет им своего противника в живот. Тот с криком падает, корчась от боли. Парень, который нанес удар, убегает. Вбегают санитары, кладут потерпевшего на носилки и тоже быстро уходят. Преподаватель, читавший лекцию, просит студентов в течение 10 минут описать, что они видели, причем не советуясь друг с другом, так как это очень важно для сопоставления показаний. Студенты, естественно, не знают, что и драчуны, и санитары — это на самом деле студенты театрального училища, разыгравшие для них эту сценку. Подавляющая часть наблюдателей пишет, что они видели в руке нападавшего нож. При этом доля зрителей, которые уверенно утверждают, что это был нож, одинакова среди сидящих на передних и задних рядах, а также среди людей со слабым и с острым зрением. Поэтому приписать сделанный вывод оптическим эффектам никак не удастся, хотя некоторые зрители описывают разные подробности, которых не могло быть на самом деле, например, пишут, будто они видели, как сверкнуло лезвие ножа.

Причина данного эффекта заключается именно в специфике распознавания образов. Человек является социальным существом, и для него первична социальная функция. Иначе говоря, компьютер распознает образы по внешнему виду: для него нож — это то, что выглядит как нож, поэтому компьютер подобной ошибки не сделает никогда. Человек распознает образы в соответствии с социальной функцией: для него нож — это то, что действует как нож. Если последствия применения этого предмета такие же, как от применения ножа, значит, с точки зрения нормального человека это и был нож.

Приведенный пример говорит в первую очередь о том, что всевозможные разговоры, будто в скором времени машины «научатся» жить среди людей, весьма далеки от истины. Прежде чем создать такую возможность, необходимо заложить в память компьютера представления о социальной

функции, как это делают с человеком в период его взросления. Например, компьютер можно научить распознавать нож или идентифицировать человека по его фотографии, но очень трудно научить его распознавать деньги, поскольку по внешнему виду они весьма разнообразны (кредитные деньги, электронные деньги и т. д.). Для человека этой проблемы нет: для него деньги – это то, что функционирует как деньги, а как они выглядят – большого значения не имеет.

Для человека (в отличие от компьютера) вызывает серьезные трудности решение проблем распознавания образов, не связанных со смыслом или с функцией. Например, человеку дают толстую книгу и просят отметить в ней все страницы, на которых встречается слово «хотя» (пример, приведенный одним из персонажей Карела Чапека). Человеку нужно несколько дней, чтобы выбрать из текста каждое слово «хотя» (и не факт, что он сделает это без ошибок), а компьютер справится с этой задачей за несколько секунд. Смысл усваивается и улавливается человеком гораздо быстрее, чем определенное сочетание букв.

Компьютерная логика распознавания образов предназначена именно для решения задачи формального распознавания. Он не понимает, что такое «смысл». Никакие программы скорочтения, позволяющие быстро уловить содержание текста, для компьютера не работают. Это тоже проблема распознавания образов.

Искаженное слово (например, «столловая» или «паркимахерская») человек воспринимает без труда, тогда как для идентификации того же слова компьютером необходимо точное совпадение букв. В некоторых случаях компьютер в состоянии правильно распознать искаженное слово благодаря тому, что опять же человек заложил в его память некоторые очевидные и часто встречающиеся искажения. Человек воспримет смысл сообщения, иногда даже не замечая отдельных формальных искажений, встречающихся в тексте этого сообщения: «Дадже в тех лсуаях, кодда отдльне бувкы не на мысте, слысл сорвешенно поянтен».

Кстати, на этом основаны методы обхода антиспамовых фильтров. Сообщения с пометками «резюме» или «коммерческое предложение» в теме письма легко фильтруются. Но достаточно написать, например, «ре Зюме» или «пред ложе

ние», и для фильтра сообщение становится неуязвимым, а восприятие смысла при этом не теряется. Секрет в том, что человек способен воспринять цифру «три» как аналог буквы «з», или цифру «четыре» как аналог буквы «ч», или знак «доллар» как аналог буквы «s», тогда как для компьютера такое невозможно. Произвольно расставленные пробелы тоже, как правило, не мешают восприятию смысла человеком, но существенно затрудняют распознавание образов компьютерной программой.

Аналогичная задача – как сделать, чтобы ваш электронный адрес не попал в список рассылки спама. Программы, как правило, формируют список рассылки благодаря поиску по ключевому символу @, входящему в состав любого электронного адреса. Поэтому, сообщая свой адрес, не пишите abcde@mail.ru, напишите, например, abcde(собака)mail.ru. Или, еще лучше, – abcde [соб.] mail [тчк] ru. Ни одна поисковая программа не опознает это сочетание букв как электронный адрес.

Распознавание образов человеком базируется также и на наличии определенной системы ценностей, которой нет и не может быть у компьютера. Многочисленные подтверждения того, что система ценностей влияет на распознавание образов, получили специалисты в области психолингвистики, предлагавшие испытуемым охарактеризовать эмоционально нейтральные лексемы как «хорошие» или «плохие», «удобные» или «неудобные», приписать им определенный цвет и т. д. Например: какого цвета слово «длина»? Здесь у человека возникает большой простор для ассоциативного мышления, которого компьютер полностью лишен.

Таким образом, современные системы управления знаниями, обеспечивающие выявление, сохранение и передачу знаний, основаны на разделении функций между людьми и информационными системами, используемыми для решения этой задачи. Правильное использование сильных сторон современных информационных систем может быть обеспечено лишь надлежащим уровнем компьютерной грамотности людей, работающих с этими системами, и потребности человека в повышении своей квалификации в данной области в недалеком будущем существенно возрастут.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Современные очертания институциональной экономики / под ред. Р. М. Нижегородцева. Гомель: ЦИИР, 2009. 261 с.
2. Нижегородцев Р. М. Мировой экономический кризис и перспективы глобальной экономики // Мировой экономический кризис: теория, методология, практика / под ред. А. А. Абишева, Т. И. Мухамбетова. Алматы: Экономика, 2009. С. 737–770.
3. Нижегородцев Р. М. Исторические пределы маржинализма и становление информационной парадигмы в экономической науке // Информационная экономика и концепции современного менеджмента: Материалы Первых Друкеровских чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. М.: Доброе слово, 2006. С. 6–14.
4. Камьен М. И., Шварц Н. Л. Технология: больше результатов с меньшими затратами? // Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1981.
5. О'Рейли Т. Что такое Веб 2.0 // Computerra. 18 октября 2005 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.computerra.ru/think/234100/> (дата обращения: 12.05.2012).
6. Mika P., Akkermans H. Towards a New Synthesis of Ontology Technology and Knowledge Management Knowledge // Engineering Review. Cambridge University Press, 2004. Volume 19. № 4.
7. Сазонов С. П., Терелянский П. В., Лукьянова А. В. Совершенствование казначейских технологий исполнения бюджетов всех уровней – основной путь создания «Электронного бюджета» Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 13–22.

REFERENCES

1. Modern outlines of the institutional economics / edited by R. M. Nizhegorodtsev. Gomel: TsIIR, 2009. 261 p.
2. Nizhegorodtsev R. M. The world economic crisis and the prospects of global economics // The world economic crisis: theory, methodology, practice / edited by A. A. Abishev, T. I. Mukhambetov. Almaty: Economics, 2009. P. 737–770.
3. Nizhegorodtsev R. M. Historical limits of marginalism and establishing of information paradigma in the science of economics // Information economics and the concept of the modern management: materials of the first Druker's reading / edited by R. M. Nizhegorodtsev. M.: Dobroye slovo, 2006. P. 6–14.
4. Kamyen M. I., Shvarts N. L. Technology: more results with less expenditures? // Modern economic thought. M.: Progress, 1981.

5. O'Reilly T. What is Web 2.0 // Computerra. October 18, 2005 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.computerra.ru/think/234100/>. (date of viewing: 12.05.2012).
6. Mika P., Akkermans H. Towards a New Synthesis of Ontology Technology and Knowledge Management Knowledge // Engineering Review. Cambridge University Press, 2004. Volume 19. # 4.
7. Sazonov S. P., Terelyansky P. V., Lukyanova A. V. Improvement of treasury technologies of the all level budgets execution is the main way for establishing the 'electronic budget' of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 13–22.

УДК 332.14
ББК 65.050.22

Плякин Александр Валентинович,
д-р экон. наук, доцент, зав. каф. природопользования,
геоинформационных систем и наноэкономических технологий,
Волжский гуманитарный институт, филиал Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: a.v.plyakin@vgi.volsu.ru

ГЕОИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ¹

GEOINFORMATIONAL MODELING IN THE EVALUATION OF COMPETITIVENESS, STABILITY AND SAFETY OF MUNICIPALITIES DEVELOPMENT²

Важнейшими информационными технологиями, способными обеспечить процесс принятия оперативных и эффективных решений в сфере регионального и муниципального управления, являются технологии пространственного анализа на платформе современных геоинформационных систем (ГИС). Реализация геоинформационного подхода к управлению конкурентоспособным, устойчивым и безопасным развитием региона на деле означает создание региональной геоинформационной системы (РГИС) и активное использование ресурсов пространственных данных, характеризующих природно-ресурсный и социально-экономический потенциал региона. Использование методов геостатистики на платформе современных ГИС способно существенно дополнить уже имеющиеся представления о территориальной структуре экономики региона и факторах, вызывающих её пространственную неоднородность. По мнению автора статьи, сплав методов геоинформатики и геостатистики способен обеспечить решение важнейших задач управления сбалансированным социально-экономическим развитием муниципальных образований с учетом их социально-экономических, хозяйственных и природно-ресурсных возможностей.

The most important information technologies capable to provide for the process of making operative and effective decisions in the area of regional and municipal management are the technologies of spatial analysis on the basis of modern geoinformational systems (GIS). Implementation of geoinformational approach to management of competitive, stable and safe development of the region practically means formation of the regional geoinformational system (RGIS) and active use of resources of spatial data characterizing natural-resources and social-economic potential of the region. The use of methods of geostatistics on the basis of modern GIS is capable to signifi-

cantly add already existing conception about territorial structure of the regional economics and factors affecting its spatial heterogeneity. According to the author of the article the mixture of geoinformation science and geostatistics is capable to provide for resolution of the most important issues of management of the balanced social-economic development of municipal entities with regards to their social-economic, economical and natural resources abilities.

Ключевые слова: регион, муниципальный район, индикаторы развития, конкурентоспособность, устойчивое развитие, безопасность, геоинформационная система, ARCGIS, геоинформационное моделирование, геостатистика, пространственные данные.

Keywords: region, municipal district, indicators of development, competitiveness, sustainable development, safety, geoinformational system, ARCGIS, geoinformational modeling, geostatistics, spatial data.

Поддерживая в полной мере дискуссию об исключительной важности развития информационной культуры населения и его умения целенаправленно работать с информацией, используя для этого компьютерные технологии [1], не могу не обозначить проблему развития информационной культуры в среде лиц, принимающих решения на всех уровнях управления: от федерального до муниципального. Состояние информационной культуры напрямую зависит от развития образования в стране и образованности населения, во многом определяя эффективность и качество государственного управления [2]. Зададимся вопросом: какие компьютерные программы и приложения (помимо пакета Microsoft Office и поисковых программ Интернета) установлены сегодня на персональных компьютерах чиновников администраций регионов, городов и муниципальных районов, сотрудников

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

² The article has been prepared with the financial support of the Russian humanitarian fund and Volgograd region Administration (grant # 11-12-34015a/B).

отделов федеральных служб и комитетов? Полагаю, что их перечень будет невелик. И это тоже проблема, о которой сегодня необходимо говорить, поскольку от умения владеть информационными технологиями и компьютерными средствами напрямую зависит эффективность решений в сфере обеспечения конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития каждого сельского поселения в отдельности и региона в целом. Важно понимать: какого уровня обобщения и качества агрегирования информация появляется на экране монитора и превратится ли эта информация в столь нужное *знание*, поскольку на основе знания, а не только лишь информации должны приниматься жизненно важные для общества решения.

Сегодня, как никогда прежде, актуальна проблема внедрения и активного использования компьютерных программ и передовых информационных технологий, запускающих механизмы скрытых резервов человеческого мышления, расширяющих его прогностические возможности и активизирующих процесс пространственного восприятия нашего мира. Без них процесс принятия решения обречён остаться подобным *one-track pony*³ без шанса вырваться за пределы очерченного круга устоявшихся управленческих традиций и правил. Между тем современный мир уже не первый год уверенно движется навстречу *сетевентричности* и *ситуационной осведомленности*, когда «облачные» технологии и средства дистанционного зондирования Земли буквально рвутся в наши компьютеры, наполняя их данными оперативной космической съемки территории и вариантами возможных решений в виде тематических электронных карт.

Важнейшими информационными технологиями, способными обеспечить процесс принятия оперативных и эффективных решений в сфере регионального и муниципального управления являются технологии пространственного анализа на платформе современных *геоинформационных систем* (ГИС) типа ARCGIS, Панорама, Mapinfo и др. В ГИС реализуется столь востребованное сегодня геоинформационное моделирование процессов и явлений в социально-экономической и экологической сферах жизни общества. Геоинформационное моделирование – это создание пространственных моделей природных и социально-экономических процессов на основе баз пространственных данных (геоданных), методов геостатистики, электронного картографирования и результатов космической деятельности (спутниковых снимков). Этот сплав картографических методов, компьютерных средств и космических технологий представляет собою сегодня новое направление в науке, которое называется *неогеографией*. В связи с этим следует говорить уже не столько об использовании ГИС и данных дистанционного зондирования Земли из космоса, сколько о масштабном внедрении неогеографических технологий в практику регионального и муниципального управления, предполагающих адекватный уровень понимания геоинформационных сервисов и основ геостатистического анализа. В связи с этим понятие информационной культуры расширяется, поскольку речь идет об умении оперировать с данными по меньшей мере трех типов: статистическими данными (культура статистических обобщений), картографическими (картографическая культура) и географическими (географическая культура).

Бурное развитие ГИС-технологий в последние десятилетия позволило реализовать уникальную по своим анали-

тическим возможностям технологическую платформу для реализации моделей обеспечения *конкурентоспособности, устойчивости и безопасности развития* (КУБ-развития) региона на основе геоинформационных систем (ГИС) и методов пространственного анализа [3]. Создание моделей КУБ-развития региона предполагает формирование соответствующих КУБ-индикаторов на основе комбинирования показателей, характеризующих потенциал экономического развития (*PED*) каждого муниципального образования, экономическую активность (*EA*) и качество жизни (*QL*) его населения [4]. Соответственно, интегральный индикатор КУБ-развития региона (R_o) как системы муниципальных образований представляется функцией индикаторов их конкурентоспособности (*STB*), устойчивости (*STB*) и безопасности развития (*SCR*):

$$R_o = F(STB; STB; SCR),$$

где $CPT = F(PED; QL)$ – индикатор конкурентоспособности развития,

$STB = F(PED; EA)$ – индикатор устойчивости экономического развития,

$SCR = F(QL; EA)$ – индикатор безопасности развития.

Актуальность создания и прикладного использования *геоинформационных атласов* (ГИС-атласов) в разработке комплексных программ КУБ-развития региона отчасти обусловлены тем, что эффективное решение задач регионального управления фактически невозможно без учёта *пространственных* характеристик [5]. «Обычно эти характеристики присутствуют в моделях в знаковой (например, индексной) форме, т. е. вводятся неявным способом, что затрудняет дальнейшую интерпретацию результатов» [6, с. 21]. В связи с этим электронный ГИС-атлас Волгоградской области способен актуализировать и интегрировать всю имеющуюся информацию о состоянии природной среды, производственных ресурсов, экономики, социальной сферы и культуры, которую можно использовать для решения проблем комплексного управления КУБ-развитием территории Волгоградской области.

Создание ГИС-атласов требует активного использования ресурсов разнородной статистической информации о социально-экономическом состоянии территории. Картографическое представление статистических данных при этом имеет большое значение в связи с тем, что карты позволяют, «во-первых, расширить информационную базу и дать реальное представление о территории, сложившихся и проектируемых пространственных структурах. Во-вторых, интерпретировать и «сжать» часть информации... в виде статистических таблиц и текстовых описаний... В третьих, придать документам большую «привлекательность», снабдив их соответствующей графикой... что должно повысить эффективность восприятия документов» [7, с. 26]. Развитие геоинформационных технологий с начала 1980-х гг. привело к появлению *геостатистики* и *пространственной эконометрики*, которые на первых порах использовались в основном географами и геологами, и только в последние несколько лет стали все чаще использоваться экономистами, изучающими особенности регионального развития с учетом пространственных связей между экономическими объектами [8, с. 184]. Первые попытки осветить в отечественной научной литературе проблемы использования геостатистического подхода к оценке общественного развития и состояния окружающей среды были независимо предприняты С. А. Бурцевой (1998 г.) и коллективом авторов из Института проблем безопасного развития атомной энергетики (ИБРАЭ) РАН (1999 г.) [9, 10, 11]. Эти же авторы, спуская

³ «Пони, бегающий по кругу на арене цирка» (пер. с англ.).

годы, опубликовали свои фундаментальные труды по теории геостатистики и её практическому применению. [12, 13] В настоящее время геостатистика активно развивается в России и за рубежом [14].

Картографический метод исследования на платформе современных ГИС в сочетании с геостатистическими методами анализа статистических данных способен существенно улучшить современные представления о характере взаимодействия общественных производительных сил и производственных отношений в системе «природа–человек–общество». «При исследовании системы общество–природа важно выделить определяющий фактор ее развития. Таковым фактором являются экономические отношения, которые включают в себя географическую основу, где и развиваются эти отношения... Статистика, ставя своей задачей изучение общественных явлений в развитии (в пространстве и во времени), должна ввести в объект своего изучения качественно-количественную характеристику географического пространства» [9, с. 51, 53]. Можно утверждать, что сочетание геостатистического и геоинформационного подходов способно обеспечить создание информационных систем регионального и муниципального уровня, призванных поднять процесс комплексного регионального и муниципального планирования и проектирования на качественно новый уровень. Обсуждению перспектив использования указанных подходов в управлении социально-экономическим развитием муниципальных образований посвящена настоящая работа.

Геостатистика – наука и технология для анализа, обработки и представления пространственно-распределенной (или пространственно-временной) информации с помощью статистических методов [13]. Геостатистика моделирует распределение объектов, явлений и процессов в географическом пространстве. В связи с этим система показателей управления и регулирования экономики региона может быть представлена как комплекс *геостатистических показателей*, характеризующих территориальные экологические, природно-климатические, почвенно-ландшафтные и другие возможности входящих в состав региона муниципальных образований (МО). Поскольку с понятием о геостатистическом показателе связано представление о *центре* территории, имеющей границы, то система муниципальных геостатистических показателей должна быть сопряжена с совокупностью районных центров, в числе которых: географический центр муниципального образования – геоцентр, районный демографический центр – демоцентр, центр расселения населения района – урбоцентр, экономические центры МО по важнейшим видам производимой продукции (промышленный центр) и другие виды центров, адекватно отражающих экологическое, экономическое, демографическое состояние муниципального района [12, с. 352]. Определение местоположения центров разных типов предполагает наличие статистических данных по населенным пунктам (городам, поселкам, сельским поселениям). Однако современная практика формирования статистических данных в России такова, что все имеющиеся официальные данные статистики агрегируются по территории МО в целом и именно в таком виде предоставляются конечным пользователям. В связи с этим все статистические данные по каждому МО (демографические, экономические, экологические и др.) могут быть отнесены только к его *геоцентру*, который в этих условиях имеет свойства *геостатистического центра* и характеризуется средней геостатистической (пространственной) величиной.

Определяя содержание геостатистической средней величины отметим, что сущность последней «состоит в обобщении распределения геостатистической совокупности по поверхности земного шара, по его отдельным регионам..., а внутри страны – по административно-территориальным единицам» [12, с. 308].

Применительно к нашему объекту исследования *геостатистическая совокупность* – это множество реальных явлений социальной жизни, экономики и хозяйства, объединенных общим законом развития и имеющих характерные черты качественной однородности единиц геостатистической совокупности и варьирования изучаемых признаков в пространстве и во времени. Определение однородных частей предполагает выявление характера отношений между частями геостатистической совокупности с определением пространственно-временной структуры распределения исследуемых явлений. Единицами геостатистической совокупности могут быть реальные социально-экономические процессы и явления в пределах административно-территориальных единиц государства, к числу которых относятся населенный пункт, муниципальный район, область, округ и т. д. Таким образом, единица геостатистической совокупности выступает объектом наблюдения и содержит две составляющие: географическую и статистическую [12, с. 310].

По мнению С. А. Бурцевой, важнейшим признаком геостатистической совокупности является *геовариация*, т. е. качественное и количественное изменение в пространстве составляющих геостатистическую совокупность единиц. Задача обобщения геовариации признаков реальных совокупностей решается с помощью *геостатистической средней величины*, агрегирующей в пространстве с учетом веса качественно однородные и количественно отличающиеся геостатистические величины. Для расчета геостатистической средней величины, характеризующей степень распределения геостатистической совокупности по всей территории России, целесообразно выделить пять территориально-иерархических уровней (муниципальное образование, субъект РФ, экономический район, федеральный округ, Российская Федерация), при этом первому уровню соответствует неделимая территориальная единица: муниципальный район, город, посёлок, сельские администрации. Геостатистическая средняя величина изображается точкой на географической карте и называется *центральной*, поскольку характеризует основную тенденцию в распределении единиц геостатистической совокупности [12, с. 316]. Используя геостатистические показатели и изображая их на географической карте, получаем *центрограммы*, т. е. карты, на которых можно изобразить *точкой* значение геостатистического центра (см. рис. 1). В отличие от традиционной статистической картограммы, маскирующей тенденции социально-экономические развития во внутрорегиональном пространстве, центрограмма становится объектом дальнейшего углубленного геоинформационного моделирования социально-экономических процессов в регионе и объектом применения методов геостатистического анализа.

В арсенале методов современной геостатистики имеется большой набор статистических моделей и инструментов для анализа пространственно-распределенных данных: визуализации и описания данных; структурного анализа (вариографии); кросс-валидации, пространственной интерполяции, визуализации результатов в виде карт ошибок, оценок, вероятностей и риска; картографирования в ГИС [16].

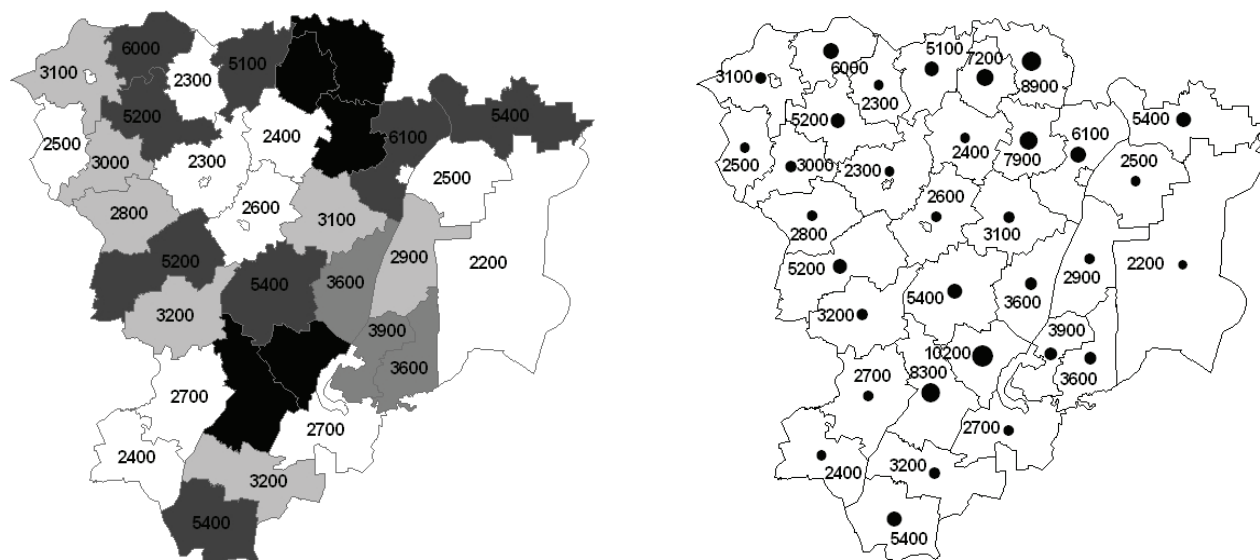


Рис. 1. Представление количества занятых в экономике муниципальных районов Волгоградской области в 2010 г. (чел.) в виде статистической картограммы (слева) и центрограммы (справа) [15]

Тем не менее важно определить перечень методов и этапов, образующих замкнутый поэтапный цикл исследования геостатистических данных от начального анализа базовых статистических закономерностей в геостатистических данных до вероятностного картирования на основе нелинейных моделей кригинга. Так, на первом этапе геостатистического анализа выполняется исследовательский анализ пространственных данных (exploratory spatial data analysis, ESDA) в ГИС ARCGIS 9.3.1, позволяющий выявить базо-

вые геостатистических закономерности на территории исследуемого региона [17]. Каждый инструмент ESDA предоставляет возможность исследовать данные с различных точек зрения. Инструмент гистограммы в ESDA дает одномерное (по одной переменной) описание геостатистических данных, а именно показывает плотность распределения исследуемого набора данных и подсчитывает суммарную статистику (рис. 2).

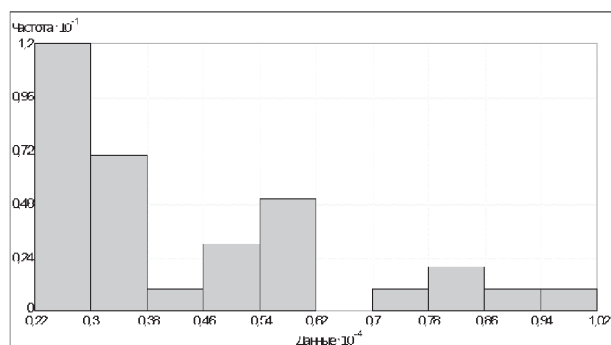


Рис. 2. Гистограмма и статистические показатели распределения трудовой занятости населения Волгоградской области по муниципальным районам в 2010 г.

Все значения численности занятого в экономике населения по муниципальным районам Волгоградской области объединены в 10 классов. Высота столбцов пропорциональна количеству муниципальных районов области, численность занятого населения в которых попадает в отдельный класс. В целом важными характеристиками распределения являются среднее значение, его размах и симметрия. Среднее и медиана распределения населения в регионе различаются по величине (4 342 и 3 200 чел.), и это является одним из признаков того, что данные не в полной мере подчиняются закону нормального распределения. Это же подтверждает гистограмма, поскольку данные являются бимодальными (двухвершинными) и асимметричными. Значение коэффициента асимметрии (1,09) свидетельствует о положительной асимметрии распределения. Правый хвост распределения указывает на присутствие относительно небольшого количества муниципальных

Статистические показатели:

Количество МО (ед.)	33
Min кол-во занятых в МО (чел.)	2200
Max кол-во занятых в МО (чел.)	10200
Среднее кол-во занятых в МО (чел.)	4342
Ср. кв. отклонение (чел.)	2177
Коэффициент асимметрии	1,09
Коэффициент эксцесса	3,2
1-й квантиль (чел.)	2675
Медиана (чел.)	3200
3-й квантиль	5400

районов с относительно высокими значениями трудовой занятости населения в них (от 7 до 10,2 тыс.чел.), а левый – о преобладании в Волгоградской области муниципальных районов с численностью занятого населения от 2,2 до 3,8 тыс. чел. Эксцесс кривой плотности распределения зависит от размера хвостов гистограммы и дает меру того, насколько вероятно, что в распределении будут встречаться резко выделяющиеся (выпадающие) значения численности занятых трудовой деятельностью населения в районах. Поскольку эксцесс нормального распределения равен 3, то в нашем случае величина эксцесса (3,2) свидетельствует о незначительной «островершинности» исследуемого распределения.

Нормальный график QQ (Квантиль – квантиль) обеспечивает проверку нормальности распределения геостатистических данных. Он строится путем нанесения на соответствующие оси координат значений из набора

данных и значений, полученных по кривой нормального распределения, соответствующих одинаковому значению кумулятивного распределения (рис. 3). График QQ позволяет сравнить распределение данных со стандартным нормальным. Чем более точно по точкам можно построить прямую линию, тем ближе распределение к нормальному. На графике QQ видно, что график относительно близок к прямой линии. Наибольшее отклонение от этой линии приходится на высокие и низкие значения количества занятого населения в некоторых районах Волгоградской области.

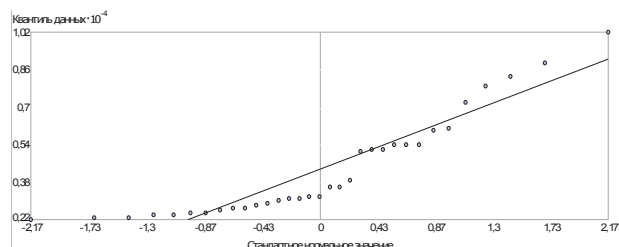


Рис. 3. Нормальный график QQ распределения трудовой занятости населения Волгоградской области по муниципальным районам в 2010 г.

Инструмент **Карта Вороного** позволяет выполнить анализ стационарности и пространственной изменчивости набора геостатистических данных. Эти карты строятся на основе центрограммы из серии полигонов, образуемых вокруг геостатистических центров (рис. 4). На картах Вороного может быть выполнена оценка исследуемых геостатистических показателей на уровне *локального сглаживания* (среднее, мода, медиана), *локальных отклонений* (стандартное отклонение, диапазон между квантилями, энтропия), *локальных выпадающих значений* (кластер), *локальных влияний* (простое значение). Каждая карта характеризует пространственную изменчивость показателя по муниципальным районам в регионе и позволяет выделить *однородные группы районов*.

Важнейшими этапами геостатистического исследования в ГИС является определение **глобальных трендов** в наборе геостатистических данных, а также исследование **вариограммы (ковариации)**, позволяющей выполнить анализ пространственных зависимостей. Последнее особенно важно, поскольку при отсутствии простран-

ственной корреляции между данными получение оценки в геостатистическом центре путём взвешивания соседних центров и применение **геостатистических методов интерполяции** (кригинга) не имеет смысла [17, с. 133].

В модуле Geostatistical Analyst геоинформационной системы ARCGIS возможно использование ординарного, простого, универсального, вероятностного, индикаторного и дизъюнктивного кригинга, наряду с дополняющим их кокригингом. Эти методы кригинга не только строят поверхности интерполируемых значений и ошибок, но они могут быть также использованы для создания карт вероятности и квантилей (рис. 5). Следует заметить, что метод кригинга не выдвигает к исходным данным требования нормальности распределения. Однако подчинение данных закону нормального распределения обязательно для создания карт вероятности для ординарного, простого и универсального кригинга.

Сравнение традиционной картограммы (рис. 1) и геостатистической центрограммы с изолиниями равных значений численности занятого населения на территории Волгоградской области (рис. 5) свидетельствует о дополнительных возможностях визуализации скрытых прежде особенностей пространственного распределения трудовой активности на территории региона. На карте отмечается ядро высокой концентрации трудовой занятости населения на юге Волгоградской области и расположенный севернее пояс муниципальных районов, характеризующийся низкими значениями трудовой активности населения.

Приведенный пример наглядно демонстрирует перспективность использования геостатистических методов в исследовании условий, ресурсов и факторов социально-экономического развития муниципальных образований в границах региональной социоприродохозяйственной системы.

Геостатистический анализ данных о всех видах региональных ресурсов, запасов, резервов (природно-экологических, демографических, трудовых, производственных, информационных, социокультурных и др.) способен существенно дополнить уже имеющиеся представления о территориальной структуре экономики региона и факторах, вызывающих её пространственную неоднородность [18, с. 62–64].

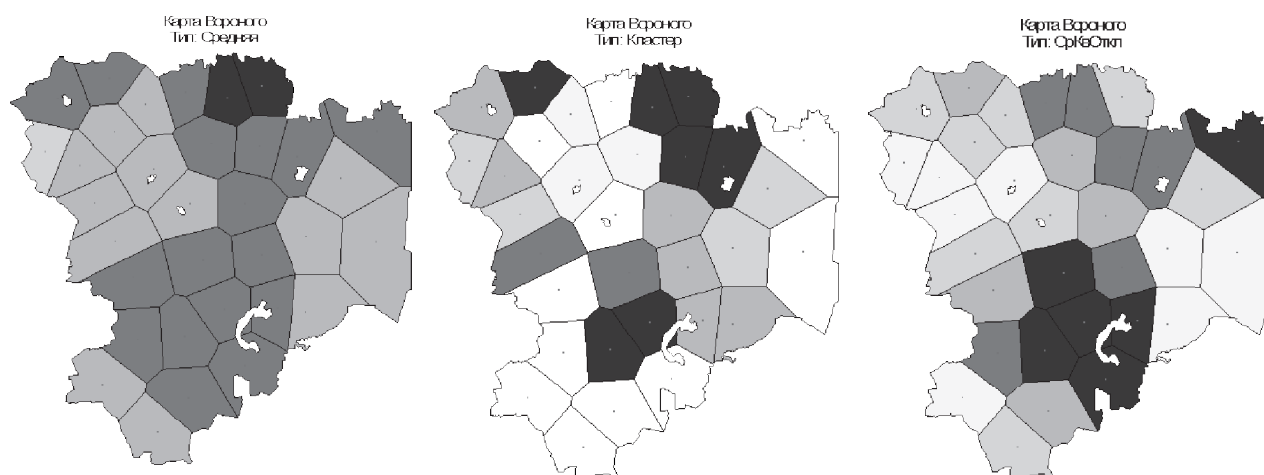


Рис. 4. Карты Вороного по показателю трудовой занятости населения в муниципальных районах Волгоградской области в 2010 г. Типы карт: среднее значение (А), кластер (Б)

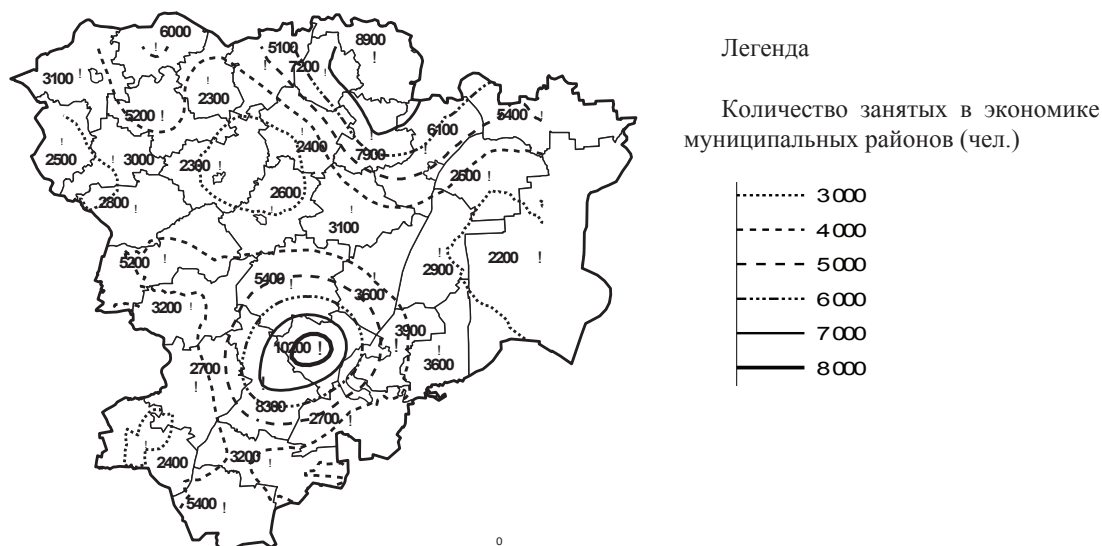


Рис. 5. Карта интерполированных методом ординарного кригинга значений количества занятых в экономике муниципальных районов Волгоградской области в 2010 г. Исходные значения трудовой занятости населения (чел.) отнесены к геоцентрам муниципальных районов

В заключение представляется возможным сделать вывод о том, что геостатистический подход к актуализации стратегии регионального развития способен обеспечить решение важнейших задач управления сбалансированным социально-экономическим развитием муниципальных образований с учётом их социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциала. Разработка и реализация комплексных программ развития региона требуют активного использования ресурсов пространственных данных о социально-экономическом и природно-ресурсном состоянии муниципальных образований. Эффективным средством хранения ресурсов пространственных данных являются базы геоданных ГИС, интегрирующие имеющуюся информацию о природно-ресурсном и социально-экономическом потенциале региона. В числе приоритетных задач по созданию ресурсов пространственных данных следует назвать: инвентаризацию и обобщение природно-

ресурсной, медико-биологической и экологической информации в регионе; расчет и пространственную оценку КУБ-индикаторов на его территории. Внедрение мониторинга социально-экономического развития Волгоградской области должно происходить при условии создания региональной геоинформационной системы (РГИС) и геопорталов, обеспечивающих свободный доступ заинтересованных лиц к созданным в ГИС базам КУБ-индикаторов. Управление региональным развитием требует внедрения и реализации мониторинга на уровне муниципальных образований, приспособленного к природным, социальным и хозяйственным особенностям их территории. Цель проведения мониторинга – прогнозирование КУБ-состояний муниципальных образований, включая оценку перспектив развития в них хозяйственной деятельности и проводимой в регионе экономической политики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сазонов С. П., Терелянский П. В., Лукьянова А. В. Совершенствование казначейских технологий исполнения бюджетов всех уровней – основной путь создания «Электронного бюджета» Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 13–23.
2. Botero J., Ponce A., Shleifer A. Education and the quality of government // NBER WORKING PAPER SERIES. Working Paper 18119. June 2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w18119> (дата обращения: 01.04.2012).
3. Иншаков О. В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1. С. 11–25.
4. Орехова Е. А., Плякин А. В., Экова В. А. Эволюционно-генетический подход к формированию системы индикаторов устойчивого развития муниципальных образований // Научные ведомости Белгородского государственного университета. История Политология. Экономика. Информатика. 2012. № 1 (120). Вып. 21/1. С. 76–82.
5. Горячко В. В., Чернышев А. В. Мультимедиа и ГИС-технологии в атласном картографировании // Вестник Московского университета. Сер. 5. География. 2004. № 2. С. 16–20.
6. Шакум М. Л. Использование иконических моделей для социально-экономических исследований // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2. С. 21–27.
7. Вишневский Д. С., Гловацкая О. А. Картографическое обеспечение региональных целевых социально-экономических программ // Известия Русского географического общества. Т. 134. Вып. 4. С. 26–31.
8. Сидоренко В. Н. Применение геостатистики и пространственной эконометрики в экономике // Ломоносов–2005: Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых, МГУ им. М.В. Ломоносова, 12–15 апреля 2005 г. Сборник тезисов. Т. I. / гл. ред. В. Н. Сидоренко. М.: Издательство МГУ, 2005. С. 185–186.
9. Бурцева С. А. Геостатистический подход к пространственно-временному развитию общества // Вопросы статистики. 1998. № 5. С. 51–55.
10. Каневский М., Демьянов В., Савельева Е. и др. Элементарное введение в геостатистику. Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. М.: ВИНТИ, 1999. № 11. 136 с.

11. Арутюнян Р. В., Богданов В. И., Большов Л. А. и др. Прогноз электропотребления: Анализ временных рядов, геостатистика, искусственные нейронные сети. М., 1999. 45 с.
12. Бурцева С. А. Глобализация: геостатистический подход. М.: Финансы и статистика, 2005. 448 с.
13. Демьянов В., Савельева Е. Геостатистика. Теория и практика. М.: Наука, 2010. 327 с.
14. Обзор интернет-ресурсов по геостатистике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sites.google.com/site/geostatistika/home/dopolnitelno/> (дата обращения: 01.04.2012).
15. Городские округа и муниципальные районы Волгоградской области. Статистическое обозрение. 2010. Волгоград: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области, 2011. 277 с.
16. Каневский М. Ф., Демьянов В. В. Введение в методы анализа данных по окружающей среде // Элементарное введение в геостатистику. Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. М.: ВИНТИ. № 11, 1999 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sites.google.com/site/geostatistika/home/dopolnitelno/---1999> (дата обращения: 01.04.2012).
17. ARCGIS 9. Geostatistical Analyst. Руководство пользователя. ESRI, 2001. 285 с.
18. Ломовцева О. А. Совокупный ресурсный потенциал региона: методология определения и измерения // Научные ведомости Белгородского государственного университета. История. Политология. Экономика. Информатика. 2012. № 1 (120). Вып. 21/1. С. 61–68.

REFERENCES

1. Sazonov S. P., Terelaynsky P. V., Lukyanov A. V. Improvement of treasury technologies of execution of the budgets of all levels is the main way to establishing the Electronic budget of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 13–23.
2. Botero J., Ponce A., Shleifer A. Education and the quality of government // NBER WORKING PAPER SERIES. Working Paper 18119. June 2012 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.nber.org/papers/w18119> (date of viewing: 01.04.2012).
3. Inshakov O. V. The heart of development in the context of new theory of production factors // Science of economics of the modern Russia. 2003. # 1. P. 11–25.
4. Orekhova E. A., Plyakin A. V., Ekova V. A. Evolutionary-genetic approach to the formation of the system of indicators of stable development of municipal entities // Scientific bulletin of Belgorod state university. History of polytology. Economics. Science of information. 2012. # 1 (120). Issue 21/1. P. 76–82.
5. Goryachko V. V., Chernyshev A. V. Multimedia and GIS-technologies in atlas cartography // Bulletin of Moscow University. Series 5. Geography. 2004. # 2. P. 16–20.
6. Shakkum M. L. Use of iconic models for the social-economic researches // Economics and mathematical methods. 1999. Volume 35. # 2. P. 21–27.
7. Vishnevsky D. S., Glovatskaya O. A. Cartographic assurance of regional target social-economic programs // News of Russian geographic society. Volume 134. Issue 4. P. 26–31.
8. Sidorenko V. N. Application of geostatistics and space econometrics in the economics // Lomonosov-2005: International conference of students, post-graduate students and young scientists, MGU named after M.V. Lomonosov, April 12–15, 2005. Collection of thesis. Volume I / editor-in-chief V. N. Sidorenko. M.: Publishing house of MGU, 2005. P. 185–186.
9. Burtseva S. A. Geostatistical approach to the space-time development of society // Issues of statistics. 1998. # 5. P. 51–55.
10. Kanevsky M., Demyanov V., Savelyeva E. et al. Elementary introduction into geostatistics. Issues of environment and natural resources. M.: VINITI, 1999. # 11. 136 p.
11. Arutyunyan R. V., Bogdanov V. I., Bolshov L. A. et al. Forecast of electric power consumption: analysis of time rows, geostatistics, artificial neuron networks. M., 1999. 45 p.
12. Burtseva S. A. Globalization: geostatistical approach. M.: Finances and statistics, 2005. 448 p.
13. Demyanov V., Savelyeva E. Geostatistics. Theory and practice. M.: Nauka, 2010. 327 p.
14. Review of Internet resources for geostatistics. [Electronic resource]. Access mode: <https://sites.google.com/site/geostatistika/home/dopolnitelno/> (date of viewing: 01.04.2012).
15. City districts and municipal areas of Volgograd region. Statistical review. 2010. Volgograd: territorial authority of the federal service for state statistics of Volgograd region, 2011. 277 p.
16. Kanevsky M. F., Demyanov V. V. Introduction into the methods of analysis of data for the environment // Elementary introduction into geostatistics. Issues of environment and natural resources. M.: VINITI. # 11, 1999 [Electronic resource]. Access mode <https://sites.google.com/site/geostatistika/home/dopolnitelno/---1999> (date of viewing: 01.04.2012).
17. ARCGIS 9. Geostatistical analysis. User manual. ESRI, 2001. 285 p.
18. Lomovtseva O. A. Total resource potential of the region: methodology of definition and measurement // Scientific bulletin of Belgorod state university. History of polytology. Economics. Science of information. 2012. # 1 (120). Issue 21/1. P. 61–68.

ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИСКУССИИ

Уважаемые читатели!

Семьдесят лет отделяют нас от событий, связанных со Сталинградской битвой. Эти годы мирного и созидательного труда многих поколений волгоградцев наполнены памятью о героических днях защиты города на Волге, днях, которые стали символом стойкости и мужества бойцов и командиров Красной армии.

Волгоградская земля имеет богатейший материал, основанный на героических, боевых и трудовых традициях, историческом опыте борьбы за свободу и независимость Отчизны, многогранных исторических, этнографических и культурных корнях, опыте участников Великой Отечественной войны, людей, возрождавших из руин и пепла город Волгоград, возводивших гиганты индустрии, сделавших родной край известным не только в России, но и далеко за ее пределами. Весь этот накопленный ресурс должен активно использоваться в целях патриотического воспитания подрастающего поколения и быть направлен на разработку, апробацию и внедрение инновационных технологий формирования у современного поколения идеалов и опыта служения Отечеству, готовности к его защите.

Возникает проблема: какими должны быть современные формы, методы и технологии патриотического воспитания, отвечающие, с одной стороны социально-ценностной, духовной природе патриотического опыта защиты и созидания Отечества, с другой – современным тенденциям инновационного развития российского общества и личности гражданина России в условиях XXI века. Отражая тенденции информационной эпохи в российском образовании, намечилось движение в сторону «экономики знаний», требующее его интеграции с культурой, социальной сферой, бизнес-сообществом, институтами гражданского общества. Социальные эффекты этой интеграции выходят далеко за рамки просвещенности, эрудированности, компетентности. Современное образование предполагает воспитание человека духовного, имеющего мощную «корневую систему» ценностей и идеалов, наследуемых от предшествующих поколений и развивающих это наследие.

Редакционная коллегия разворачивает на страницах журнала обсуждение современных проблем патриотического воспитания подрастающих поколений. Социальным эффектом дискуссии станет формирование общих подходов к современному пониманию феномена российского патриотизма, решению проблем патриотического воспитания как инновационного процесса в контексте стратегических ориентиров развития России в среднесрочной перспективе.

Хотелось бы выделить основные проблемы дискуссии.

1. Каковы пути, способы и современные технологии интеграции ценностного потенциала патриотизма в перспективные модели социализации, образования, воспитания, формирования российской гражданской идентичности молодежи России на региональном и федеральном уровнях. Так, предлагаемая статья «Феномен патриотизма: опыт концептуализации социокультурных детерминант патриотического воспитания» закладывает основу обсуждения фундаментального понятия: «патриотизм».

2. В ходе дискуссии важно обсудить особенности и приоритеты патриотического воспитания молодежи в Волгоградской области, имеющей свои социокультурные особенности: героическое прошлое, связанное с событиями

Dear readers!

Seventy years passed since the Stalingrad battle. These years of peaceful and creative activities of many generations of Volgograd citizens are filled with memories about the heroic days of defense of the city on the Volga river; the days that have become the symbol of fortitude and courage of the soldiers and commanders of the Red Army.

The Volgograd land keeps the richest material based on the heroic traditions, battle and labor, on the historical experience of defending freedom and independence of the Motherland, on the multi-sided historical, cultural and ethnographical roots, on the experience of the participants of the Great Patriotic War, people, who restored Volgograd from ruins, constructed the industrial giants, made the native land famous all over Russia and the whole world. Such accumulated resource shall be actively used for the purpose of patriotic education of the new generation and shall be aimed at the development, testing and introduction of the innovation technologies of creating ideals and experience of devotion to the Motherland and readiness for its defense.

The issue is the following: what are the modern forms, methods and technologies of patriotic education that, on the one hand, meet the socio-valuable, spiritual nature of patriotic experience of defense and creation of the Motherland, and on the other hand are addressed to the modern trends of innovation development of the Russian society and the individual in the environment of the XXI century. In response to the trends of the information epoch the new movement towards the 'knowledge economics' has been established in the Russian education system that requires its integration with the culture, social activities, business community, and the institutions of the civil society. The social effects of such integration are spread far beyond the limits of enlightenment, erudition, competence. The modern education is intended to the upbringing of a spiritual individual having powerful 'root' system of values and ideals inherited from the preceding generations, and developing such heritage.

The editorial board is going to present in the journal the discussion of the modern issues of patriotic education of new generations. The social result of such discussion is going to be the establishment of the common approaches to the modern conception of the phenomenon of the Russian patriotism, to the resolution of the issues of patriotic education as the innovation process within the context of strategic goals of development of Russia for the middle-term period.

The issues of the discussion are as follows:

1. The ways, methods and modern technologies of integration of the valuable potential of patriotism into the prospective models of socialization, education, upbringing, establishing of the Russian civil identity of the Russian youth at the regional and federal levels. Thus, the proposed article "Phenomenon of patriotism: experience of conceptualization of socio-cultural determinants of patriotic education" is making the basis of the discussion of the concept 'patriotism'.

2. It is important to discuss the peculiarities and priorities of patriotic education of the youth in Volgograd region having its own socio-cultural specifics: heroic past connected with the events of the Stalingrad battle, developed traditions of the Cosacks, multi-confessionals and others.

3. The nature and characteristic features of the innovation experience of integration of socio-cultural potential of patriotic

Сталинградской битвы, развитые традиции казачества, поликонфессиональность и проч.

3. Какова природа и сущностные характеристики инновационного опыта интеграции социокультурного потенциала патриотического воспитания в системе учреждений образования, культуры, молодёжной политики, физической культуры и спорта, здравоохранения, общественных организаций?

4. Пути проектирования механизмов, системы средств и программ патриотического воспитания в региональном инновационном социокультурном пространстве средствами краеведения, диалога национальных культур полиэтнического региона Нижнего Поволжья, корпоративной и профессиональной культуры и т. д.

Результаты данной дискуссии призваны заложить основу инновационного опыта построения образовательно-воспитательного пространства, обеспечивающего воспитание готовности к достойному служению Отечеству через механизмы смыслов творчества, самоопределения, самореализации личности, развития ее ценностной сферы на основе интеграции патриотизма в современное образование и культуру.

Надеемся, что материалы дискуссии будут являться той основой, которая поможет педагогическому сообществу, работникам культуры, молодёжной политики, общественных организаций в разработке конкретных программ, проектов и инновационных моделей патриотического воспитания поколений XXI века.

*Кусмарцев Михаил Борисович,
член редакционного совета журнала,
кандидат педагогических наук, доцент,
член-корреспондент Международной академии наук
педагогического образования,
член научно-экспертного Совета по патриотическому
воспитанию Росвоенцентра при Правительстве РФ*

education in the system of institutions of education, culture, youth policy, physical training and sports, health care and non-governmental agencies.

4. The ways of designing the mechanisms, systems and programs of patriotic education within the regional innovation socio-cultural environment by means of the local lore study, communication of the national cultures of the multi-ethnic region of the Lower Volga, corporate and professional culture and etc.

The results of the discussion are intended for making the foundation of the innovation experience of arrangement of the educational-upbringing environment providing for encouraging of the appropriate devotion to the Motherland by means of the mechanisms of creative activity, self-determination, self-implementation of the individuals, development of their values on the basis of integration of patriotism into the modern education and culture.

We believe that the results of the discussion will become the basis for pedagogical community, workers of culture, leaders of the youth policy and non-governmental agencies to develop specific programs, projects and innovation models of patriotic education of the generation of XXI century.

*Kusmartsev Mikhail Borisovitch,
member of the journal editorial board,
Candidate of pedagogics, assistant professor,
Correspondent member of the International
academy of sciences
of pedagogical education,
member of the scientific-expert
Board for patriotic education
of the Russian military center under the guide of the RF
Government.*

УДК 37.034
ББК 74.200.50

Кусмарцев Михаил Борисович,
канд. пед. наук, доцент, ученый секретарь
Волгоградской государственной академии повышения
квалификации и переподготовки работников образования,
г. Волгоград,
e-mail: kirill-2001@rambler.ru

ФЕНОМЕН ПАТРИОТИЗМА: ОПЫТ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИИ ДЕТЕРМИНАНТ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

THE PHENOMENON OF PATRIOTISM: THE EXPERIENCE OF CONCEPTUALIZATION OF PATRIOTIC EDUCATION DETERMINANTS

В статье раскрывается современное понимание российского патриотизма как основы патриотического воспитания подрастающих поколений. Исходя из результатов научного анализа автор обосновывает современное понимание феномена патриотизма в современном российском обществе, его структуру как основу социально-педагогических детерминант патриотического воспитания. Социально-педагогические детерминанты выступают ориентирами содержания патриотического воспитания,

интегративными факторами структурирования инновационного процесса и определяют логику патриотического воспитания в современном образовании.

The article has presented the modern conception of the Russian patriotism as the basis of patriotic education of new generations. Taking into account the results of the scientific analysis the author has justified the modern conception of the phenomenon of patriotism in the modern Russian society, its structure as the basis of the social-pedagogical determinants of patriotic education.

The social-pedagogical determinants serve as the reference-points of the content of patriotic education, as the integration factors for structuring of the innovation process and determine the logics of patriotic education in the modern education system.

Ключевые слова: патриотизм, патриотическое воспитание, детерминанты патриотического воспитания, региональная система патриотического воспитания, социокультурная ситуация, геоэкономическая система, геокультурная система, социализация, стереотипы, педагогика.

Keywords: patriotism, patriotic education, determinants of patriotic education, regional system of patriotic education, socio-cultural situation, geo-economic system, geo-cultural system, socialization, stereotypes, pedagogics.

Волгоградская земля имеет богатейший материал, основанный на героических, боевых и трудовых традициях, исторических свершениях в борьбе за свободу и независимость Отчизны, многогранных исторических, этнографических и культурных корнях, опыте участников Великой Отечественной войны, людей, возрождавших из руин и пепла город Волгоград, возводивших гиганты индустрии, сделавших родной край известным не только в России, но и далеко за ее пределами. Весь этот накопленный ресурс активно используется в целях патриотического воспитания подрастающего поколения и может быть использован при разработке, апробации и внедрении инновационных технологий формирования у современных поколений идеалов и опыта служения Отечеству, готовности к его защите.

В качестве приоритета развития системы патриотического воспитания как базового института социализации личности выступают обогащение, развитие и интеграция социального и индивидуального аспектов жизни молодого человека на основе синтеза культуры и патриотизма как решающего фактора их самоизменения (самореализации, саморазвития и самосовершенствования на благо Отечества), направленного на ключевые приоритеты в целенаправленном формировании идеалов, ценностных ориентаций, смыслов, норм, идеалов и стереотипов поведения молодых россиян; конструировании таких эффектов общественного развития, как социальная консолидация российского общества и российская гражданская идентичность.

Такое понимание перспектив развития патриотического воспитания молодежи Волгоградской области переводит его в область стратегического развития региона и страны, отношений школы и общества, всей системы гражданско-патриотических отношений, актуализирует ее как важнейший ресурс становления личности, превращает в важнейший фактор консолидации российского общества, укрепления национальной безопасности и отечественной государственности. Россия выступает от лица коллективного «Мы» на международной арене, индивидуального «Я» в обществе, «Родина во мне» в повседневности своего бытия.

Современная социокультурная ситуация, сложившаяся в обществе, породила множество проблем в области воспитания и воспитательной практики. Перечислим проблемы, с которыми сталкивается сегодня теория и практика патриотического воспитания.

Первая проблема связана с негативным социальным контекстом, размывающим нравственные основания жизни российского общества и его подрастающего поколения. В ситуации стремительного развития геополитических, геоэкономических и геокультурных систем претерпела изменение ценностно-нормативная основа патриотизма, и население России оказалось в мировоззренческом вакууме.

Патриотизм как духовная и нравственная ценность, которая декларировалась в идеологии как бесспорная, не была подкреплена образами и образцами реальных жизненных ситуаций и потому оказалась неустойчивой подрастающим поколением. Патриотизм был объявлен искусственной ценностью идеологической машины тоталитарного режима и оказался лишним в иерархии ценностей прагматизма и утилитаризма, мешающим человеку быть успешным в условиях жесточайшей конкуренции и выживания.

Вторая проблема связана с принципиальным изменением модели и механизма социализации детей и подростков. Механизм социализации не сводится больше к тому, что государство, общество, семья и школа вырабатывают нормы, молодежь эти нормы присваивает и следует предписанным этими нормами поведению. Молодежь активно включается в процессы социализации как ее равноправный участник. Она конституирует себя в процессах взаимодействия со своими сверстниками, СМИ и ТВ, с семьей и школой посредством самых различных способов социализации и воспитания.

Третья проблема вытекает из неопределенности методологических и концептуальных подходов к патриотическому воспитанию.

Очевидно, что в условиях культурного многообразия не может быть единой теории патриотического воспитания и главным становится диалог между концепциями в рамках гуманистической парадигмы. Фактически речь идет о методологическом плюрализме в рамках гуманистической парадигмы, который означает, что в поисках модели системы патриотического воспитания педагог может обращаться к различным гуманитарным теориям и концепциям воспитания. Кроме того, необходимо опираться на инновационные идеи, которые можно положить в основание системы патриотического воспитания.

Четвертая проблема связана с необходимостью изменения стереотипов понимания педагогами сущности патриотического воспитания. В течение долгих лет массовая практика определяла в качестве основных доминант ценности прошлого, выраженные в идеалах, событиях, стереотипах, обычаях и т. п. и была направлена на воспроизводство соответствующих форм социального бытия через формирование внешней стороны жизнедеятельности человека. В ситуации резкой смены образа жизни и социального поведения, принятого в обществе, многие стереотипы, к которым привыкла общественность, родители, педагоги, дети, оказались неэффективными. Все больше обнаруживается внутренняя сущность человека, его естественные потребности, право быть самим собой, – то, что раньше не входило в круг педагогических целей и ценностей, а развивалось стихийно. В этом контексте возникла потребность вести речь не о формировании должного набора качеств, а о возможности с помощью педагогического влияния обеспечить ребенку человеческий выбор в проблемных ситуациях.

Пятая проблема связана с узкой специализацией педагогического работника (в том числе и воспитателя, как реализатора «чистой» технологии). При множественности проявлений человека каждого учителя должен интересовать вектор внутреннего развития ребенка. В идеале это духовность, нравственность и патриотизм, которые проявляются в разных жизненных ролях – семьянина, труженика и гражданина. Сегодня патриотическое воспитание – это, прежде всего, работа со смыслами, ценностями, эмоционально-волевой и рефлексивной сферами, что требует специального профессионального образования.

Педагогическая наука в настоящее время обращает внимание на тот факт, что процессы консолидации общества значительно тормозятся в условиях количественного роста социального слоя населения, подменяющего идеи долга и служения Отечеству ориентацией на достижение индивидуального блага [1]. Но этот слой не формируется непосредственно внешними социальными условиями, например, уровнем материального благосостояния, так как в его состав входят как люди, стоящие за чертой бедности, так и достаточно успешные представители частного капитала.

Характерный признак представителей данного слоя – отсутствие цельного мировоззрения, ориентирующего индивидов на подлинные духовные ценности. Жизненные ориентиры молодых людей не укладываются в границы Отечества, а лишь пересекается с ним внешне территориально и ситуативно. Они скорее определяется пространством рынка и пространством космополитической массовой культуры. Возникает особый вид маргинализма – отстраненность молодых людей от внутреннего, ценностно-смыслового существования в российском социуме.

Так, опросы школьников показывают, что нравственные мотивы занимают достаточно низкое положение в структуре мотивов их деятельности [1]. Ценности прагматизма оттесняют в структуре ценностных основ личности школьника такие реалии, как патриотизм, потребность служить своей стране, что значительно снижает когнитивные, регулятивные возможности развития нравственной сферы личности.

Таким образом, возникает вопрос: может ли патриотическое воспитание подрастающего поколения преодолеть потребительский маргинализм и скептицизм как мировоззренческие и практические ориентиры современной молодежи? При каких условиях это воспитание будет иметь социально значимый результат? Для решения проблемы важным условием является прояснение природы и особенностей феномена патриотизма.

Патриотизм как социокультурное явление. Феномен патриотизма как базовая социокультурная традиция российского менталитета имеет комплексную структуру, существование которой возможно лишь как соединение человека с духовно-культурной целостностью общества, в результате чего возникают ценностный и смысловой приоритет этой целостности для индивидов, эмоционально личностное приобщение людей к этой целостности как ближайшей для них духовной и смысловой реальности. Поэтому вполне закономерно, что основной принцип, определяющий характер патриотического сознания, чувств, поведения, отношений и поступков, – **принцип служения Отечеству**, задающий те направления, в которых внутреннее и внешнее становятся чем-то единым, а любовь к Родине органически соединяется с любовью к семье, к близким, с нравственными принципами добра, человеколюбия, солидарности, коллективизма и гуманизма [7].

В появившихся в последнее время исследованиях делаются попытки определить признаки патриотизма (В. А. Кольцова [6], Е. А. Кузнецова, В. А. Соснин [6], Н. В. Ипполитова [5] и др.). Основаниями такого выделения служит схема «чувства – сознание – поведение – отношения – деятельность». По данным основаниям **социокультурными детерминантами** патриотизма являются: любовь к Родине, преданность, верность, идентификация с социокультурным пространством, активная позиция в пространстве жизнедеятельности, превалирование общественных интересов над эгоистическими, признание

Родины в качестве высшей ценности личности, готовность к служению Отечеству вплоть до самопожертвования, обретение опыта служения.

Патриотизм выступает как формообразующий фактор в социокультурном бытии общества.

Во-первых, он задает параметры консолидации общества и превращения ее в единую социально-культурную общность, тем самым сохраняя нацию в форме государства.

Во-вторых, противодействует деструктивным тенденциям общественных отношений, питаемых национализмом, космополитизмом, местничеством, ведущим к утрате самобытности народа.

В-третьих, способствует развитию духовно-ценностных основ человека на основе приоритета долга, ответственности, гражданской позиции.

В-четвертых, обеспечивает историческую преемственность как среду востребованности традиций в инновационных общественных процессах.

В-пятых, служит механизмом селекции ценностей и смыслов для осуществления созидательной деятельности в векторах общественного прогресса.

Сегодня патриотизм выступает как фактор и основа общественной консолидации и функционирует в несвойственных для его традиционного осуществления условиях. К числу таких условий относятся: тенденции глобализации с вариантом однополярного мироустройства, высокая уязвимость национальной культуры и языка натиском массовой культуры и ее носителя – новояза, кризисное сознание с ценностями потребления и приспособления вместо активной адаптации и творческого созидания и многое другое.

К проблеме патриотизма, его роли и значения в обществе, укреплении государственности, идеологическом оправдании политических решений и стратегий развития обращались практически все отечественные мыслители. Можно сказать, что в отечественном гуманитарном знании тема патриотизма является традиционной.

Гносеологическое пространство патриотизма – это совокупность взаимообусловленных семантических полей, анализ которых даёт возможность определить качественные характеристики данного феномена. К числу таких проблемных семантических полей можно отнести: «патриотизм – интернационализм – национализм»; «патриотизм – альтруизм – эгоизм»; «патриотизм – православие – социализм (коммунизм)»; «патриотизм – индивидуализм – коллективизм»; «патриотизм – духовное – рациональное – иррациональное», «Родина и Отечество», «патриотизм – патриотическое» и др.

Это позволяет использовать для его описания достаточно емкий понятийно-терминологический инструментарий и концептуальные основания, показывающие его специфику в пространстве иных социокультурных феноменов (национализм, космополитизм, этноцентризм, ксенофобия и др.).

Изучение феномена патриотизма занимало особое место в духовной жизни российского общества конца XIX – начала XX века. Она распространяется на все сферы общественной жизни: идеологию, политику, право, культуру, экономику, образование и т. д. В ситуации обострения международных, социальных и национальных проблем начала XX века актуализировалось внимание на проблемы осмысления пути России.

Межнаучный синтез понятия «патриотизм» проясняет основания, по которым в истории и культуре отечественной гуманитарной мысли осуществлялось его определение.

Таких оснований можно выделить несколько.

Во-первых, патриотизм как должностное в пространстве духовных ценностей (митрополит Илларион, В. С. Соловьёв, А. С. Хомяков, бр. Киреевские, И. А. Ильин и др.).

Во-вторых, как социокультурное явление (Н. А. Бердяев, Н. Я. Данилевский, К. Леонтьев и др.).

В-третьих, как феномен, тяготеющий к державной государственности (Филофей, Е. Н. Трубецкой, П. Я. Чаадаев и др.).

В-четвертых, патриотизм как ценностно-мотивационное наполнение деятельности основывается на понимании патриотизма как одного из высших, наиболее значимых для человека чувств. Эти чувства, по мнению представителей данного направления, должно побуждать личность, группу, нацию к активным действиям, поступкам на благо своей Родины.

В-пятых, патриотизм рассматривается как общественное явление. Сторонники данного направления считают патриотизм явлением, сочетающимся с политикой государства.

Патриотизм – это феномен, который коренится в существовании самого общества. Он открывается вместе с наиболее глубинными слоями бытия общества: морально-нравственными установками, через которые человек вообще включается в мир надприродного существования – культуру и социум; существованием в этом социальном поле своей родовой или племенной (этнической и др.) культуры, с которой он себя отождествляет; как осуществление всей полноты своей своих жизненных, экзистенциальных связей с данным обществом, выраженных символически и духовно, рационально и психологически. Следовательно, патриотизм – это эмоциональное и осознанное переживание человеком своей глубинной связи с родиной, с обществом – его духовно-культурной основой, с которой человек себя отождествляет. Это первичное самоопределение человека через социально-культурный мир, в котором он противостоит природе и вообще существует как «человек разумный». Эта связь является постоянным вектором его жизни и условием направленности осуществления любых других более конкретных действий и целей.

Такая универсальность патриотизма создает его поле пересечения самых разных характеристик общества и форм проявления в нем социальных субъектов.

Именно первичная укорененность патриотизма в культуре данного общества определяет и особенности его осмысления, в которых проявляется специфика менталитета данного народа, его культуры. Так, для западной философии характерна традиция рационально выраженного осмысления патриотизма, для русской же философии более существенной является здесь традиция иррациональности.

Таким образом, патриотизм в его глубинной основе является проявлением внутренней идентичности данного общества самому себе на протяжении своей истории, т. е. сохранением культурного «кода» данного народа, несмотря на смену форм его государственности и общественного устройства.

Духовная ипостась патриотизма обоснована русским философом И. А. Ильиным. Патриотизм рассматривается И. А. Ильиным [4] как важнейший способ развития личности, а именно ее духовного развития, самовыражения.

Первый, низший уровень патриотизма, присущий большинству людей, живет в их душах «...в виде неразумной, предметно неопределенной склонности, которая то совсем

замирает и теряет свою силу, пока нет надлежащего раздражения (в мирные времена, в эпохи спокойного быта), то вспыхивает слепой и противоразумной страстью, пожаром проснувшегося, испуганного и ожесточившегося инстинкта, способного заглушить в душе и голос совести, и чувство меры и справедливости, и даже требования элементарного смысла. Тогда патриотизм оказывается слепым аффектом...» [4, с. 172–173] и может проявляться в таких формах, как воинственный шовинизм, тупое национальное самонимение, слепое пристрастие к бытовым пустякам, лицемерный «великодержавный» пафос. Люди, болеющие таким патриотизмом, не знают и не постигают ни того, что они «любят», ни того, за что они это любят» [4, с. 174]. Это объясняется тем, что они следуют не духовным мотивам, а стадному или массовому инстинкту во всей его слепоте.

Второй, высший уровень патриотизма, присущий немногим людям, характеризуется духовной осмысленностью и светом озарения. Именно такой патриотизм является истинным духовности. Он представляет собой «...временное проникновение инстинкта и духа в обращении к родине» [4, с. 174]. Только такая любовь к ней является зрячей и оформляющей, «это будет духовность... страстно-мудрая: это будет истинный патриотизм» [4, с. 175].

Анализ теоретического наследия позволяет рассматривать патриотизм как **духовный феномен**. Это феномен предстает в *онтологическом аспекте* как всеобщая форма представленности индивида в социальном бытии коллектива, общества, государства. В *гносеологическом аспекте* – как матрицу понимания символического мира культуры, языка, менталитета. В аксиологическом аспекте – как основу идентичности в континууме ценностей, смыслов, идеалов, определяющих поведение, отношения, деятельность человека. Данная методологическая конструкция позволяет выделить сущностные характеристики патриотизма как целевые аспекты патриотического воспитания, рассматриваемого сквозь призму единства рационального и иррационального, чувственного и осознанного, нравственного и волевого. К таковым характеристикам относятся: **любовь к Родине, идея служения Отечеству, долг перед коллективом, обществом, государством и нравственная ответственность личности за прошлое, настоящее и будущее России.**

На основании сказанного можно определить исходные **социокультурные детерминанты** патриотизма. Основа исследования социокультурных детерминант – представление о том, что символическое пространство проецирует сакральные процессы развития патриотизма как ценностного отношения к Родине, которые могут иметь широкий спектр патриотических отношений, начиная от идентичности и заканчивая любовью к Родине в пространстве малой, преданности – в пространстве большой.

Любовь как социально-нравственный феномен проявляется, на наш взгляд, именно в отношении, в способе соотношения себя с другими. В любви как отношении человек себя проявляет, измеряет, оценивает, программирует, соизмеряет, т. е. созидает (творит) собственную духовную личность. На этом построен важнейший отечественный социокультурный постулат, раскрывающий смысл воспитания: высшей ценностью является человек, умеющий и способный любить, а высшей ценностью самого человека является любовь к Родине. **Любовь к Родине** – фактор структурирования ценностно-смысловых приоритетов, придающий целостность пространству жизнедеятельности человека. Оно сакрально и нерелексируемо. Мотивация любви раскрывается в сакральности внутреннего мира человека.

В этом смысле патриотизм выступает как основа сохранения сверхприродной сущности человека, указывая способы социокультурного наследования в целях сохранения общества. При этом сам патриотизм задает социальные координаты человеку, а любовь к Родине удерживает его в системе координат, в которых человек обретает устойчивость и укорененность. Данная константность возможна только в нормативном пространстве патриотизма, которое формируются благодаря механизмам сопричастности.

Патриотизм – это **основа национального самосознания** народа, выражающееся в чувствах идентичности с прошлым, настоящим и будущим своей Родины, ее традициями, стереотипами, ценностями. Идея служения Отечеству (защита – созидание, жертвенность – воспроизводство, личное – коллективное, национальное – государственное). Отечество – это целостно воспринимаемая пространственно-временная локализация человеческого бытия, получающая в сознании каждого человека определенное ценностно-образное качество и имеющая обобщенно-непреодолимую сущность (в отличие от экономического и политического строя). Это неинституциональный, т. е. не воплощенный в конкретной структурной форме, символ гражданских отношений. Оно существует и как субъективный образ. Например, П. Н. Миллюков отношением к Отечеству характеризовал как «волевою и целесообразную совместную деятельность, объединяющую народ вокруг одинаково понимаемых всеми национальных интересов и задач» [8, с. 346].

Патриотизм – это **комплекс чувств** преданности, верности, гордости, любви и т. д. Патриотизм – это **сфера отношений** по первым двум основаниям (идентичности и чувств), преодолевающих этническую, национальную, религиозную корпоративную замкнутость и созидующую гуманизм. Патриотизм – это **сфера смыслов**, определяющих вектор поведения и деятельности человека в пространстве социальности. Патриотизм – это **способ** сохранения самобытности народной жизни в целостном пространстве территории, культуры, экономических, социальных и политических форм консолидации людей и др. [9, с. 87–89].

Исходя из этого концептуализация патриотизма в социокультурных условиях современной России предполагает следующую структуру личностных сфер патриотического воспитания: **когнитивной, эмоционально-чувственной, ценностно-смысловой, морально-волевой, деятельностной, рефлексивной.**

В основе **когнитивной сферы** лежит образ Родины в ее прошлом, настоящем и будущем, в результате чего зарождается ощущение связи с Родиной, восприятие Отечества как целостного образа, формируются представления об историческом прошлом России, стимулируется воображение о будущем России и своем месте в этом будущем. **Эмоционально-чувственная сфера** (чувство принадлежности к Родине, чувство гордости за Отечество, уваже-

ния и великодушия к историческому прошлому России). **Ценностно-смысловая сфера** (сознание и самосознание социокультурной идентичности, позитивные социальные ожидания будущего России, Отечество как нравственный идеал, служение Отечеству как субъективная потребность человека, проекция исторического опыта служения Отечеству на личностный, воссоздание смысловых контекстов служения в истории России). **Морально-волевая сфера** (долг как интегративное отношение к Родине, долг как фиксация побуждений служения Отечеству, преданность Отечеству, свобода выбора форм служения Отечеству, волевая детерминация готовности к служению). **Деятельностная сфера** (перевод образа Родины в патриотическую позицию, стремление к идеалам, связанным с Родиной, становление субъектного опыта отношения к Родине, воплощение в поступках долга и личной ответственности за Отечество). **Рефлексивная сфера** (способность рефлексии поступков и деятельности, критическая самооценка состояния и перспектив в достижении целей, выбор средств и стратегий жизни в контексте интересов общества и государства).

Для организации эффективного патриотического воспитания педагогическая концепция должна превратить все многообразие философских идей о патриотизме в системно выраженную модель такого воздействия на учащегося, результатом которого будет разрушение «глухоты и слепоты» современных учащихся по отношению к бытийным, духовно нравственным основам их собственного существования в пространстве своего народа и своей страны.

В качестве приоритета развития системы патриотического воспитания как базового института социализации личности выступают обогащение, развитие и интеграция социального и индивидуального аспектов жизни молодого человека на основе синтеза культуры и патриотизма как решающего фактора их самоизменения (самореализации, саморазвития и самосовершенствования на благо Отечества), направленного на ключевые приоритеты в целенаправленном формировании идеалов, ценностных ориентаций, смыслов, норм, идеалов и стереотипов поведения молодых россиян; конструировании таких эффектов общественного развития, как социальная консолидация российского общества и российская гражданская идентичность.

Такое понимание перспектив развития патриотического воспитания населения Волгоградской области переводит его в область стратегического развития региона и страны, отношений школы и общества, всей системы гражданско-патриотических отношений, актуализирует ее как важнейший ресурс становления личности, превращает в важнейший фактор консолидации российского общества, укрепления национальной безопасности и отечественной государственности. Россия выступает от лица коллективного «Мы» на международной арене, индивидуального «Я» – в обществе, «Родина во мне» – в повседневности своего бытия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Воспитание патриотизма в условиях социальных перемен: теоретико-методологические и прикладные основы / А. Н. Выршиков, М. Б. Кусмарцев, В. И. Лутовинов, Г. Н. Филонов. М.: ГосНИИ семьи и воспитания, 2007. 328 с.
2. Выршиков А. Н., Кусмарцев М. Б. Стратегия научных исследований феномена патриотизма и патриотического воспитания молодежи. Волгоград: ПринТерра, 2007. 72 с.
3. Иванова С. Ю. Патриотизм в культуре современной России : автореф. дис. ... д-ра филос. наук. Ставрополь, 2004. 40 с.
4. Ильин И. А. Путь духовного обновления. Собр. соч.: в 10 т. М.: Русская книга, 1993. Т. 1. 344 с.
5. Ипполитова Н. В. Теория и практика подготовки будущих учителей к патриотическому воспитанию учащихся: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. Челябинск, 2000. 41 с.
6. Кольцова В. А., Соснин В. А. Социально-психологические проблемы патриотизма и особенности его воспитания в современном российском обществе // Психологический журнал. 2005. Т. 26. № 4. С. 89–97.

7. Кусмарцев М. Б. Духовно-ценностное наследие Сталинградской победы – источник патриотического воспитания молодежи // Сталинградская битва: взгляд через 65 лет : материалы Междунар. науч.-практ. конф. 1–2 февраля 2008 г. Волгоград, 2008. С. 454–459.
8. Милуков П. Н. Интеллигенция и историческая традиция // Вехи: интеллигенция в России : сб. ст. 1909–1910. М., 1991. С. 101–114.
9. Российский патриотизм: истоки, содержание и воспитание в современных условиях: учебное пособие / А. К. Быков и др. М.: Планета, 2010. 336 с.
10. Киселева И. А. Формирование патриотизма и гражданской ответственности через СМИ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2006. № 1. С. 122–124

REFERENCES

1. Upbringing of patriotism in the environment of the social transformations : theoretical-methodological and applied bases / A. N. Vyrshchikov, M. B. Kusmartsev, V. I. Lutovinov, G. N. Filonov. M.: GosNII of the family and upbringing, 2007. 328 p.
2. Vyrshchikov A. N., Kusmartsev M. B. Strategy of scientific researches of the phenomenon of patriotism and patriotic education of the youth. Volgograd: PrinTerra, 2007. 72 p.
3. Ivanova S. Yu. Patriotism in the culture of the modern Russia : abstract of dissertation of the doctor of philosophy. Stavropol, 2004. 40 p.
4. Ilyin I. A. The way of spiritual renewal. Collection of works in 10 volumes. M.: Russian book. 1993. V. 1. 344 p.
5. Ippolitova N. V. Theory and practice of the future teachers training in patriotic education of the pupils; abstract of dissertation of the doctor of pedagogics. Chelyabinsk, 2000. 41 p.
6. Koltsova V. A., Sosin V. A. Social-psychological issues of patriotism and peculiarities of its education in the modern Russian society // Psychological journal. 2005. V. 26. # 4. P. 89–97.
7. Kusmartsev M. B. Spiritual-valuable heritage of the Stalingrad victory is the source of patriotic education of the young people // Stalingrad battle: look through 65 years : materials of the International scientific-practical conference on February 1–2, 2008. Volgograd, 2008. P. 454–459.
8. Milyukov P. N. Intelligentsia and historical tradition // Milestones: intelligentsia in Russia : Collection of articles 1909–1910. M., 1991. P. 101–114.
9. Russian patriotism: sources, content and education in the modern environment: textbook / A. K. Bykov et al. M.: Planet, 2010. 336 p.
10. Kiseleva I. A. Formation of patriotism and the civil responsibility by means of mass-media // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2006. # 1. P. 122–124.

РАЗДЕЛ 3. ВЕКТОР ПОИСКА



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

Лессинг Готгольд Эфраим (Lessing G. E.)



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 346.3
ББК 67.404.013.11

Иншакова Агнесса Олеговна,

д-р юрид. наук, профессор,
зав. каф. гражданского и международного частного права
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ainshakova@list.ru

СУБЪЕКТИВНОЕ КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО НА ВЫПЛАТУ ДИВИДЕНДА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РФ И ЕС

SUBJECTIVE CORPORATE RIGHT FOR PAYMENT OF DIVIDEND IN THE LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE EU

В статье тезисно представлены результаты исследования основных положений действующего национального законодательства РФ и наднационального права ЕС о хозяйственных обществах, направленных на обеспечение защиты прав их участников в контексте проблематики наиболее распространенных нарушений, связанных с выплатой дивидендов, вследствие конфликта взаимоисключающих интересов, а также дивидендной политики взаимоотношений предприятий внутри интегрированных бизнес-структур. Задача законодателя в обеспечении баланса интересов участников хозяйственного общества и создании правового инструментария, способного устранить первопричину возникновения корпоративных споров между мажоритарными и миноритарными акционерами, а также конфликт интересов акционера и общества как юридического лица в целом, исследуется в статье с учетом практики выплаты дивидендов, свидетельствующей о возникновении сталкивающихся интересов и предназначения чистой прибыли предприятия. Выработанные на основе компаративного анализа, с учетом позитивного, адекватного потребностям современной хозяйственной деятельности РФ, опыта объединенной Европы, рекомендации призваны внести свой вклад в дело усовершенствования уже имеющихся и создания новых правовых основ дивидендной политики государства и корпораций, проводимой российскими акционерными обществами, а также современного инструментария защиты права акционера на получение дивиденда, согласующегося с гармонизированным на международном и региональном уровне регулирования правом корпораций.

The article presents the results of studies of the main provisions of the existing national legislation of the Russian Federation and the supranational EU law on economic societies aimed at protecting the rights of their members within the context of the most common violations associated with the payment of dividends resulted from the conflict of mutually excluding interests, as well as dividend policy of relationships of the companies within the integrated business structures. The task of the legislator is to balance the interests of participants of the economic society and the creation of legal instruments that can address the root cause of corporate disputes between majority and minority shareholders, as well as the conflict of interests between shareholders and society as the entire legal entity, which is examined in the article with regards of the practice of paying dividends demonstrating the occurrence of conflict of interests and the purposes of net profits of the enterprise. Developed on the basis of comparative analysis, taking into account the positive, appropriate to the needs of the modern business activities of the

RF, experience of the united Europe, the recommendations are intended to contribute to the improvement of existing and creation of new legal basis for the dividend policy of the state and corporations conducted by the Russian joint-stock companies, as well as modern tools of protection of the shareholder rights to receive dividends consistent with the harmonized corporation rights at the international and regional level of regulation.

Ключевые слова: субъективные корпоративные права, интересы участников хозяйственных обществ, конфликт интересов, право акционера на получение дивиденда, защита прав миноритарных акционеров, принципы корпоративного управления ОЭСР, корпоративное управление в Евразии: дивидендная политика, директивы ЕС, выплата трансграничных дивидендов, дивидендная политика внутри предпринимательских объединений, перевод прибыли из дочерней компании в материнскую в форме дивидендов.

Keywords: subjective corporate rights, interests of participants of business companies, conflict of interests, right of shareholders to receive dividend, protection of minority shareholders' rights, principles of Corporate Governance of OECD, Corporate Governance in Eurasia, dividend policy, the EU Directives, payment of cross-border dividends, dividend policy within business associations, transfer of income from subsidiary company to the parent one in the form of dividends.

Субъективные корпоративные права представляют для участника хозяйственного общества реальный интерес только в том случае, если имеется эффективная система защиты их нарушения или оспаривания. В связи с этим одной из наиболее актуальных проблем правового регулирования корпоративных отношений, как в России, так в странах Европейского Союза (далее – ЕС), всегда являлся вопрос о защите прав участников хозяйственных обществ, достигаемой посредством обеспечения их активного участия в управлении делами общества и законодательно закрепленной возможностью их влияния на существо принимаемых органами управления решений.

Анализ корпоративной практики России и ЕС свидетельствует о том, что обеспечить стабильное существование хозяйственного общества невозможно без учета интересов не только всех участников хозяйственного общества, но и отдельных их групп, например менеджмента хозяйственного общества или его кредиторов. При этом бесспорно утверждение Д. И. Дедова о том, что «человечество только приближается к сбалансированному регулированию корпоративных отношений, основанному на удовлетворении каждого отдельного интереса, признанного преобладающим» [1, с. 94].

Не подвергается сомнению и тот факт, что хозяйственные общества, являясь коммерческими организациями, в качестве основной цели своей деятельности имеют извлечение прибыли.

Таким образом, можно вести речь о разумно понимаемых интересах всех групп акторов хозяйственных обществ, связанных с их участием в подобной организации. Так, А. И. Каминка рассматривал дивиденды, получаемые акционером, в качестве цели, к которой стремятся участники акционерного общества, как и всякий предприниматель, деятельность которого направлена на извлечение прибыли [2, с. 60–113]. Следовательно, можно заключить, что наличие прибыли является доминирующим в перечне интересов участника хозяйственного общества.

Действительно, интерес в эффективной хозяйственной деятельности общества, динамичном росте его экономических показателей выступает неким объединяющим интересом и является связующим звеном между различными интересами всех участников предприятия. Полагаем, именно этот фактор обуславливает наличие индивидуального интереса и обеспечивает его реализацию каждым участником хозяйственного общества в получении части прибыли. Нельзя забывать и о том, что исходя из обозначенного единого интереса желаемым достижимым эффектом от управления хозяйственным обществом наряду с развитием производства и расширением бизнеса должна быть оптимизация экономических показателей деятельности компании, в свою очередь, предполагающей первостепенное удовлетворение предпринимательских интересов его инвесторов.

Теоретически все участники хозяйственного общества должны быть объединены одним общим интересом. Однако практика показывает, что достаточно демократическое устройство управления хозяйственным обществом, основанное именно на идее общих интересов, в то же время само ее и подрывает. Так, действия участников хозяйственных обществ в рамках складывающихся корпоративных отношений, как в ЕС, так и в России, подчинены общему интересу – непосредственному повышению прибыльности предприятия и повышению в связи с этим своих доходов. Именно общий интерес является предпосылкой к передаче управления в хозяйственном обществе большинству. Этот тезис в большей степени применим к акционерным обществам, поскольку «если всех акционеров объединяет единый интерес, то образующие большинство крупные акционеры действуют в общих интересах, в том числе и в интересах меньшинства, в котором остаются, как правило, мелкие акционеры общества» [3, с. 198]. Если принять как догму приведенное высказывание В. А. Гуреева, то придется признать, что конфликта интересов акционеров нет и быть не может. Однако реальность свидетельствует об обратном. Наличие большого числа корпоративных конфликтов подтверждается судебной практикой. Можно предположить, что причиной этого явления выступает демократическая система управления хозяйственным обществом.

Отметим, что для России характерна концентрированная система корпоративной собственности, существующая и в странах ЕС. Данная система характеризуется наличием у основной части акционерных обществ ряда крупных акционеров, определяющих судьбу общества. При этом воля миноритарных акционеров учитывается постольку, поскольку это прямо не противоречит интересам большинства [4, с. 81]. По этой причине основной конфликт в корпоративных отношениях возникает между контролирующими и миноритарными акционерами, в связи с чем, по мнению

большинства ученых, правовая защита миноритарных акционеров приобретает в рамках данной системы особое значение [5]. Кроме того, следует отметить, что волеизъявление большинства участников хозяйственного общества и принятие ими решений означает своеобразное преобразование их воли в волю юридического лица как самостоятельного субъекта права. При этом позиция меньшинства участников хозяйственного общества не оказывает никакого влияния на принимаемые в обществе решения. Данное обстоятельство служит неизбежной предпосылкой возникновения между данными группами акционеров разногласий, которые, в конечном счете, приводят к конфликту их интересов. Так, например, Е. П. Губин определяет конфликт корпоративных интересов как объективное противоречие интересов участников корпоративных отношений, которое может привести к корпоративному конфликту [6, с. 19].

В. В. Долинская верно отмечает, что «все заинтересованные в деятельности АО субъекты обладают частными интересами, разнонаправленными потребностями, например, максимизация личных доходов на коротком промежутке времени – для акционеров, стабильное существование АО с постоянным повышением эффективности его деятельности (в идеале) и (или) повышение личных доходов (в худшем случае независимо от результатов деятельности АО и справедливого распределения прибыли) – для управляющих, стабильное сохранение рабочих мест, повышение оплаты труда (и в лучшем случае участие в управлении АО) и т. д.» [7].

Теперь обозначим те факторы, которые позволяют вести речь о схожих интересах участников хозяйственных обществ. Полагаем, что в качестве таковых выступает совокупность закрепленных в законодательстве прав участников хозяйственных обществ, поскольку субъективные права в данном случае определяют интересы лиц. Однако, существует и иная позиция по этому вопросу. Так, О. С. Иоффе подчеркивает, что «интересы, получающие юридическую защиту, образуют субстанцию прав» [8, с. 556]. Тогда, основываясь на содержании основных прав участников хозяйственных обществ, возможно определить и их основные интересы, связанные с участием в обществе. К подобного рода интересам можно отнести: интерес в получении части имущества общества в случае его ликвидации, интерес в управлении обществом, связанный с контролем над вложенным капиталом, интерес акционера в получении дохода от продажи акций общества и, конечно же, интерес акционера (чаще миноритарного) в получении части дохода акционерного общества в виде дивиденда, приходящегося на его долю в уставном капитале АО.

Тем не менее общий характер последнего интереса достаточно сомнителен, потому как практику выплаты дивидендов традиционно связывают с возможностью возникновения двух сталкивающихся, взаимоисключающих интересов. Безусловно, акционеры, вкладывающие капитал в общество, вправе рассчитывать на доход от распределения полученной прибыли и, более того, заинтересованы в том, чтобы значительная часть ее направлялась на выплату дивидендов. Однако предназначение чистой прибыли не ограничивается выплатой дивидендов, часть ее необходимо направить на развитие производства. Таким образом, задача законодателя заключается в создании правового инструментария, способного устранить первопричину возникновения корпоративных споров – конфликт интересов акционера и общества как юридического лица в целом – и обеспечить баланс их интересов [9, с. 67].

Детализация же основного конфликта корпоративных интересов, возникающего между контролирующими и миноритарными акционерами в аспекте проблематики защиты прав акционера на выплату дивидендов, проявляется в следующем. В соответствии с пунктом 2 статьи 42 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – Закон об АО) источником выплаты дивидендов является чистая прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерской отчетности после налогообложения. Чистая прибыль общества, являющаяся источником выплаты дивидендов, одновременно служит и источником развития общества. Исходя из этого законом установлено, что выплата дивидендов является лишь правом, а не обязанностью общества (пункт 1 статьи 42 Закона об АО). Более того, в ряде случаев статьей 43 Закона об АО устанавливается прямой запрет на осуществление дивидендных выплат.

В свою очередь, по закону «замкнутого круга» законодательное закрепление выплаты дивидендов в качестве права, а не обязанности общества обуславливает тот факт, что именно мажоритарные акционеры принимают решение о распределении полученной обществом прибыли. Как правило, владельцам крупных пакетов акций значительно выгоднее реинвестировать прибыль в дальнейшее укрупнение и развитие производства, а также формирование резервных фондов, тогда как интерес миноритарных акционеров заключается в получении дивидендов по инвестированным в акции средствам.

К сожалению, приходится констатировать, что в современной России регулярные выплаты дивидендов представляют собой чрезвычайно редкое явление. Именно данный факт лежит в основе корпоративного конфликта между российскими мажоритариями и миноритариями [10].

Ключевые, направленные на минимальную правовую стандартизацию права корпораций документы «soft law» Принципы корпоративного управления ОЭСР¹ и Корпоративное управление в Евразии: Сравнительный обзор 2004 г., разработчиком которого выступила ОЭСР, также к числу самых распространенных нарушений прав миноритарных акционеров наряду с нарушением процедуры созыва и проведения общего собрания акционеров, уменьшения активов общества и сделок с личной заинтересованностью относят и невыплату дивидендов (с. 38 Обзора).

Необходимость законодательного признания выплаты дивидендов обязанностью, а не правом общества активно обсуждается на самых различных уровнях взаимодействия науки и практики, законодательной и исполнительной власти. Так, Департаментом корпоративного управления Минэкономразвития России было рассмотрено обращение, содержащее негативную оценку изменениям, внесенным в Федеральный закон от 26 декабря 1995 года 208-ФЗ «Об акционерных обществах» Федеральным законом от 28.12.2010 № 409-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования выплаты дивидендов (распределения прибыли)» и высказана своя позиция в Письме Минэкономразвития от 28 марта 2011 № д06-1768 «О совершенствовании законодательства в части, определяющей порядок выплаты дивидендов» [14].

Таким образом, согласно статье 42 Закона об АО право акционеров на получение дивидендных выплат возникает

только в случае принятия общим собранием акционеров решения о выплате объявленных дивидендов.

Аналогичный подход демонстрирует и европейский законодатель. В странах ЕС у акционеров есть два основных права: на управление и на дивиденды. Для мажоритарного акционера наиболее важным является право на управление (т. е. контроль финансовых потоков), а для миноритария намного важнее право на дивиденды.

Вторая директива «О капитале» [15] явилась следствием осознания того, что вступающие в Союз новые государства обладают такими особенностями национального законодательства, которые не всегда возможно соединить в европейском контексте общего плана. Принятая 13 декабря 1976 г. после вступления в ЕЭС трех новых государств-членов (Дании, Великобритании и Ирландии), она распространила свое влияние только на АО, акции которых подлежат свободному обращению, и закрепила континентальную систему твердого капитала, абсолютно чуждую праву Великобритании и Ирландии. В результате возникла необходимость ограничиться акционерными обществами, оставив нормы о капитале ООО негармонизированными². Однако Бельгия и Нидерланды распространили действие ее положений и на частные компании. В 1992 г. Директива была дополнена с целью применения ее положений к объединениям компаний.

Вторая директива установила для каждой публичной компании в целях защиты интересов своих акционеров и третьих лиц обязательность предоставления всем заинтересованным лицам информации о месте нахождения акционерного общества, количестве и видах акций, о размере капитала, на который была осуществлена подписка на акции, о размере обязательного уставного капитала и др. Кроме того, в директиве урегулированы такие вопросы, как порядок оплаты уставного капитала, его уменьшения и увеличения, условия приобретения обществом или за счет общества его собственных акций.

Статья 15 Директивы позволяет выплачивать дивиденды только из прибыли (из свободных фондов).

Особые требования как в российском, так и гармонизированном европейском законодательстве предъявляются к холдингу и его дочерним компаниям, акции которых принадлежат холдингу – группе экономически взаимодействующих юридических лиц, в которой головной компании достаточно минимальной доли участия в других юридических лицах для полного контроля над их деятельностью. Это связано с тем, что холдинги активно используют внутренние операции по купле-продаже ценных бумаг для перераспределения денежных средств между подразделениями с целью финансирования крупных инвестиционных проектов и сделок.

Холдинги как разновидность предпринимательских объединений в сравнении с неинтегрированными коммерческими организациями обладают некоторыми преимуществами [17]. Среди них: согласованная финансовая, инвестиционная, кредитная политика, имидж крупной и влиятельной интегрированной структуры, возможность лоббирования в законодательных и правительственных органах.

Так, с 1 января 2008 г. при переводе прибыли из дочерней компании в материнскую в форме дивидендов налог на прибыль платить с них не надо, если материнская компания владеет контрольным пакетом «дочки» больше года, этот пакет стоит более 500 млн руб. и «дочка» не зарегистриро-

¹ Ознакомиться с русским текстом Принципов корпоративного управления ОЭСР можно в электронном варианте на сайте: <http://www.oecd.org/daf/governance/principlesru.pdf>. [11]. См. подробнее также: 12, 13.

² Более подробный анализ Второй директивы см., например: 16.

вана в оффшоре. Принятие данного закона выгодно многим российским холдингам, так как достигается экономия на налоге на прибыль в сотни миллионов рублей [18].

Что касается права ЕС, то в данном контексте следует упомянуть Проект Девятой директивы, который был разработан в 1984 г. и направлен на урегулирование правовых связей между материнскими и дочерними компаниями. Его положения предусматривают, что любые участия в уставном капитале другой компании, превышающие 10 % от общего размера уставного капитала, должны официально объявляться и публиковаться в приложении к годовым отчетам³. Невыполнение данного требования влечет потерю прав, вытекающих из такого участия в уставном капитале другой компании. Основной задачей, которую поставили перед собой разработчики Девятой директивы, было создание правового механизма для опосредования экономических взаимоотношений внутри группы компаний.

Проект долгое время находился в подвешенном состоянии по причине отсутствия поддержки со стороны большинства государств-членов.

Данная директива пыталась воспроизвести нормы, подобные праву концернов (*Konzernrecht*) – кодифицированному законодательству о группах компаний, применяемому только в Германии и Португалии, которая переняла путем рецепции германские нормы. Общий смысл права концернов состоит в защите кредиторов и меньшинства акционеров зависимого общества. В остальных государствах-членах такого права не предусмотрено, а в случаях, когда предусмотрена при определенных условиях ответственность материнского общества по долгам дочернего, обосновывается позиция, что интересы меньшинства участников и кредиторов дочернего общества могут быть защищены с помощью общих институтов гражданского и корпоративного права. Таким образом, предварительный проект Девятой директивы виделся большинству государств-членов «слишком перфекционистским» или слишком «немецким» [19]. Однако сегодня появилась возможность предполагать, что проект

может быть принят, и причем в ближайшее время. С 1 января 2005 г. вступили в силу изменения, внесенные в Директиву Еврокомиссией. В соответствии с положениями директивы дивиденды освобождались от налога у источника, если участие в капитале дочерней компании составляло не менее 25 %⁴. Однако применение директивы в ряде случаев может быть ограничено законодательством соответствующих стран ЕС, направленным против уклонения от налогов. Согласно вступившим в силу изменениям было проведено поэтапное снижение доли участия с 25 до 20 % с 1 января 2005 г., 15 % с 1 января 2007 г. и, наконец, до 10 % с 1 января 2009 г.

Также изменения содержат определение постоянного представительства с уточнением того, что трансграничные дивиденды, получаемые и выплачиваемые постоянным представительством, также подпадают под действие директивы. Расширен и список организационно-правовых форм юридических лиц, на которые распространяются положения директивы, включающий в себя такие формы, как кооператив, компании с неограниченной ответственностью, взаимные компании и т. д. [21].

Резюмируя, можно заключить, что приоритетной целью и главным достигаемым эффектом посредством системного подхода правового обеспечения защиты прав участников хозяйственных обществ является одновременное сбалансированное удовлетворение интересов всех участников хозяйственного общества и отдельных их групп, в том числе и посредством разработки грамотной дивидендной политики предприятия. Полагаем, что сопровождаемая только таким системным правовым инструментарием современная российская экономика сможет соответствовать устойчивой гармонизированной посредством деятельности международных организаций специальной компетенции модели регулирования корпоративных отношений и корпоративного управления, уже успешно функционирующей в общеевропейском правовом пространстве.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дедов Д. И. Конфликт интересов. М., 2004. 288 с.
2. Каминка А. И. Основы предпринимательского права. Петроград: Труд, 1917. 127 с.
3. Гуреев В. А. Проблемы защиты прав и интересов акционеров в Российской Федерации. М., 2007. 208 с.
4. Степанов Д. Вопросы теории и практики эмиссионных ценных бумаг // Хозяйство и право. 2002. № 5. С. 78–97.
5. Klaus Gugler and B. Burcin Yurtoglu, Corporate Governance and Dividend Pay-out Policy in Germany, University of Vienna. P. 1–2. (quoted from PDF-file) // Available on [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://papers.ssrn.com> (дата обращения: 12.03.2012).
6. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе / под ред. Е. П. Губина. М., 1999. 248 с.
7. Долинская В. В. Понятие корпоративных конфликтов // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 6. С. 4–11.
8. Иоффе О. С. Гражданское правоотношение (по изданию 1949 г.) // Гражданское право. Избранные труды. М., 2003. 782 с.
9. Шапкина Г. С. Новое в акционерном законодательстве. Изменения и дополнения Федерального закона «Об акционерных обществах». Центр деловой информации еженедельника «Экономика и жизнь». М., 2002. 112 с.
10. Гетьман-Павлова И. В., Левинская И. Н. Защита прав миноритарных акционеров при слияниях и поглощениях в российском и зарубежном законодательстве // Безопасность бизнеса. 2010. № 4. С. 17–28.
11. Принципы корпоративного управления ОЭСР [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/governance/principles-ru.pdf> (дата обращения: 12.03.2012).
12. Иншакова А. О. Гармонизация корпоративного регулирования РФ с принципами кодекса лучшей практики ОЭСР // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2009. № 2 (17). С. 94–102.

³ Такая система предусмотрена, в частности, в латиноамериканских странах: законодательство обязывает в случае приобретения компанией определенного финансового участия в капитале других товариществ информировать их о величине такого участия. Положения аргентинского Закона о торговых товариществах 1984 г., например, обязывают одно из связанных предприятий, участие которого в капитале другого предприятия превышает 25 % капитала последнего, информировать его участников об этом на следующем очередном общем собрании (ст. 33, п. 6 ст. 66). Согласно ст. 247 бразильского Закона об АО контролирующая компания обязана сообщать об инвестировании более 10 % своих активов в контролируемые общества. В случае, когда размер инвестиций превышает 30 % активов контролирующей компании, на последнюю налагается обязанность раскрытия «финансовой консолидации» посредством указания размера участия контролирующего товарищества в контролируемых; операций, совершенных внутри группы, и их экономических результатах для каждого из товариществ, входящих в группу, по итогам каждого финансового года и т. д.

⁴ См. на примере законодательства Испании [20].

13. Иншакова А. О. Защита прав участников акционерных обществ в аспекте гармонизации корпоративного регулирования Российской Федерации и Организации экономического сотрудничества и развития // Экономика. Налоги. Право. М., 2010. № 6. С. 77–89.
14. О совершенствовании законодательства в части, определяющей порядок выплаты дивидендов: Письмо Минэкономразвития РФ от 28 марта 2011 № д06-1768 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mnogozaikonov.ru/catalog/date/2011/3/28/67287/> (дата обращения: 12.03.2012).
15. Директива 77/91/ЕС Совета от 13 декабря 1976 г. // Вестник ЕС. № L26. С. 1.
16. Сошникова М. П. Гражданско-правовые и экономические аспекты деловой репутации // Законодательство и экономика. 2008. № 1. С. 26–33.
17. Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: учеб.-метод. пособие. М.: ВолтерсКлувер, 2006. 648 с.
18. Иванова С. Из дочернего кармана // Forbes. 2007. Сент. С. 46.
19. Hopt K. Harmonisierung im europäischen Gesellschaftsrecht: Status quo, Probleme, Perspektiven // ZGR. 1992. S. 265.
20. Дударев А. В. Взаимодействие нотариата Испании и России: правовые основы и перспективы // Нотариус. 2009. № 3. С. 2–6.
21. Официальный сайт аудиторской компании ROCHE&DUFFAY [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roche-duffay.ru> (дата обращения: 12.03.2012).

REFERENCES

1. Dedov D. I. Conflict of interests. M., 2004. 288 p.
2. Kaminka A. I. Fundamentals of entrepreneurship law. Petrograd: Trud, 1917. 127 p.
3. Gereyev V. A. Issues of protection of the rights and interests of the shareholders in the Russian Federation. M., 2007. 208 p.
4. Stepanov D. Issues of the theory and practice of issued securities // Economy and law. 2002. # 5. P. 78–97.
5. Klaus Gugler and B. Burcin Yurtoglu, Corporate Governance and Dividend Pay-out Policy in Germany, University of Vienna. P. 1–2 (quoted from PDF-file) // Available on [Electronic resource]. Access mode: <http://papers.ssrn.com>. (date of viewing: 12.03.2012).
6. Management and corporate control in the joint stock company / edited by E. P. Gubin. M., 1999. 248 p.
7. Dolinskaya V. V. Concept of corporate conflicts // Laws of Russia: experience, analysis, practice. 2010. # 6. P. 4–11.
8. Ioffe O. S. Civil legal relations (as per the edition of 1949) // Civil law. Selected works. M., 2003. 782 p.
9. Shapkina G. S. New in the joint stock legislation. Revisions and amendments of the Federal law 'On the joint stock companies'. Center for business information of the weekly edition 'Economics and life'. M., 2002. 112 p.
10. Get'man-Pavlova I. V., Levinskaya I. N. Protection of the rights of minority shareholders during the merge and absorption in the Russian and foreign legislation // Business safety. 2010. # 4. P. 17–28.
11. Principles of corporate management of OECD [Electronic resource]. Access mode: <http://www.oecd.org/daf/governance/principles-ru.pdf>. (date of viewing: 12.03.2012).
12. Inshakova A. O. Harmonization of the RF corporate regulation in line with the principles of the best practice of OECD // Journal of foreign legislation and comparative science of law. 2009. # 2 (17). P. 94–102.
13. Inshakova A. O. Protection of the rights of the joint stock companies members in terms of harmonization of regulation of the Russian Federation and the Organization of economic cooperation and development // Economics. Taxes. Law. M., 2010. # 6. P. 77–89.
14. On improvement of legislation in the part determining the procedure of dividends payment: the letter of the RF Ministry of economic development dated March 28, 2011 # d06-1768 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.mnogozaikonov.ru/catalog/date/2011/3/28/67287/> (date of viewing: 12.03.2012).
15. Directive 77/91/EC dated December 13, 1976 // Bulletin of EC # L26. P. 1.
16. Soshnikov M. P. Civil-legal and economic aspects of business reputation // Legislation and economics. 2008. # 1. P. 26–33.
17. Shitkina I. S. Holdings: legal regulation and corporate management: textbook. M.: WaltersCloover, 2006. 648 p.
18. Ivanova S. From the subsidiary pocket // Forbes. 2007. September. P. 46.
19. Hopt K. Harmonisierung im europäischen Gesellschaftsrecht: Status quo, Probleme, Perspektiven // ZGR. 1992. S. 265.
20. Dudarev A. V. Cooperation of the notary service in Spain and Russia; legal bases and prospects // Notary. 2009. # 3. P. 2–6.
21. Official site of the audit company ROCHE&DUFFAY [Electronic resource]. Access mode: <http://www.roche-duffay.ru> (date of viewing: 12.03.2012).

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



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

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

08.00.01. – Экономическая теория

**08.00.05. – Экономика и управление
народным хозяйством**

01. – Экономика, организация и управле-
ние предприятиями, отраслями, комплекса-
ми.

02. – Управление инновациями.

03. – Региональная экономика.

04. – Логистика.

05. – Экономика труда.

06. – Экономика народонаселения
и демография.

07. – Экономика природопользования.

08. – Экономика предпринимательства.

09. – Маркетинг.

10. – Менеджмент.

11. – Ценообразование.

12. – Экономическая безопасность.

13. – Стандартизация и управление качеством
продукции.

14. – Землеустройство.

15. – Рекреация и туризм.

**08.00.10. – Финансы, денежное обращение
и кредит**

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика

**08.00.13. – Математические
и инструментальные методы в экономике**

08.00.14 – Мировая экономика

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

08.00.01. – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯУДК 330
ББК 65.050**Мосейко Екатерина Евгеньевна,**соискатель и ассистент каф. экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: e.moseyko@mail.ru**ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА ЗДОРОВЬЯ КАК СИСТЕМЫ ОТНОШЕНИЙ
ПО ПОВОДУ ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВА****INSTITUTIONALIZATION OF THE HEALTH CAPITAL AS THE SYSTEM OF RELATIONS
REGARDING ITS REPRODUCTION**

Институциональный подход к анализу капитала здоровья даёт наиболее содержательное представление процесса воспроизводства капитала здоровья как системы одноимённых отношений, имеющих сложную многоуровневую и многофакторную структуру. Конструирование институциональной структуры капитала здоровья позволит выявить закономерности этого процесса, а также унифицированные способы наиболее эффективного самовозрастания стоимости капитала здоровья – институты и конкретные каналы для потоков материального, информационного и финансового обмена.

The institutional approach to the analysis of the health capital gives the most substantial representation of the reproduction process of the health capital as the system of the relations of the same name having complicated multilevel and multifactor structure. Designing of the institutional structure of the health capital will allow revealing the appropriateness of this process, as well as the unified methods of the most effective self-increase of health capital cost, the institutions and the specific channels for the streams of material, information and financial exchange.

Ключевые слова: капитал здоровья, воспроизводство капитала здоровья, система, структура, институциональный подход, институт, институционализация, институциональная структура, институционализация капитала здоровья, самосохранительное поведение, корпоративная социальная ответственность, конституционная экономика.

Keywords: health capital, reproduction of the health capital, system, structure, institutional approach, institute, institutionalization, institutional structure, institutionalization of the capital of health, self-preservational behavior, corporate social responsibility, constitutional economics.

Под влиянием тенденций развития современного способа экономического производства изменяется позиционирование качества активных человеческих способностей и его эффекта на результирующие социально-экономические показатели. Вместе с тем затратная природа функционирования активных человеческих способностей позволила исследователям установить закономерное взаимодействие расходов на развитие человеческих способностей и отдачи от их использования. Полученные нобелевским лауреатом Г. Беккером выводы актуализируют процессы поиска наиболее оптимальной и эффективной модели развития активных человеческих способностей, особенно здоровья человека, выступающего «мерой и возможностью реализации многочисленных человеческих потенций». Таким образом,

анализ воспроизводства здоровья как инвестиционного ресурса или капитала позволит установить основные рычаги повышения конкурентоспособности как отдельных индивидов, так и фирм и национальных экономик в целом.

Современные представления о капитале здоровья как структурном элементе совокупного человеческого капитала в русле неоклассического направления экономической мысли¹, безусловно, позволяют обозначить основные каналы влияния капитала здоровья на макроэкономические показатели, среди которых: повышение производительности труда, увеличение предложения качественной рабочей силы, содействие развитию образования, соотношение расходов и сбережений [1]. Между тем, как нам представляется, данный подход ограничен в своей инструментарии наличием абстрактных схем. Как показывает реальный, позитивный анализ, процесс формирования капитала здоровья или инвестирование в него совсем не подчиняется законам классического экономического анализа. Поведение субъектов далеко не рационально при принятии инвестиционных решений, подвержено влиянию эмоциональных факторов, «общих психологических настроений» в терминологии Дж. Кейнса, массового поведения, социального окружения (такие его эффекты, как присоединения к большинству, сноба, Веблена, ориентация на среднее мнение, социальные стандарты инвестирования, боязнь социального ostracism и межпоколенческих связей). Иными словами, поведение индивидов при принятии ими решений инвестирования в капитал здоровья социально обусловлено [2].

Сложность анализа капитала здоровья как многоуровневого явления обусловлена также спецификой его понимания как инвестиционного ресурса, выходящего за рамки «преодоления биологической ограниченности человека». В современной трактовке капитал здоровья включает также компоненту психосоциального благополучия² неформального, живого опытного знания, занимающего в структуре человеческого капитала базовое место в результате

¹ Методологический подход к здоровью как экономическому благу разработал М. Гроссман, предложив модель спроса на здоровье, используя теорию человеческого капитала. Как инвестиционный товар, здоровье является элементом человеческого капитала или ценности человека как части производства, которая обеспечивает ему возможность заработать.

² Общепринятой на сегодняшний день трактовкой здоровья человека является трактовка ВОЗ, согласно которой здоровье человека – это состояние его физического, психологического и социального благополучия. В связи с этим увеличивается количество факторов, оказывающих влияние на состояние потенциала, а следовательно, капитала здоровья человека, от управления которыми зависят сохранение и прирост капитала здоровья.

развития производительных сил. К. Марацци говорит по этому поводу в своей новаторской работе «о новом постоянном капитале, у которого отсутствуют традиционные признаки... Его нельзя присвоить, он неделим, не поддается количественному измерению и локализации» [3, с. 47]. Другими словами, новый постоянный капитал состоит из всей «совокупности общественных и личных отношений, из тех способов, которыми производится и воспринимается информация, которая сначала должна скопиться в рабочей силе, чтобы ее можно было затем активизировать в ходе производственного процесса» [3, с. 48].

В силу обозначенных причин целесообразно актуализировать поиск новой модели воспроизводства капитала здоровья. Обозначенный неоклассиками подход к определению инвестиций как ресурсов обуславливает понимание инвестиционных процессов преимущественно через функциональный подход – с точки зрения влияния ресурсов на процесс производства, а также обеспечения результатов в будущем. Понимание инвестиций как ресурсов – средств производства – выдвигает на передний план лишь технико-экономические аспекты проблемы, не затрагивая отношений по поводу инвестиций. Взгляд на инвестиционные ресурсы исключительно с вещной стороны придает определению узкий, «технократический» характер. Трактовка основной функции процесса инвестирования – принести результат, обеспечивать приращение капитала, – не позволяет понять инвестиции как реально существующую систему отношений.

Категория «отношение» шире категории «вложение капитала», «накопление» и включает весь комплекс условий для осуществления воспроизводства, агентов, динамику процесса производства, противоречия, предпочтения, неопределенность, риск, многовариантность выбора.

Таким образом, капитал здоровья как экономическая категория представляет собой не просто запас здоровья, который индивид использует для производства человеческого капитала. Капитал здоровья – это система социально-экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу воспроизводства здоровья как инвестиционного ресурса, организованная и упорядоченная с целью прироста и сохранения капитала здоровья для обеспечения потока будущих выгод³.

Нам представляется, что анализ капитала здоровья как совокупности отношений, для которых характерен весь спектр названных особенностей, целесообразно проводить в рамках институционального подхода, так как с его помощью возможен учёт факторов и условий осуществления экономических взаимодействий, управление риском и неопределенностью окружающей среды, разрешение противоречий и достижение эффективности обмена. Другими словами, институциональный подход дает возможность понять сущность человеческого капитала, в том числе капитала здоровья, не только как стоимости, приносящей поток дохода, но и как общественной ценности, вектор формирования и использования которой задается существующей институциональной средой.

³ Деятельность субъектов системы воспроизводства капитала здоровья является системной, т. к. подчинена достижению общей цели сохранения и прироста капитала здоровья для обеспечения потока будущих выгод. Таким образом, система отношений по поводу воспроизводства капитала здоровья выделяется по функциональному признаку как деятельность по поводу сохранения и прироста капитала здоровья для обеспечения потока будущих выгод. Субъекты деятельности вступают в отношения воспроизводства капитала здоровья, т. к. каждый из них имеет собственный экономический мотив.

Итак, процесс воспроизводства капитала здоровья имеет сложную системную организацию. Во-первых, он осуществляется рядом субъектов, которые готовы отказаться от текущего потребления для обеспечения потока будущих выгод. Во-вторых, согласованные в ходе взаимного приспособления действия субъектов направлены на сохранение и прирост капитала здоровья путем управления факторами риска потенциала здоровья, которые в экономической модели функционирования капитала здоровья являются факторами его предложения. От состояния факторов зависит величина запаса капитала здоровья и возможность его прироста. Среди факторов, определяющих состояние здоровья человека, учёные выделяют следующие: факторы социально-экономического благополучия индивида и образа жизни (образование носителя человеческого капитала, социально-экономический статус, финансовое обеспечение, культура питания, сна, физической активности и т. д.), экологический фактор места и работы носителя человеческого капитала, фактор природно-биологических особенностей носителя человеческого капитала (наследственность, генетическая предрасположенность), фактор качества и доступности медицинской помощи [4]. Здесь также следует указать на ограниченность выводов классической трактовки капитала здоровья, которая рассматривает как аргументы производственной функции капитала здоровья лишь медицинские услуги, их стоимость, а также возможности лекарственного обеспечения. Остальные факторы, которые, по мнению исследователей, оказывают куда более значительное влияние на состояние здоровья, остаются за пределами классической модели. Заметим, что учёт всевозможных факторов сохранения и продления естественного запаса здоровья позволит взять курс на «здоровьесберегающую стратегию» в отношении действий субъектов, вместо «лечебной», характерной для современного общества.

Для выявления особенностей системы отношений по поводу воспроизводства капитала здоровья необходим «переход от представления системы как некоторой части внешнего пространства к представлению ее в виде совокупности внутренних элементов и их связей», а именно структуризация системы [5, с. 10]. Заметим здесь, что структуризация системы далеко не однозначна и ее членение на элементы и связи может производиться многими конкретными способами в зависимости от цели исследования. По этому поводу профессор Г. Клейнер отмечает, что «единственной и объективной структуризации системы... не существует: всегда есть возможность ее ментальной реструктуризации, т. е. адекватного представления в виде иной структуры» [5, с. 10]. Например, можно выделить воспроизводственную структуру системы формирования и использования капитала здоровья, обозначив совокупность элементов – стадий или этапов (производство, распределение, обмен и потребление) и связей между ними. Или выделить функциональную структуру со свойственными субъектам и объектам системы – элементам – функциями и взаимосвязями. Однако в том или ином случае под структуризацией, по мнению Г. Клейнера, понимается «представление системы в виде объединения двух взаимосвязанных по определенному правилу типов объектов: множества элементов и связей между ними». Цели нашего исследования соответствует задача построения институциональной структуры капитала здоровья – результата институционализации системы отношений по поводу его воспроизводства.

Прежде чем перейти к институциональному анализу капитала здоровья, поясним наше понимание категории

«институт». Нам представляется, что наиболее унифицированную и содержательную трактовку понятия «институт» даёт профессор Н. Лебедева, используя метод редуцирования множества определений и выявляя исходное в понимании сути института, а именно: «отношение согласия, возникающие между субъектами в процессе их жизнедеятельности». Далее, профессор Н. Лебедева представляет институт как «систему устойчивых отношений по поводу согласования (упорядочивания) форм совместных взаимодействий индивидов на основе использования норм и правил, разделяемых участниками взаимодействия» [6, с. 47].

С точки зрения теории объективизма, институт – это то, что извне координирует социальное взаимодействие. Однако для эффективного функционирования института важно не внедрение его координирующим органом в практику социально-экономических отношений, а эволюционное развитие как результата кооперации субъектов взаимодействий – взаимного приспособления в результате практики совместных отношений [7].

Таким образом, институты – это определённые в ходе взаимодействия нормативные модели, которые определяют то, что в данном обществе считается должным, законным или ожидаемым образом действия или социального взаимоотношения. Институциональные устройства, в рамках которых происходит воспроизводство человеческого капитала и его элементов, интегрируют действия отдельных субъектов, направляя их вектор в русло формирования и воспроизводства функциональной рабочей силы, отвечающей общественным потребностям. В процессе институционализации осуществляется ориентация хозяйствующих субъектов в социально-экономическом пространстве, выработка мотивов поведения, а также координация действий. Иными словами, институты типизируют как индивидуальные действия, так и индивидуальных деятелей. По мнению П. Бергера и Т. Лукмана, «институционализация имеет место везде, где осуществляется взаимная типизация опривыченных действий деятелей разного рода. Иначе говоря, любая такая типизация есть институт» [8].

Координация субъектов как результат их взаимной кооперации для достижения типичных моделей поведения осуществляется благодаря тому, что именно социально-экономические институты способствуют формированию интересубъективных связей между людьми. Как подчёркивает А. Шаститко, «важнейшим свойством институтов оказывается их влияние на формирование интересубъективных мыслительных конструкций, обеспечивающих взаимопонимание между людьми, что выражается в установлении равновесия, которое может быть названо «стабилизированным взаимодействием». Это взаимопонимание выражается в формировании согласованных ожиданий при минимальном обмене информацией, что позволяет сэкономить на рациональности» [9, с. 95]. Данное свойство институтов позволяет согласовать индивидуальные действия субъектов в целях воспроизводства всех аспектов и свойств капитала здоровья, отвечающих общественным потребностям. Таким образом, социально-экономические институты способны максимально оптимизировать взаимоотношения субъектов системы формирования и использования капитала здоровья, обеспечив, по мнению профессора Н. Лебедевой, «согласование взаимных потребностей, мотивов, целей и результатов деятельности» в условиях неопределённости окружающей среды.

Результаты взаимного приспособления субъектов системы воспроизводства капитала здоровья представлены

в таблице «Взаимное приспособление экономических субъектов и носителя человеческого капитала к совместной деятельности по сохранению и приросту капитала здоровья».

Итак, институты выступают как глубинные регуляторы общественных явлений, «решающие факторы интеграции и стабилизации общества» [10]. «Изучение институтов позволяет объяснить многообразие социальных процессов, происходящих в разных странах, глубже осмыслить историю и перспективы общественного развития» [11, с. 14].

Таким образом, конструирование институциональной структуры системы формирования и использования капитала здоровья позволит ответить на вопрос о закономерностях процесса воспроизводства капитала здоровья, иными словами, выявить унифицированные способы наиболее эффективного самовозрастания стоимости капитала здоровья – институты и конкретные каналы для потоков материального, информационного или финансового обмена. В этом и состоит, на наш взгляд, основная цель институциональной структуризации системы формирования и использования капитала здоровья.

Понятие институционализации – выделения институциональной структуры – как определения наиболее эффективного способа взаимодействия групп интересов тесно связано с понятием порядка, упорядочивания. Дж. Коммонс пишет, что «исходной единицей деятельности, связывающей право, экономику и этику», т. е., по его словам, «исходным элементом институционального анализа», является «транзакция» как социальная форма взаимодействия людей, содержащая в себе «принципы конфликта, взаимной зависимости и порядка» [9, с. 189]. Субъекты, как правило, не взаимодействуют друг с другом случайным или произвольным образом, а их отношения характеризуются социальной упорядоченностью, переплетением взаимоотношений в повторяющихся и устойчивых формах, стремлением к достижению гармонии интересов с учётом допустимой области правомочий каждого индивида, которая может модифицироваться в результате их отношений. То есть единица институционального анализа, согласно Дж. Коммонсу, должна быть точкой реализации конфликтующих интересов (собственности), содержать реализуемость ожиданий, тем самым внося элемент порядка. «Результатом преодоления противоречий интересов и действий выступают правила, которые упорядочивают взаимоотношения людей, позволяя каждой стороне реализовать свои потенциальные преимущества, определить статус и роли субъектов, наделить их совокупностью прав собственности допустимых границ действия». Социальная упорядоченность, стабильность реальных экономических отношений, таким образом, придает групповому взаимодействию целенаправленность и организованность, направляет поведение в определенное русло и дает ощущение, что социально-экономическая жизнь организована, стабильна и подчинена достижению определённой цели.

Так, В. Ойкен в 40-х годах XX в., исходя из институциональной парадигмы регулирования хозяйственной деятельности, в отличие от формационной, определил «совокупность тех реализованных в каждом случае форм, в которых предприятия и домашние хозяйства связаны между собой и в которых, следовательно, протекает *in concreto* экономический процесс» понятием «экономический порядок страны» [12, с. 76]. В своей концепции экономических порядков В. Ойкен утверждает, что за всю историю человечества можно выделить лишь две основные формы экономического порядка – централизованно управляемый и конкурентный.

Таким образом, процесс институционализации или формирования институциональной структуры общественных, в том числе социально-экономических, отношений можно определить как их упорядочивание или организацию в систему статусов, ролей и конкретных действий каждого из субъектов, совершаемых в направлении достижения цели системы отношений. Институционализация представляет

собой синергетический процесс перехода от самоуправляющихся и самоорганизованных явлений к организованным и управляемым, делает возможным прогнозирование социального поведения в определённых ролях, снижая, таким образом, неопределённость социально-экономических отношений.

Таблица

Взаимное приспособление экономических субъектов и носителя человеческого капитала к совместной деятельности по сохранению и приросту капитала здоровья

Экономический субъект	Цель функционирования	Конфликт интересов субъекта и носителя человеческого капитала (противоречие деятельности)	Экономический мотив согласования интересов, целей и действий (получаемые преимущества в ходе обмена)	Форма взаимодействия субъектов и носителя капитала здоровья (результат приспособления)
Домашнее хозяйство	Воспроизводство человека путем удовлетворения потребностей	Соотношение между потребительскими расходами и сбережениями – источником инвестиций	Дифференциация доходов, улучшение благосостояния, увеличение периода социальной активности, в том числе и работоспособности	Самосохранительное поведение
Фирма	Максимизация прибыли, упрочнение позиций на рынке	Соотношение между производственными расходами или инвестициями, приносящими прибыль в краткосрочном периоде (развитие, расширение производства) и социальными инвестициями, имеющими отдачу в долгосрочной перспективе	Увеличение производительности труда, снижение издержек, связанных с временной нетрудоспособностью, получение налоговых преференций со стороны государства за ответственное корпоративное поведение, повышение уровня образования работника, повышение инвестиционной привлекательности предприятия	Охрана здоровья сотрудника (корпоративная социальная ответственность)
Государство	Максимизация общественной полезности	Противоречие между предпочтением достижения краткосрочных целей экономической политики в области охраны здоровья долгосрочным (например, выбор лечебной или здоровьесберегающей национальной стратегии)	Повышение уровня благосостояния населения страны; конкурентоспособности национальной экономики; уровня инвестиционной привлекательности страны	Защита конституционных прав человека в области охраны здоровья (конституционная экономика)

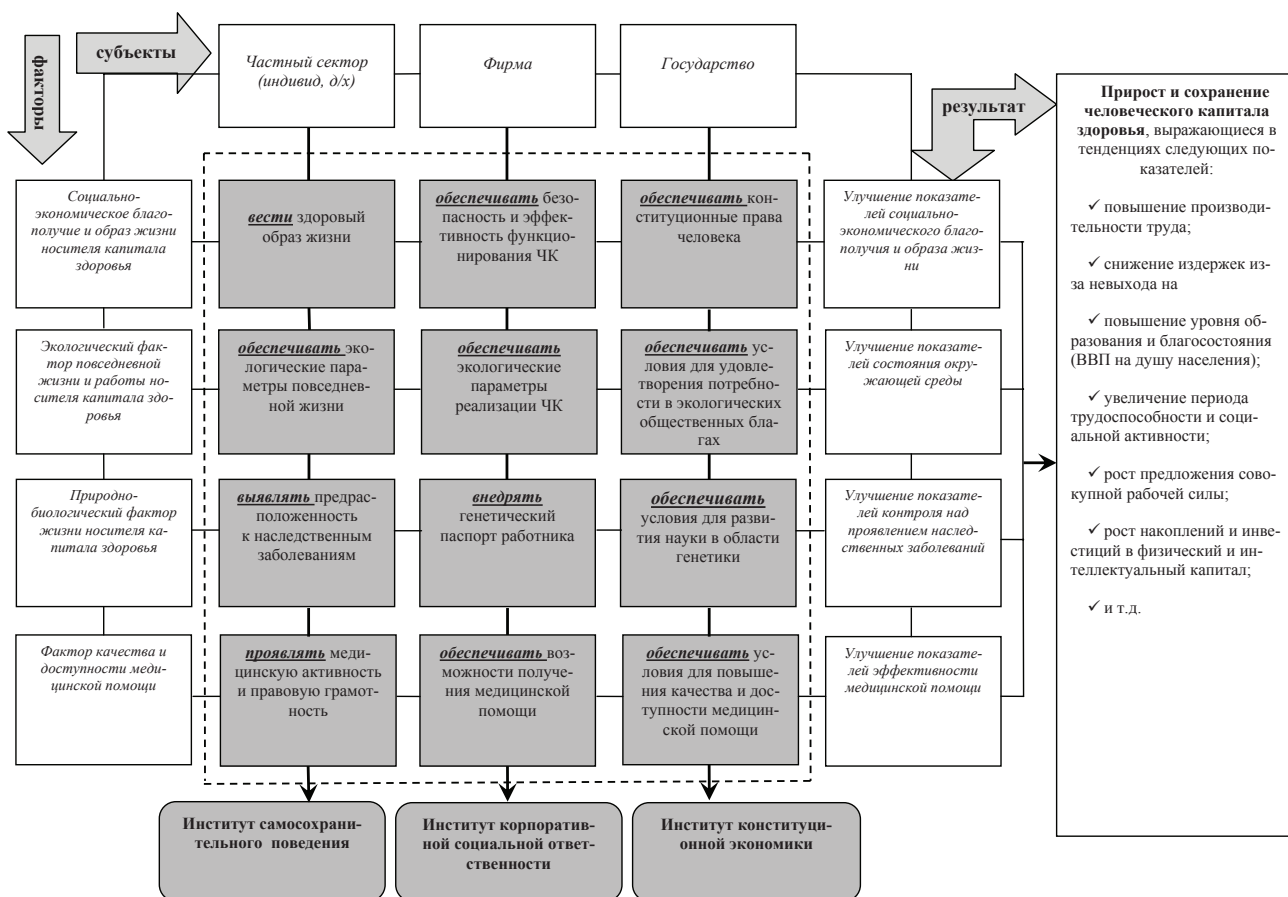
Источник: составлено автором.

Итак, как и любая общественная, в том числе экономическая системная, деятельность, отношения субъектов системы по сохранению и приращению капитала здоровья не хаотичны, а упорядочены, скоординированы, организованы в определенные (часто неявные) формы взаимодействия. Процесс институционализации социально-экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу воспроизводства капитала здоровья представляет собой их упорядочивание, организацию и типизацию в системе конкретных действий каждого из субъектов системы в направлении сохранения и прироста капитала здоровья с целью обеспечения потока будущих выгод для каждого из экономических субъектов. Совокупность связанных между собой общей целью, взаимодополняющих, непротиворечивых форм взаимодействия субъектов системы в отношении сохранения и приращения капитала здоровья с целью обеспечения потока будущих выгод образует институциональную структуру капитала здоровья (см. рис.).

Эффективность институциональной структуры капитала здоровья определяется положительной динамикой

показателей состояния факторов, влияющих на потенциал здоровья, и, соответственно, на предложение капитала здоровья, что, в свою очередь, обеспечивает поток будущих выгод для каждого из экономических субъектов.

Таким образом, процесс институционализации системы воспроизводства капитала здоровья обусловлен необходимостью выявления закономерностей ее формирования и развития. Институциональная структура капитала здоровья как системы отношений по поводу его воспроизводства позволит обеспечить эффективное функционирование одноименной национальной экономической модели, определить наиболее вероятные и оптимальные перспективные направления дальнейшего развития системы, повышения эффективности государственной экономической политики, нацеленной на обеспечение долгосрочного экономического роста в результате расширенного воспроизводства национального человеческого капитала.



Источник: составлено автором.

Рис. Институциональная структура капитала здоровья

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Bloom D. E. The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach / D. E. Bloom, D. Canning and J. Sevilla // World Development. 2004. Vol. 32. January. P. 1–13.
2. Деменьтьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 1. С. 13–30.
3. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал: пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 208 с.
4. Лисицын Ю. П. Общественное здоровье и здравоохранение : учеб. для вузов. М.: ГЭОТАР-МЕД, 2002. 520 с.
5. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.
6. Лебедева Н. Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитии. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 326 с.
7. Линдблом Ч. Рыночная система: Что это такое, как она работает и что с ней делать: пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хаиткулова; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. Дом Гос ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 320 с.
8. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995. 323 с.
9. Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учеб. для студентов вузов. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.
10. Parsons T. Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives. N. Y.: Prestige-Hall, 1966. P. 5–29.
11. Кирдина С. Г. Институциональная матрица: макросоциологическая объяснительная гипотеза // СОЦИС. 2001. № 2. С. 13–23.
12. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. 323 с.

REFERENCES

1. Bloom D. E. The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach / D.E. Bloom, D. Canning and J. Sevilla // World Development. 2004. Vol. 32. January. P. 1–13.
2. Dementyev V. V. What do we investigate, when we investigate institutions? // Economic bulletin of the Rostov State University. 2009. Vol. 7. # 1. P. 13–30.
3. Gorts A. Non-material. Knowledge, cost and capital: translation from German and French by M. M Sokolskaya; State university – Higher School of Economy. M.: Publishing house of State University – Higher School of Economy, 2010. 208 p.
4. Lisitsyn Yu. P. Public health and health care: textbook for Higher education institutions. M.: GEOTAR-MED, 2002. 520 p.
5. Kleyner G. B. Evolution of institutional systems. M.: Science, 2004. 240 p.
6. Lebedeva N. N. Institutional mechanism of economy: essence, structure, development. Volgograd: Publishing house of Volgograd State University, 2002. 326 p.

7. Lindblom Ch. The Market System: what it is, how it works, and what to make of it / translation from English D. Shestakova, R. Haitkulova; State university – Higher School of Economy. M.: Publishing house of State university – Higher School of Economy, 2010. 320 p.
8. Berger P., Lukman T. The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge. M.: Medium, 1995. 323 p.
9. Kuzminov Ya. I., Bendukidze K. A., Yudkevich M. M. Course of institutional economy: institutes, networks, transaction expenses, contracts [Text]: the textbook for students of Higher Education Institutions. M.: Publishing house of State University – Higher School of Economy, 2006. 442 p.
10. Parsons T. Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives. N.Y.: Prestige-Hall, 1966. P. 5–29.
11. Kirdina S. G. Institutional matrix: macrosociological explanatory hypothesis // SOCIS. 2001. # 2. P. 13–23.
12. Eucken W. Basic Principles of Economic Policy. M.: Progress, 1995. 323 p.

УДК 338.2
ББК 65.261.513

Киушина Вероника Васильевна,
аспирант каф. экономической теории и национальной экономики
Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского,
г. Саратов,
e-mail: vivacious@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

THE RESOURCES RESTRICTIONS INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE STRATEGY OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIA

В статье автором рассматриваются вопросы формирования новой модели развития национальной экономики, предполагающей опору на принципиально новые стратегические ресурсы и нацеленную на снятие существующих ресурсных ограничений. Доказывается необходимость учета влияния на траекторию развития страны ресурсных ограничений, которые особым образом вплетены во все элементы национальной экономики, от концептуальных основ и до способов их практического воплощения. Предложены меры воздействия на ресурсные ограничения (со стороны природных, человеческих, материально-технических ресурсов), позволяющие решить проблему реализации стратегии инновационного развития России.

The author has examined the issues of formation of a new model of the national economics development that is supported by the absolutely new strategic resources and is aimed at the resolution of the current resources restrictions. The necessity of accounting the influence of the resources restrictions on the direction of the country development, which are specifically incorporated into all components of the national economics, from conceptual bases to the methods of their practical implementation, has been proven. The measures of impact on the resources restrictions (from the natural, human, material-technical resources) have been proposed, which allow resolving the issues of implementation of the strategy of Russia innovation development.

Ключевые слова: ресурсы национальной экономики, инновационное развитие, ресурсные ограничения развития экономики, стратегия экономического развития, меры по смягчению ограничений развития экономики России.

Keywords: national economy resources, innovation development, resources restrictions of economical development, strategy of economical development, arrangements of Russia economical development restrictions softening.

Вопрос о минимизации экспортной зависимости российской экономики, ведущей к постепенной деградации всех общественных институтов и создающей непреодо-

лимый барьер эффективному экономическому развитию, находится в центре экономической дискуссии. Однако признавать в качестве национального приоритета всестороннюю модернизацию и видеть в этом создание исключительно инновационной экономики невозможно с точки зрения располагаемых ресурсов. В России должна быть выработана и реализована новая модель экономического развития, предполагающая опору на принципиально новые стратегические ресурсы и нацеленная на снятие существующих ресурсных ограничений. В этой связи главным представляется вопрос о разработке адекватной стратегии экономического развития.

По мнению В. Полтеровича, под стратегией стоит понимать траекторию изменения институтов и экономической политики, «соединяющую» текущее состояние с желательным. Но с нашей точки зрения, стратегия – это траектория изменения не только институтов и экономической политики, но и развития самой экономики, ее структур, ресурсной базы, а также накладываемых ею ограничений развития. В конечном счете, это траектория преобразования ресурсных ограничений, выступающих своеобразными индикаторами изменения барьеров со стороны ресурсов национальной экономики.

Центром финансовых исследований Института экономики РАН проводится мониторинг развития национальной экономики, нацеленный на получение оценок ряда индикаторов технических, человеческих и инновационных ограничений, исходя из задачи вхождения России к 2020 году в пятерку наиболее развитых стран, поставленной в Стратегии национальной безопасности до 2020 года (см. табл. 1). Сопоставление фактических и желаемых параметров развития российской экономики показывает важнейшие ограничения, формируемые со стороны природных, человеческих и технических ресурсов: нехватку инвестиций в основной капитал, резкую социально-экономическую дифференциацию, низкую инновационность производимой продукции и т. д.

Таблица 1

Параметры пороговых значений технических, человеческих и инновационных индикаторов, разработанных в России в 2000 и 2009 гг., и их фактическое состояние в 2010 г. [7, с. 54–55]

Показатели	Пороговые значения		Фактические данные за 2010 г.
	2000 г.	2009 г.	
Расходы на национальную оборону, % к ВВП	3,0	3,0	3,0
Расходы на гражданскую науку, % к ВВП	2,0	2,0	0,4
Объем инвестиций в основной капитал, % к ВВП	25,0	25 – 30	20
Доля производства машин, оборудования и транспортных средств, %	25,00	20,0	17,3
Доля инновационной продукции во всей отгруженной продукции, %	15,0	30,0	5
Отношение запасов полезных ископаемых к объему их добычи, %	125,0	125,0	н/д
Среднее количество детей на одну женщину	-	2,2	1,54
Соотношение численности людей пенсионного и трудоспособного возраста	-	0,4	0,5
Средства на здравоохранение, образование и культуру, % к ВВП	-	15,0	9,0
Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума во всем населении, %	7	6	13,0
Отношение средней пенсии к средней зарплате, %	-	40	37,0
Соотношение доходов 10 % населения с высокими доходами и 10 % населения с низкими доходами, раз	8	4 – 7	16,8
Уровень безработицы по методологии МОТ, %	5	4	7,5

В качестве целей государственной политики провозглашены переход на инновационный путь развития, подъем благосостояния населения, построение высокоэффективной социально ориентированной экономики. В Стратегии долгосрочного социально-экономического развития России, разработанной Минэкономразвития РФ, констатируется тупиковость инерционного энергосырьевого сценария развития, низводящего российскую экономику до роли сырьевого придатка мирового хозяйства. Инновационный сценарий означает обеспечение прорыва в развитии высоко- и среднетехнологичных производств, т. е. снятие ограничений со стороны избыточности природных и дефицита технологических ресурсов. Доля инновационного сектора должна повыситься с 10 % ВВП примерно до 20 %, а доля нефтегазового сектора, напротив, снизиться с 20 до 10–12 %.

В соответствии с научно обоснованными рекомендациями определяются приоритеты государственной экономической политики: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, модернизация экономики, развитие новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний,

реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры. Переход отечественной экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития должен на порядок повысить показатели инновационной активности, в 2–3 раза поднять эффективность экономики, в десятки раз увеличить долю российских высокотехнологических продуктов на мировом рынке. Это позволит, согласно данной концепции, более чем втрое повысить заработную плату и вывести страну в число высокоразвитых государств по уровню социально-экономического развития, захватив лидирующие позиции в ряде ключевых направлений роста глобальной экономики. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения, увеличения норм накопления до уровня наиболее быстроразвивающихся стран.

Однако правильная констатация задач и определение параметров – необходимое, но недостаточное условие достижения поставленных целей. Не менее важно правильно спланировать меры экономической политики, своевременно сконцентрировать ресурсы на перспективных направлениях, добиться их эффективного использования. Для понимания инновационных стратегических ориентиров необходимо внести дополнения, которые зададут конкретные стратегические установки и укажут на ресурсы, стимулирующие и препятствующие реализации выбранного пути. Задача совершенствования Стратегии долгосрочного экономического развития России является наиважнейшей на современном этапе становления модели инновационного развития государства.

Представляется необходимым сосредоточить средства экономической политики на смягчении ресурсных ограничений экономического развития, которые особым образом вплетены во все элементы национальной экономики, от концептуальных основ и до способов их практического воплощения. Средства воздействия на ресурсные ограничения должны быть оправданы результатом от их изменения. Для этого должны быть синхронизированы инструменты экономической политики. Воздействие на ресурсные ограничения развития национальной экономики усложняется тем, что экономическая политика государства обладает собственными ресурсными ограничениями, ибо любые экономические процессы требуют затрат. А поскольку проведение экономической политики требует концентрации значительных финансовых средств, повышения инвестиционной активности всех субъектов национальной экономики, то основным становится вопрос о направлении средств на устранение тех ресурсных ограничений, без изменения которых в России не может быть устойчивого инновационного экономического развития.

Незнание ресурсных ограничений препятствует их преодолению (смягчению). Так, в системах национальных экономик возникает особо сложный вид неопределенности – «рефлексивная петля». Субъекты экономической политики опираются на свое собственное восприятие экономической реальности, не всегда верное и полное, действуют, действие влияет на реальность, ее свойства воспринимаются, и снова организуется действие. Действительной причиной специфики развития национальной экономики может быть ее несовершенное понимание. Состояние непрерывного уточнения есть особый образ жизни в контингентном мире.

Выбор стратегии экономического развития России должен опираться на диагностику состояния национальной экономики, выявление ресурсных ограничений развития. Необходимо проведение углубленного исследования эко-

номических рычагов повышения эффективности использования ресурсного потенциала национальной экономики, решение широкого спектра научных и практических задач, связанных с устранением влияния ресурсных ограничений на экономическое развитие нашей страны, которое обеспечит его инновационную направленность. Важны как определение ограничений со стороны ресурсов национальной экономики, так и оценка возможности их изменения. На рис. 1 приведена последовательность шагов по исследованию ресурсных ограничений развития национальной экономики.

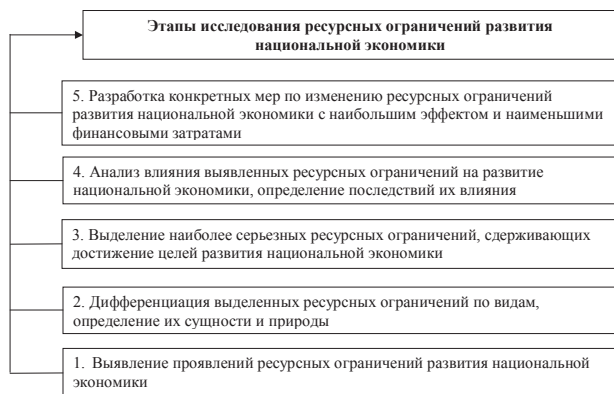


Рис. 1. Этапы исследования ресурсных ограничений развития национальной экономики

Инновационный сценарий развития экономики, изложенный в государственной Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года, будучи несвободным от объективных трудностей реализации, является единственным стратегическим способом обеспечения устойчивого инновационного развития экономики страны. Однако возможность изменения ресурсных ограничений развития отечественной экономики характеризуются относительной неразработанностью. Возникает необходимость предположения мер по изменению ресурсных ограничений, препятствующих реализации инновационного пути развития российской экономики (табл. 2).

Таблица 2

Меры по преодолению смягчению ресурсных ограничений развития экономики России

Ограничения	Меры по смягчению ограничений
Ограничения со стороны природных ресурсов	– органичное встраивание нефтегазового комплекса в национальную экономику через финансовую систему; – технологический прорыв в нефтегазовой отрасли; – введение тарифной паузы, замораживающей тарифы на газ, тепло и электроэнергию; – снижение материалоемкости производства из-за истощения запасов природных ресурсов и невозможности их быстрого наращивания
Ограничения со стороны человеческих ресурсов	– увеличение реальных доходов населения, усиление стимулирующей функции оплаты труда и повышение эффективности производства; – переход к системе социальных стандартов качества жизни; – создание исследовательских институтов, центров по научной организации труда и повышению квалификации на уровне социального партнерства или законодательной инициативы; – стимулирование обучения работников на рабочем месте на общественном и государственном уровне

Окончание табл. 2

Ограничения	Меры по смягчению ограничений
Ограничения со стороны материально-технических ресурсов	– проведение инвентаризации и переоценки состава утраченных в 1990-е годы промышленных предприятий; – формирование кластеров нововведений в базовых отраслях машиностроения; – вывод из производственного оборота оборудования в возрасте свыше 15 лет, введение штрафных санкций за использование устаревшего амортизированного оборудования и ускоренной амортизации для нового высокотехнологичного оборудования, расширение прав предприятий в этой области; – масштабное наращивание инвестиций; – удовлетворение значимого внутреннего спроса на современную технику

Меры по смягчению ограничений развития экономики России со стороны природных ресурсов.

1. Органичное встраивание нефтегазового комплекса в национальную экономику через финансовую систему, способную успешно абсорбировать и аккумулировать масштабные рентные доходы, которые могут использоваться для поддержки и развития секторов производства готовой продукции. Эти меры должны послужить целям перевода накопленных в национальной экономике сбережений и инвестиции для организации высокотехнологичного производства, построения экономики, менее уязвимой от внешних влияний. Поэтому практика вывода денежных средств, полученных в нефтегазовом секторе, в зарубежные финансовые активы должна быть законодательно ограничена. Эти средства должны быть предназначены для выполнения задачи по диверсификации российской экономики. Часть этих средств должны аккумулироваться в специальном внебюджетном инновационно-инвестиционном фонде для обеспечения поддержки внутренних институтов развития через организацию софинансирования наукоемких производств, перспективных научно-технических разработок, экологических программ и т. п., что имеет большое значение для формирования конкурентных преимуществ российской экономики в мировой экономике.

2. Технологический прорыв в нефтегазовой отрасли. Задача добывающей промышленности заключается в том, чтобы при повышении технологического уровня в получении сырья углублять его переработку. Чтобы войти в число лидеров технологического и социально-экономического развития, необходимо стремиться к увеличению числа перерабатывающих производств и расширению рынков продукции высоких переделов. Задача российского государства – сломить заинтересованность компаний в продаже нефтепродуктов низкой переработки, используя необходимые экономические рычаги, усиление контроля, например в форме восстановления государственной монополии на вывоз сырья. Вместе с ростом промышленного производства это послужит основой для расширения налоговой базы, роста стабильных доходов бюджета, не зависящих от конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

3. Введение тарифной паузы, замораживающей тарифы на газ, тепло и электроэнергию. По Конституции Российской Федерации недра ее земли принадлежат народу. Документы о приватизации справедливы в отношении приобретения зданий, сооружений, оборудования, оборотных средств добывающих предприятий, но не полезных ископаемых

и других природных ресурсов. Неправомочен любой акт, обращающий в частную собственность общественное достояние. Таким образом, государство поручило частным лицам выполнение операции по извлечению полезных ископаемых из недр, оставаясь при этом их владельцем. Производственные фонды при всех условностях их выкупа являются собственностью компании, а добытая нефть после компенсации компании стоимости ее извлечения остается собственностью государства. При такой системе в национализации нет необходимости. Организации же, транспортирующие нефть и газ, как и организации, реализующие природные ресурсы на мировом рынке, должны быть казенными или подчиняться сформулированным правилам ценообразования. Эта мера позволит обеспечить полное поступление природной ренты в бюджет страны и решить обостряющуюся проблему нарастания его дефицита.

4. Снижение материалоемкости производства из-за истощения запасов природных ресурсов и принципиальной невозможности быстрого их наращивания. Возможности снижения, например, энергоемкости для развитых стран не превышают 2–3 % в год. Для динамично развивающихся стран со средним уровнем технологического развития, таких как Китай или Россия, при высокой экономической динамике и интенсивных структурных сдвигах годовой темп снижения энергоемкости ВВП может достигать 4–5 % – предел, после которого более высокие темпы снижения энергоемкости невозможны. Целесообразно законодательно стимулировать освоение отечественной энергосберегающей и экологически чистой техники, введя как нормы по запрету эксплуатации энергорасточительных и экологически грязных технологий, так и льготы потребителям высокотехнологичной техники.

Меры по изменению ограничений развития российской экономики со стороны человеческих ресурсов.

1. Увеличение реальных доходов населения, усиление стимулирующей функции оплаты труда и повышение эффективности производства. Реальный рост заработной платы темпом 10–12 % в год может обеспечить рост производительности труда на 7–9 %. С учетом возможной 6–8-процентной годовой инфляции в экономике номинальный годовой прирост заработной платы в ближайшие 5–7 лет должен составить примерно 25–30 %. Такой быстрый рост заработной платы при сохранении инфляции на уровне 6–8 % поддерживает внутренний конечный спрос на высоком уровне и стимулирует рост производства. Опережающий рост заработной платы должен опираться не на рост экспортных доходов, а на мобилизацию и перераспределение внутренних финансовых ресурсов для реализации инновационного развития национальной экономики. При этом, поскольку суммарная доля доходов населения и государства в валовой добавленной стоимости практически не увеличивается, возможен быстрый рост инвестиций в основной капитал, опережающий динамику ВВП. Достойная заработная плата способствует не только увеличению производства, производительности труда, но и повышению трудовых пенсий, высокой покупательной способности населения, поступлению налогов. Следовательно, генерируя источники социальных услуг образования, медицины, культуры, а также пособий и льгот.

2. Переход к системе социальных стандартов качества жизни. Кроме минимального размера оплаты труда должен быть введен более высокий профессиональный социальный стандарт оплаты труда, который ориентирован на работников основных профессий каждой отрасли. Он может

быть привязан к действующей системе тарифных квалификационных групп, не имеющей базы социального стандарта оплаты труда. Новый социальный стандарт должен предусматривать определение доходов, достаточных для экономической устойчивости трудоактивной семьи. В соответствии с ним заработанный доход должен обеспечивать не только питание, набор товаров длительного пользования, но и возможность вырастить и обучить детей, иметь право на отдых и досуг, накопления. Его минимальный размер должен в 2–2,5 раза превышать прожиточный минимум. Такой стандарт должен стать индикатором политики, мобилизирующим развитие работодателя, работника и государства. Важнейшим результатом этого процесса должно стать превращение нормативной заработной платы в реально работающий инструмент государственной экономической политики. Необходимо достаточно быстро повысить ставку нормативной заработной платы, чтобы в ближайшие годы максимально приблизить ее к показателю социального стандарта.

3. Создание исследовательских институтов, центров по научной организации труда и повышению квалификации на уровне социального партнерства или законодательной инициативы. Целесообразно вернуться к вопросам научной организации труда, практике разработки научнообоснованных норм и нормативов труда, которые служили бы ориентиром для конкретной работы на всех предприятиях страны. Меры по научной организации труда, по нормированию труда осуществляются на уровне частных организаций, которые предлагают свои услуги коммерческим структурам. Необходимо возродить нормирование труда на общегосударственном уровне, создать государственные или общественно-государственные стандарты рабочей квалификации, наладив планомерную работу по разрядной тарификации работ и работников. Это послужило бы повышению оплаты труда и, в свою очередь, технического уровня производства.

4. Стимулирование обучения работников на рабочем месте на общественном и государственном уровне. Соответствующая налоговая политика, предусматривающая, что производственные структуры осуществляют такое обучение самостоятельно. В случае если крупные или средние предприятия такую работу не ведут, они облагаются повышенным налогом, чтобы использовать соответствующие средства для создания специальных структур по повышению квалификации работников. Такой подход является рациональным, потому что, с одной стороны, возлагает задачу повышения квалификации на самих предпринимателей, а с другой – обеспечивает достаточный рост квалификации труда в стране в целом. Ту часть прибыли, которая образуется на предприятии в результате повышения эффективности труда, можно на какое-то время освобождать от налогообложения, временно ставить вне налога. Такое налоговое стимулирование эффективности труда также послужит серьезным рычагом заинтересованности и предпринимателей, и трудовых коллективов в повышении производительности.

Меры по изменению ограничений развития экономики России со стороны материально-технических ресурсов.

1. Проведение инвентаризации и переоценки состава утраченных в 1990-е годы промышленных предприятий. Их численность превышает 30 тыс., в их числе 4 тыс. крупных, базовых заводов и фабрик с численностью работающих свыше 3 тыс. человек. Необходимо выявить критически важные для целей модернизации ключевые предприятия, технологические цепочки и системы, нуждающиеся

в восстановлении для воссоздания технологической базы качественного обновления промышленности на основе современных материально-технических ресурсов. Наличие собственного современного инвестиционного машиностроения и обеспечивающих его отраслей конструктивных материалов и электроники будет способствовать созданию конкурентоспособной экономики России во всех ее сферах. Иностранный капитал и технологии не заинтересованы в восстановлении технологически важнейших отраслей обрабатывающей промышленности и их конкуренции в коммерчески эффективных современных и высокотехнологичных отраслях. Такая промышленная политика призвана объединить возможности государства и частного бизнеса.

2. Формирование кластеров нововведений в базовых отраслях машиностроения. Одним из таких кластеров мог бы стать кластер возрождения энергетического машиностроения на основе получения крупных заказов. Подобными кластерами вполне могли бы стать и кластеры освоения технологий изготовления оборудования для нетрадиционной энергетики, обновления технологий и расширения выпуска электротехнической продукции, создания специализированных промышленных зон и технопарков, развертывания выпуска автомобильных компонентов, выполнения заказов для транспортного машиностроения, возрождения отечественной фармацевтической промышленности, производства наукоемкой медицинской техники и др. Создание территориальных промышленных кластеров значительно стимулирует занятость в смежных для деятельности предприятия отраслях, что снимает смежные ограничения развития национальной экономики со стороны трудовых ресурсов.

3. Вывод из производственного оборота оборудования в возрасте свыше 15 лет, введение штрафных санкций за использование устаревшего амортизированного оборудования, ускоренная амортизация для нового высокотехнологичного оборудования и расширение прав предприятий в этой области. Политика ускоренной амортизации позволит предприятиям в короткие сроки окупить их основной капитал. Эти меры непосредственно влияют на объем фондов, остающихся в распоряжении фирмы. Поскольку амортизационные отчисления представляют собой скидку с налога на прибыль предприятий, то чем большую долю прибыли фирма может отчислять на амортизацию, тем меньше налогов она платит и больше средств может выделять на финансирование инвестиционных проектов. Соответственно, наиболее выгодным для фирм будет режим ускоренного списания стоимости оборудования, позволяющий вернуть затраченные на капиталовложения средства еще до того, как введенные мощности потребуют замены.

4. Масштабное наращивание инвестиций. Для определения потенциальных возможностей российской экономики необходима адекватная оценка капитала, которым она в настоящее время располагает. При всей важности привлечения заемных или бюджетных средств основной объем финансовых средств должен создаваться в самой производственной сфере. За счет создания новых крупных массивов стоимости (в том числе прибавочной стоимости) и тем самым роста объема национального дохода может наращи-

ваться финансовая база как непосредственного инвестирования в обновление собственно предприятия и погашения кредитов, так и аккумуляции временно свободных средств. За счет последних становятся возможным увеличение кредитных ресурсов банков для кредитования других хозяйств и перелив капитала в отрасли первоочередной модернизации. Вновь создаваемые в производственной сфере финансы должны направляться на изменение технических ограничений, превращаясь из сбережений в накопления, а затем в инвестиции, тем самым преодолевая проблему разрыва между уровнями сбережений и реализуемых накоплений, т. е. инвестиций. Наращивание объема производимых в промышленности финансовых ресурсов, в свою очередь, может осуществляться за счет форсированного увеличения объемов производства продукции.

5. Использование возможности изменения ограничений развития национальной экономики со стороны технических ресурсов через удовлетворение значимого внутреннего спроса на современную технику. Гражданская авиация, железнодорожный и водный транспорт, коммунальное хозяйство испытывают острую необходимость обновления парков техники. Представляется, что организация массированных заказов предприятиям промышленности сегодня является механизмом ее развития, совершенствования и технологического обновления.

Финансовым обеспечением вышеуказанных мер, в частности программы обеспечения государственных заказов, может стать кредитная поддержка отраслей, предприятий, которые будут выдавать заказы. Ограниченность финансовых ресурсов в стране, в том числе кредитных (особенно долгосрочных), требует тщательного определения приоритетных отраслей и сфер, которым будет оказываться кредитная поддержка при формировании системы заказов. В состав таких приоритетов должны войти высокотехнологичные отрасли выходных технологических цепочек, которые через систему заказов будут инициировать общее экономическое развитие всей хозяйственной системы.

Для создания экономической заинтересованности частного предпринимательства важно предусмотреть систему финансовых преференций для бизнеса, активно участвующего в модернизационных проектах и наращивающего объемы производства в приоритетных для целей модернизации и смежных с ними отраслях, в виде освобождения от налогов на прибыль от наращивания объемов производства, льготного кредитования и т. д. Сформировать условия для льготного целевого кредитования инвестиций в основной капитал и льготного импорта высокотехнологических машин и оборудования через государственные финансовые структуры и под государственные гарантии. В результате стимулируется активизация инвестирования в прогрессивные инновационные процессы.

Разумеется, данный перечень мер и возможностей их осуществления не является исчерпывающим. Он лишь призван скорректировать Стратегию в целях приведения ее в соответствие с объявленными Президентом приоритетами долгосрочного социально-экономического развития национальной экономики России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абалкин Л. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 4–19.
2. Аганбегян А. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства. М.: АСТ, 2010. 302 с.
3. Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 41–62.

4. Ганичев Н. Долгосрочное развитие российского высокотехнологического комплекса в условиях нестабильного роста мировой экономики (модель и прогноз) // Проблемы прогнозирования. 2010. № 6. С. 3–23.
5. Глазьев С. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. 354 с.
6. Мау В. Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 4–22.
7. Сенчагов В. Стратегия развития России: ориентиры и ограничения // Вопросы экономики. 2009. № 8. С. 119–130.
8. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020» / Проект МЭРТ РФ, 2008 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 01.04.2012).
9. Полтерович В. Стратегия модернизации, институты, коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 13.

REFERENCES

1. Abalkin L. Thinking about the long-term strategy, science and democracy // Issues of economics. 2006. # 12. P. 4–19.
2. Aganbegyan A. Russia economics at the cross-roads. Selection of the post-crisis space. M.: AST, 2010. 302 p.
3. Vishnevsky V., Dementiyev V. Innovations, institutions and evolution // Issues of economics. 2010. # 9. P. 41–62.
4. Ganichev N. Long-term development of Russian high-technological complex in the conditions of unstable growth of the world economics (model and forecast) // Issues of forecasting. 2010. # 6. P. 3–23.
5. Glazyev S. Strategy of the outstripping development of Russia in the conditions of the global crisis. M.: Economics, 2010. 354 p.
6. Mau V. Economic policy in 2010: searching for innovations // Issues of economics. 2011. # 2. P. 4–22.
7. Senchagov V. Strategy of Russia development: reference-points and restrictions // Issues economics. 2009. # 8. P. 119–130.
8. Strategy of innovation development of the Russian Federation for the period through 2020 'Innovation Russia – 2020' / Project MERT RF, 2008 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.economy.gov.ru> (date of viewing: 01.04.2012).
9. Polterovitch V. Strategy of modernization, institutions, coalitions // Issues of economics. 2008. # 4. P. 13.

Я интеллектуал!

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

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

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

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

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



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

<http://ya-intellektual.ru/>

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

08.05.00. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 658.5
ББК 65.291.23

Чернов Сергей Сергеевич,

канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru;

Устинова Елена Петровна,

аспирант каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: Elenka_ustinova@mail.ru

ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА

EXPERIENCE OF STRATEGIC PLANNING AT THE ELECTRIC POWER NETWORK COMPLEX COMPANIES

В статье рассматриваются практические вопросы стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса. Успешная работа компании предполагает эффективную организацию процесса планирования, формализацию миссии, наличие стратегических целей и задач. Стратегическое планирование опирается на анализ сильных и слабых сторон компании, выявление ключевых факторов успеха и возможных угроз, условий макросреды, стратегических альтернатив. Объективный анализ всех значимых факторов позволяет сформировать цели и задачи, организовать операционное планирование, формализовать ключевые показатели эффективности, характеризующие целевое состояние компании.

The article has examined the actual issues of strategic planning at the company of electric power network complex. The successful activity of the company means effective arrangement of the planning process, formalization of the mission, availability of strategic goals and objectives. Strategic planning is supported by analysis of the strong and weak sides of the company, determination of the key factors of success and potential threats, conditions of the macro-environment, strategic alternatives. Objective analysis of all significant factors allows formulating goals and objectives, arranging operational planning, formalizing key indices of efficiency that characterize the target state of the company.

Ключевые слова: стратегическое планирование, миссия, стратегические альтернативы, распределительная сетевая компания, планирование, компания, бизнес-планирование, SWOT-анализ, менеджмент, электросетевой комплекс.

Keywords: strategic planning, mission, strategic alternatives, distribution power network company, planning, company, business planning, SWOT-analysis, management, power network complex.

Успешная работа компании в рыночных условиях предполагает оптимальное сочетание стратегического, среднесрочного, годового и оперативного планирования. Одна из задач стратегического планирования – декомпозиция

стратегических целей компании в цели среднесрочного и годового планирования, а также перевод сформулированных целей в количественные показатели. Правильно построенная, сбалансированная система ключевых показателей деятельности компании и обеспечивающий их достижение бизнес-план гарантируют оптимальность реализации поставленных руководством целей, поэтому бизнес-планирование есть способ организации деятельности компании для выполнения поставленных собственниками и конкретизированных менеджментом целей. Задача такого планирования – повышение эффективности организации путем увязки целей и подчиненных им задач по всей организации. Сбалансированная система планов должна обеспечивать приоритетность стратегических целей и планов компании, иерархическую взаимосвязанность горизонтов планирования, гибкость и оперативность реакции планирования на изменение глобальных целей.

Стратегическое планирование – комплексная система постановки и реализации стратегических целей предприятия, основанная на прогнозировании среды и выработке способов ее адаптации к ее изменениям, а также воздействия на нее. В задачи стратегического планирования входят обеспечение целевой направленности всей деятельности предприятия; учет влияния внешней среды; выявление новых возможностей развития и факторов макро- и микроокружения; оценка альтернативных вариантов решений, связанных с распределением имеющихся ресурсов в стратегически обоснованные и высокоэффективные проекты; формирование внутренней среды, благоприятствующей инициативному реагированию руководства на изменение ситуации. Стратегия позволяет осуществить перевод предприятия из текущего состояния в целевое. При разработке стратегии необходимо:

- четко сформулировать видение собственником образа фирмы в перспективе и главное направление ее развития (главную стратегическую цель, миссию);
- установить цели и контрольные параметры бизнеса;
- определить тип предприятия и способы управления бизнесом и собственностью;

– проанализировать сильные и слабые стороны фирмы, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы (причинно-следственный анализ, метод SWOT);

– выработать требования и критерии оценки основных видов деятельности;

– вскрыть основные проблемы в системе управления компанией и во внешнем окружении;

– сформулировать общие требования к управленческим подсистемам (инвестиций и развития, организационного развития, управления качеством, планирования и контроля над затратами, управленческого и бухгалтерского учета, информационного обеспечения управления);

– установить цели и общие требования к использованию объектов, находящихся в собственности, и активов фирмы.

Основными обязательными составляющими стратегии предприятия являются: миссия; цели, достижение которых будет способствовать реализации миссии; средства и инструменты достижения целей.

Сетевые компании сформированы в результате реформирования электроэнергетики как субъекты естественно-монопольного сектора энергетической отрасли, основными видами деятельности и коммерческой основой которых является оказание услуг по передаче и распределению электрической энергии, а также по технологическому присоединению к электрическим сетям прочих субъектов. При этом были выделены: Единая национальная (общероссийская) электрическая сеть (ЕНЭС), контролируемая ОАО «ФСК ЕЭС»; распределительные сетевые компании (РСК) – юридические лица, осуществляющие деятельность по передаче электроэнергии по распределительным сетям с использованием объектов, не относящихся к ЕНЭС [1]. На рис. 1. представлена бизнес-модель РСК.

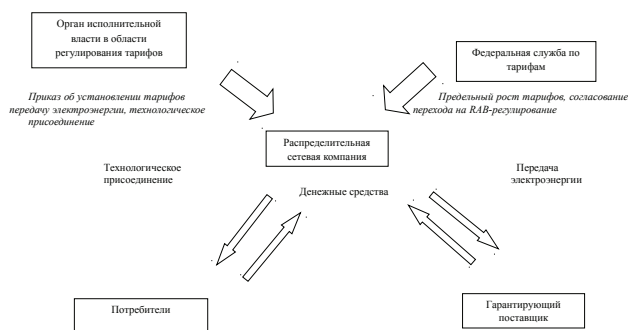


Рис. 1. Бизнес-модель РСК

Главной идеей функционирования РСК является переход от инерционного развития на базе накопленного потенциала прошлых лет, способствующего решению задач лишь догоняющего характера, к инновационному типу развития, который позволит совершить технологический прорыв и выйти на современный уровень развития мировой энергетики.

Миссия РСК – доступное, надежное и качественное электроснабжение потребителей. Сохранение, преумножение и эффективное использование накопленного потенциала компании на благо общества и акционеров.

Детализация выбранных направлений по целям может быть представлена в следующих тезисах:

- повышение надёжности электрических сетей и энергобезопасности;
- повышение качества электроснабжения потребителей;
- обеспечение доступности технологического присоединения к электрическим сетям;
- повышение эффективности управления деятельностью.

Провести оценку сильных и слабых сторон, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы возможно на основании SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ деятельности РСК

S-сильные стороны	– монопольное положение на рынке; – высокий уровень резервирования сети; – высокая надежность электроснабжения; – наличие производственных баз и техники на территории обслуживания; – квалифицированный персонал
W-слабости	– отставание темпов развития сети от спроса на технологическое присоединение; – высокий износ оборудования и основных фондов; – большой срок окупаемости инвестиций; – непрозрачность бизнес-процессов; – проблемы подбора и закрепления на рабочих местах квалифицированных кадров; – большой объем услуг по передаче электрической энергии смежными сетевыми организациями
O-возможности	– качественное обновление основных фондов, повышение инвестиционной привлекательности и стоимости компании посредством перехода на RAB-регулирование; – создание АИISKУЭ; – развитие СМК, системы управления рисками, системы стратегического управления; – автоматизация бизнес-процессов; – внедрение современного оборудования
T-угрозы	– неблагоприятные тарифные решения со стороны органов исполнительной власти; – увеличение хищений и снижение полезного отпуска электроэнергии на территории обслуживания вследствие неблагоприятной социально-экономической ситуации; – аварии вследствие погодных катаклизмов; – несвоевременная поставка материалов/рост цен на материалы

Таблица 2

Матрица SWOT-анализа

	S-сильные стороны	W-слабости
O-возможности	– реализация инвестиционной и ремонтной программ; – оптимизация производства с применением энергоэффективного оборудования и инновационных методов работы; – повышение уровня вовлеченности персонала в процесс непрерывного совершенствования;	– переход на RAB-регулирование; – описание и оптимизация бизнес-процессов; – внедрение передовых программных комплексов; – установка приборов учета на границах со смежными сетевыми организациями; – развитие материальных и нематериальных методов мотивации к трудовой деятельности
T-угрозы	– развитие системы управления рисками; – развитие СМК; – проведение энергетического обследования; – проведение конкурсных закупок	– развитие системы управления рисками; – полное оснащение комплексами учета электрической энергии границ балансовой принадлежности компании

Макросреда формирования стратегии определяется Государственной политикой в области электроэнергетики, формализованной в законодательных актах, стратегиях и концепциях социально-экономического развития, энергетических стратегиях федеративного, федерального и местного уровней.

В рамках государственной политики предполагается обеспечить условия для привлечения частного капитала в распределительный электросетевой комплекс в объеме, достаточном для модернизации и реконструкции электрических сетей и обеспечения надежности электроснабжения потребителей на долгосрочный период, развития электросетевой инфраструктуры, в том числе с целью обеспечения межсистемных перетоков энергии и содействия экономическому росту соответствующих территорий. Будет осуществлен переход от административных к экономическим методам стимулирования эффективности деятельности сетевых компаний.

Анализ стратегических альтернатив для РСК

1. «Расширение» бизнеса по цепочке создания стоимости.

На уровне государственного регулирования возможности «расширения» бизнеса по цепочке создания стоимости в форме приобретения доли участия в генерирующих и/или бытовых компаниях отсутствуют, что определено законодательными актами.

2. «Региональная экспансия» путем осуществления конкуренции со смежными сетевыми организациями.

Реализация данного варианта также невозможна, ввиду того что ФЗ «О естественных монополиях» определено, что услуги по передаче электрической энергии относятся к естественно-монопольному виду деятельности, в отношении которого осуществляется государственное регулирование.

Однако могут быть рассмотрены следующие формы региональной экспансии:

- прямого приобретения (покупки) соответствующих объектов электросетевого хозяйства, через которые осуществляются услуги по передаче электрической энергии;

- приобретения (покупки) контрольных пакетов акций (долей) соответствующих сетевых организаций, владеющих указанными объектами.

3. Приобретение во владение электрических сетей смежных сетевых организаций является нецелесообразным ввиду следующих причин:

- сложности процесса передачи федеральной собственности в аренду или в собственность частной организации, запрета передачи сетевых активов стратегических предприятий (Указ Президента РФ от 04.08.2004 г. № 1009), ОАО «РЖД» (Постановление Правительства РФ от 06.02.2004 г. № 57) и т. д.

- при стоимости аренды или продажи электрических сетей, определенной на основании рыночной оценки имущества, экономическая эффективность данных сделок за счет оказания услуг по передаче электрической энергии Потребителям, подключенным к этим сетям, будет низкой;

- значительный уровень сверхнормативных потерь электрической энергии и более высокий уровень эксплуатационных затрат по причине высокой степени износа основных средств;

- невозможность обеспечения качественного и надежного электроснабжения потребителей (крайне затруднителен доступ на территорию предприятий (при наличии особого режима доступа на территорию) и в связи с высокой степенью интеграции электросетевых объектов в технологические процессы основного производства;

- малая перспектива присоединения новых потребителей при снижающемся уровне энергопотребления основных производств собственников сетевых активов;

- в случае приобретения прав на электрические сети возможно увеличение затрат РСК на эксплуатацию электрических сетей, не учтенное в установленном на текущий период регулирования тарифе на услуги по передаче электрической энергии. При этом существуют риски неполного учета всей величины выпадающих доходов в следующем периоде регулирования при установлении тарифов.

Понимание миссии компании, объективная оценка ее потенциала, сильных и слабых сторон, рисков, связанных с производственной деятельностью, условий макросреды позволяют сформировать стратегические цели, расставить управленческие приоритеты, детализировать их до уровня постановки задач. При этом немаловажно определить и ключевые показатели эффективности, пределы их изменения, целевые значения.

Все цели и задачи, сформированные на основании проведенного анализа необходимых факторов и условий, сведены в табл. 3.

Таблица 3

Свод целей и задач стратегического планирования

Цели 1-го уровня		Цели 2-го уровня	
Цель	Показатель оценки (контроля) достижения цели	Цель	Задачи
1	2	3	4
1. Повышение надежности электрических сетей и энергобезопасности	1. Удельная отключаемость оборудования на 100 км. 2. Среднее время восстановления электроснабжения	1.1. Сохранение достигнутого уровня надежности электрических сетей	1. Проведение технического освидетельствования с использованием современных методов диагностики
			2. Пересмотр, соблюдение технической политики с учетом накопленного опыта эксплуатации и перспективы развития электросетевого комплекса
			3. Оформление охранных зон линий электропередач в соответствии с законодательством РФ
		1.2. Развитие системы надежности электрических сетей	1. Создание автоматизированной системы управления электрическими сетями
			2. Реализация инвестиционных проектов по организации основных и резервных диспетчерских каналов связи
			3. Реализация инвестиционных проектов, направленных на повышение надежности электрических сетей

Цели 1-го уровня		Цели 2-го уровня	
Цель	Показатель оценки (контроля) достижения цели	Цель	Задачи
1	2	3	4
2. Повышение качества электроснабжения потребителей	1. Степень оснащенности объектов коллективными приборами учета электрической энергии. 2. Степень оснащенности приборами систем учета электрической энергии, необходимых для формирования баланса электрической энергии. 3. Охват точек учета автоматизированной информационно измерительной системой учета электрической энергии. 4. Процент фактических потерь электрической энергии к отпуску в сеть	2.1. Организация системы контроля качества электро-снабжения	1. 100 % оснащение комплексами учета электрической энергии границ балансовой принадлежности РСК 2. Развитие и модернизация существующей, а также создание новой системы АИИС КУЭ оптового и розничного рынков электрической энергии РСК на основе SmartGrid (SmartMetering) 3. Проведение энергетического обследования предприятия 4. Сертификация электрической энергии, периодический и инспекционный контроль качества электрической энергии
		2.2. Организация системы управления качеством электро-снабжения	1. Уменьшение объема бездоговорного потребления электрической энергии 2. Сохранение лидирующих позиций в регионе по сохранению, увеличению территориального охвата оказываемыми услугами 3. Оптимизация производства с применением энерго-эффективного оборудования и инновационных методов работы 4. Улучшение качества оказываемых услуг
3. Обеспечение доступности технологического присоединения к электрическим сетям	1. Среднее время исполнения обязательств РСК по договору на осуществление технологического присоединения. 2. Коэффициент выполнения инвестиций и ввода объектов, обеспечивающих возможность технологического присоединения	3.1. Обеспечение технической возможности технологического присоединения к электрическим сетям	1. Создание сетевой инфраструктуры, развивающейся опережающими темпами по сравнению с генеральными планами развития территории, входящей в зону обслуживания РСК 2. Обеспечение согласованности сроков реализации мероприятий по развитию сетевого хозяйства и сроков присоединения потребителей 3. Выделение сетевых объектов, ограничивающих возможность технологического присоединения с соблюдением условия приоритетности реализации мероприятий по их устранению
4. Повышение эффективности управления деятельностью	1. Количество предложений по совершенствованию на 1 сотрудника Общества. 2. Доля описанных и регламентированных бизнес-процессов Общества до операционного уровня. 3. Рост комплексной оценки по методологии «20 ключей» (офис/производство). 4. Снижение уровня рисков в Обществе (снижение по каждой группе рисков средней суммы показателей степени влияния и вероятности риска). 5. Доля автоматизации бизнес-процессов управления Общества. 6. Текучесть кадров. 7. Профессионально-квалификационная структура персонала. 8. Коэффициент внутренней мобильности персонала	4.1. Совершенствование систем управления	1. Повышение уровня вовлеченности персонала в процесс непрерывного совершенствования 2. Оптимизация и полная формализация существующих бизнес-процессов 3. Снижение рисков Общества до приемлемого уровня 4. Повышение уровня автоматизации бизнес-процессов управления Общества
		4.2. Развитие кадрового потенциала и его эффективное использование	1. Формирование и развитие стратегического и оперативного кадрового резерва
			2. Развитие материальных и нематериальных методов мотивации к трудовой деятельности
			3. Повышение профессионального и квалификационного уровня работников в соответствии с производственной необходимостью и бизнес-потребностями Общества
			4. Повышение уровня лояльности персонала к предприятию

Таким образом, разработанный комплекс мероприятий по стратегическому планированию в виде наличие конкретизированных целей, задач и, что немаловажно, показателей оценки их достижения позволит концентрировать ресурсы компании на достижении конкретной цели, по-

высить финансовые результаты компании, способствовать росту ее капитализации, что, в свою очередь, не может не оказать благоприятного влияния на инвестиционную привлекательность компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экономика и управление в современной электроэнергетике России : пособие для менеджеров электроэнергетических компаний / под ред. А. Б. Чубайса. М.: КОНЦ ЕЭС, 2009. 616 с.
2. Мескон и др. Основы менеджмента. 3-е изд. : пер. с англ. М.: И. Д. Вильямс, 2007. 672 с.
3. Чечевицына Л. Н., Чуев И. Н. Экономика фирмы : учеб. пособие для студентов вузов. Ростов н/Д: Феникс, 2006. 400 с.
4. Чернов С. С. Показатели оценки качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 50–55
5. Чернов С. С. Эволюция систем корпоративного управления в российской энергетике // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 63–68.

REFERENCES

1. Economics and management in the modern electric power engineering of Russia : textbook for managers of electric power companies / edited by A. B. Chubais. M.: KONTs UPS, 2009. 616 p.
2. Meskon, Michael X., Albert Michael, Khedouri Franklin. Fundamentals of management. 3 edition : translation from English. M.: I. D. Williams, 2007. 672 p.
3. Chechevitsyna L. N., Chuev I. N. Company's economics : textbook for students of higher schools. Rostov-on-Don: Phoenix, 2006. 400 p.
4. Chernov S. S. Indices of evaluation of the corporate management quality in terms of minority shareholders // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 50–55.
5. Chernov S. S. Evolution of the corporate management systems in the Russian power engineering // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 63–68.

УДК 65
ББК 65.305.14

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент,
зав. каф. систем управления и экономики энергетики,
зам. декана факультета энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru;
Евсеев Павел Николаевич,
студент факультета энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: evs_pavel@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF IMPLEMENTATION OF ENERGY SAVING MEASURES IN THE AREA OF RESIDENTIAL AND MUNICIPAL ECONOMY

Вопросы энергосбережения и повышения энергетической эффективности являются в настоящее время чрезвычайно актуальными. Особого внимания заслуживает сфера ЖКХ, одна из самых проблемных в плане эффективности использования энергетических ресурсов. В статье рассмотрено состояние проблемы обеспечения энергосбережения и повышения энергетической эффективности, сформулированы основные проблемы повышения энергоэффективности в сфере ЖКХ, исследован международный опыт стимулирования программ энергосбережения, раз-

работаны предложения и рекомендации для различных заинтересованных групп по формированию стимулов.

The issues of power saving and increasing of power efficiency are currently very urgent. The special attention shall be paid to the residential-municipal economy as one of the least effective in terms of effective use of power resources. The article has examined the state of the issue of providing power saving and increasing the power efficiency; the main problems of increasing the power efficiency in ZhKKh have been defined; the international experience of incentives for the programs of

power savings has been studied; the proposals and recommendations for different groups have been developed for the incentives formation.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, жилищно-коммунальное хозяйство, заинтересованные группы, потенциал энергосбережения, энергетические затраты, реализация программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности, мировой опыт.

Keywords: energy saving, power efficiency, housing and communal services, interested groups, energy saving potential, power expenses, implementation of programs of energy saving and increasing of power efficiency, world experience.

В настоящее время вопрос энергосбережения и повышения энергетической эффективности является одним из ключевых в системе обеспечения энергобезопасности, а если более широко, то и национальной безопасности. Экономика страны является одной из самых энергоемких в мире, по различным источникам она превышает энергоемкости других стран в 1,5–3,5 раза, что обуславливает необходимость снижения энергозатрат промышленных предприятий. Наблюдается неуклонный рост энергоемкости промышленной продукции. Ввиду быстрого увеличения цен на энергоносители затраты на них в коммунальной и в промышленной сферах выросли многократно, и только в себестоимости промышленной продукции составляют от 5 до 40 %. Тенденция к дальнейшему повышению энергозатрат в ближайшее время сохранится, и это, неизбежно, приведет к повышению цен на энергоресурсы. В результате роста издержек на энергоснабжение предприятия вынуждены принимать меры по уменьшению этих затрат, поскольку в 2007–2010 гг. это привело к снижению их прибыли в среднем на 15 %. Российская экономика обладает большим потенциалом энергосбережения, и если реализовать некоторые меры, направленные на энергосбережение, то доля использования технического потенциала энергосбережения к 2015 г. может достичь 30 % и практически удвоиться к 2020 г. по сравнению с текущими значениями, составив 40 %. Актуальность и недостаточная проработанность вопросов реализации программ энергосбережения и повышения энергоэффективности, особенно в такой энергоемкой сфере, как жилищно-коммунальное хозяйство (далее – ЖКХ), требуют детальной проработки вопросов стимулирования реализации энергосберегающих мероприятий.

Состояние энергосбережения в России

В соответствии с федеральным законом «Об энергосбережении», энергосбережение представляет собой «комплекс мер по реализации правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное (рациональное) использование (и экономное расходование) топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), при существующем полезном эффекте от их использования и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии» [1].

Говорить об энергосбережении как таковом представляется авторам не вполне корректным, поскольку сокращение затрат на энергоресурсы должно быть реализовано в рамках определенных ограничений, таких как недопущение сокращения ВВП, промышленного производства, уровня комфортности жизни и проч. Поэтому более емкой и соответствующей реальным задачам, стоящим перед мировым сообществом, является проблема повышения энергоэффективности. Энергоэффективность определяется как отноше-

ние полезного эффекта (результата), в том числе объема произведенной продукции, полученного от использования энергетического ресурса (ресурсов), к затратам соответствующего ресурса (ресурсов), обусловившим получение данного эффекта (результата).

Проблема энергосбережения и повышения энергетической эффективности начала подниматься научной общественностью, органами законодательной и исполнительной власти еще в XX в. В веке XXI эта проблема была переосмыслена с учетом экономических реалий и зазвучала по-новому. Так, в Указе Президента РФ от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» [10] был поставлен вопрос о повышении энергоэффективности и сформулирована целевая задача снизить энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП) на 40 % по сравнению с 2007 г. В связи с этим возникает вопрос: насколько эта задача выполнима?

При рассмотрении периода с 2000 по 2007 гг. видно, что энергоемкость ВВП в стране достаточно быстро снижалась. Результат зависит от методики расчета, но темпы снижения составляют примерно 4 % в год. Несмотря на такое быстрое снижение, все же в 2006 г. Россия оставалась одной из самых неэнергоэффективных стран в мире (рис. 1). Она находится между Казахстаном и Украиной, а другие страны, причем не только более развитые, по уровню энергоемкости ВВП находятся на гораздо более благоприятной позиции. К сожалению, Россия занимает 12-е место в мире по энергорасточительности, даже несмотря на то, что в последние годы энергоемкость быстро уменьшалась.

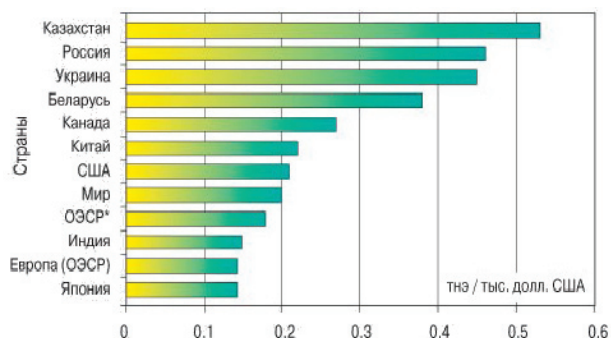


Рис. 1. Энергоёмкости стран¹, долл. США 2000 г. по ППС²

Зачастую утверждается, что Россия не Америка, потому что у нас холоднее. А раз у нас холодно и большая территория, то высокая энергоемкость – это естественный результат. Отсюда делается вывод, что Россия обречена на низкий уровень развития.

На рис. 2 приведено сопоставление энергоемкости пар стран, которые находятся в очень близких климатических и культурных условиях, с примерно одинаковой плотностью населения, территорией и т. д. Можно видеть, что страны, которые шли по пути административного управления, централизованного планирования, всегда, как правило, в два раза менее энергоэффективны, чем страны с аналогичным климатом, но с рыночной экономикой. И причиной того, что энергоемкость в России значительно выше, оказалась не «цена холода», а «цена неволи».

¹ Данные с официального сайта Международного энергетического агентства (МЭА) [9].

² Паритет покупательной способности (ППС) представляет собой количество единиц валюты, необходимое для покупки сопоставимого стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базисной страны (или одну единицу общей валюты группы стран).

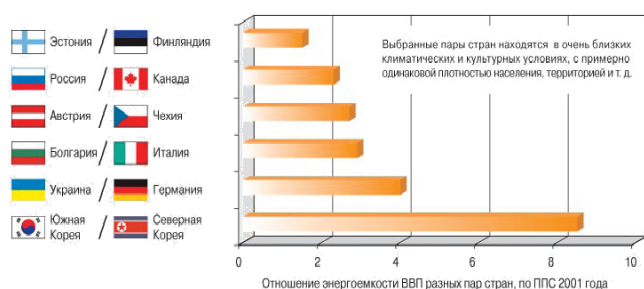


Рис. 2. Сопоставление энергоёмкости стран

Анализируя, за счет чего снижалась энергоёмкость ВВП в нашей стране, поймем, что в основном это происходило за счет структурных сдвигов в экономике, за счет того, что ВВП рос гораздо быстрее, чем промышленное производство и объем жилищного фонда. Благодаря этим структурным сдвигам и происходило снижение энергоёмкости.

Сегодня, когда темпы экономики начинают замедляться и темпы роста ВВП промышленности и жилого фонда становятся более близкими, вклад фактора структурных сдвигов существенно снижается. Если говорить о технологическом снижении энергоёмкости, то за счет модернизации и замены оборудования в разных отраслях производства снижение получается очень умеренным, примерно на 1 % в год. Итак, за счет технологического процесса снижение энергоёмкости равно только 1 % в год, за счет структурных сдвигов – на 3 %, и в результате получаем нужные 4 %. Но в перспективе эти структурные сдвиги существенно замедлятся, и задача снижения энергоёмкости на 4 % в год становится очень трудно выполнимой.

Если не выполнить задачу снижения энергоёмкости на 40 %, то возникает масса проблем:

- уменьшение энергетической безопасности и торможение экономического роста по причине либо технической, либо экономической недоступности энергоресурсов;
- снижение экспорта (импорта) энергоносителей и энергетический голод;
- неспособность выполнить геополитическую роль: Россия – надежный поставщик энергетических ресурсов, а значит, и гарант энергетической стабильности в мире;
- падение конкурентоспособности промышленности;
- ускорение инфляции за счет роста цен на газ, электроэнергию и тепло;
- рост нагрузки на семейные бюджеты и заступ за пороги платежеспособности;
- увеличение нагрузки на городские, региональные и федеральный бюджеты;
- высокий уровень загрязнения окружающей среды и эмиссии парниковых газов.

Проблемы энергосбережения в сфере ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство России – это комплекс подотраслей российской экономики, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий населенных пунктов, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг. ЖКХ имеет многоотраслевую структуру. Несмотря на это, жилищно-коммунальное хозяйство – целостная система, обеспечивающая нормальную жизнедеятельность населения. ЖКХ занимает существенное место в экономике страны. Это не просто один из

элементов экономики. Это один из самых существенных факторов, обуславливающих состояние национальной безопасности. Как структурный элемент экономики, ЖКХ формирует 4 % ВВП. Доля его основных фондов составляет более 26 % от общего объема основных фондов экономики. Стоимость основных фондов ЖКХ превышает 5 трлн руб. Годовой оборот отрасли – более 100 млрд долл., или 3 трлн руб. [2].

Состояние основных фондов ЖКХ характеризуется высокой степенью износа. С начала экономических реформ в России 1990-х гг. инвестиции в основные фонды были резко сокращены. По состоянию на 2010 г. в целом по ЖКХ нормативный срок отслужили более 60 % основных фондов. Только на приведение изношенных фондов до нормативного состояния требуется более 6 трлн руб., по признанию властей, «этих средств на сегодня у государства нет» [3].

Более 120 млн кв. м жилья в России нуждается в неотложном капитальном ремонте, 170 млн кв. м – в переоборудовании коммунальных квартир и свыше 250 млн кв. м – в реконструкции. Подлежащий сносу аварийный жилой фонд, имеющий износ свыше 70 %, составляет 34 млн кв. м (1,3 % всего жилищного фонда). В среднем за год в России выбывает не менее 4 млн кв. м жилья, а в неотложном ремонте нуждается более 11 % государственного и ведомственного жилищного фонда.

Значительная часть затрат в сфере ЖКХ идет на тепло-снабжение зданий. Почти пятая часть всех энергоресурсов страны расходуется на отопление жилья. При этом больше всего среди отопительных котельных мелких, малозффективных котельных, мощностью до 3 Гкал/ч. Их удельный вес составляет 68 %, а тепла они вырабатывают лишь 10 % от всего объема. Процесс ликвидации и реконструкции таких котельных идет медленно.

Более 83 % тепловой мощности котельных принадлежит различным ведомствам, предприятиям и их объединениям, и только 17 % находятся в ведении муниципалитетов [4]. В отрасли с каждым годом увеличивается аварийность. Так, за отопительный сезон 2009–2010 гг. в ЖКХ зафиксировано более 18,7 тыс. технологических нарушений и мелких аварий, по сравнению с прошлым годом рост составил 27 %. Как отметил Виктор Басаргин, «их основные причины носили техногенный характер, в основном из-за ветхости основных фондов, и только 15 % произошли из-за так называемого «человеческого фактора» [5].

Энергосбережение в ЖКХ намного отстает от промышленного и коммерческого секторов, где четко определена роль хозяина – рачительного владельца, который умеет считать свои затраты. Энергосберегающие технологии фрагментарно вводятся на строящихся объектах ЖКХ, но они не стали еще системообразующей основой для энергокомплекса ЖКХ. Не закончен даже первый этап его реконструкции – повсеместно не проведена установка приборов учета тепловой энергии. Ввиду недостаточного финансирования ЖКХ проблема учета и регулирования расхода энергоресурсов второстепенна по сравнению, например, с ремонтом кровли, заменой обветшавших коммуникаций или санацией жилых домов в целом. Даже в крупных городах состояние коммунальной энергетики можно оценить как неудовлетворительное. В регионах оно еще хуже – теплоснабжение работает аварийно и малоэффективно.

В России сформирована одна из самых расточительных систем ЖКХ в мире. У нас отсутствуют учет и регулирование

потребляемых ресурсов, в результате уровень потребления воды для оплаты населением определяется из расчета 300 л на человека в сутки, в Москве – 450–500 л. А в странах Западной Европы, где налажен учет, потребление составляет 120–130 л на человека в сутки, то есть более чем в два раза меньше.

Анализ показывает, что крупнейшей угрозой надежному, устойчивому энергоснабжению промышленности и особенно ЖКХ является неудовлетворительное состояние энергоисточников, магистральных и распределительных тепловых сетей. Участвовавшие в последние годы сбои в тепло- и электроснабжении, аварии и техногенные катастрофы в ТЭК приводят к огромным экономическим потерям в народном хозяйстве и даже человеческим жертвам. Основные причины потерь энергии в ЖКХ: высокая степень износа оборудования котельных, ТЭЦ, тепловых сетей; низкий КПД действующего оборудования (в среднем порядка 40 %); частая аварийность на теплотрассах (до 70 аварий в год на 100 км теплотрассы); высокие потери тепловой энергии в сетях (до 50–70 %); высокие потери тепла в зданиях [6].

Энергоресурсосбережение является ключевым звеном реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) России. В России каждый процент экономии топлива и энергии может дать 0,35–0,4 % прироста национального дохода. Конечной целью энергоресурсосберегающей политики в ЖКХ служит снижение издержек производства и себестоимости коммунальных услуг и, соответственно, смягчение для населения бремени оплаты этих услуг [7].

Перспективы реализации потенциала энергосбережения в ЖКХ

Рассматривая проблему отсутствия системы рационального потребления энергоресурсов в ЖКХ, мы должны осознать, что для реализации данной программы в этом сегменте рынка необходимо пройти как минимум два этапа.

Первый этап – это учет тепловой энергии, воды, электроэнергии:

- 1) на источниках тепла;
- 2) у потребителей энергоресурсов.

Учет как таковой не дает никому экономии, но в то же время он представляет собой инструмент экономии.

Второй этап – это разработка мотивации для всех участников рыночных отношений на всех направлениях. Участниками рынка в сфере ЖКХ являются:

1. Государство в лице региональных органов власти, а также местное самоуправление, городские и районные органы управления.
2. Энергоснабжающие предприятия ЖКХ – муниципальные источники тепла, «электросети», «водоканалы».
3. Жилищно-эксплуатационные предприятия.
4. Население – потребители услуг ЖКХ.

Для каждого из этих участников рынка должна быть разработана стратегия энергосбережения – от быстроокупаемых проектов (1–3 года) до долгосрочных (3–7 лет). Но окупаемость проектов должна быть главным условием их осуществления.

Принятые в субъектах РФ программы повышения эффективности разнятся по срокам действия. В большинстве субъектов РФ данные программы начинаются в 2010 (реже в 2011) г. Однако есть исключения, когда программа повышения энергоэффективности в соответствии с Законом № 261-ФЗ принималась на основе уже существовавшей про-

граммы, и тогда ее действие может начинаться в 2009 либо даже в 2008 г. (как, например, в Кабардино-Балкарской Республике, Ставропольском крае, Кемеровской области и др.).

Что касается финансирования региональных программ энергосбережения, то оно различается и по своему объему, и по составу источников. Объемы финансирования программ колеблются от сумм в 1–2 млрд руб. и до 35–40 млрд руб. При этом в ряде случаев основной объем расходных потребностей планируется покрывать за счет регионального бюджета, а в других – за счет внебюджетных источников.

Более существенные объемы финансирования программ энергосбережения (от 50 до 300 млрд руб.) запланированы в Республике Башкортостан, Республике Татарстан, Волгоградской, Кировской, Московской, Оренбургской, Ростовской областях, Ханты-Мансийском автономном округе, городе Москве. Напротив, значительно меньшие суммы на финансирование программ энергосбережения (от нескольких десятков до нескольких сотен млн руб.) предусмотрены в Республике Алтай, Рязанской области, Еврейской автономной области, Чукотском автономном округе. Подобные различия связаны не только с разной финансовой обеспеченностью субъектов РФ, но также с разными сроками реализации программ энергосбережения (и соответственно периода, на который запланировано финансирование). В последние годы некоторые мероприятия, направленные на энергосбережение (например, в части газификации, введения приборного учета в жилом фонде, внедрения энергосберегающих технологий при осуществлении капитального ремонта жилого фонда и т. д.), уже осуществлялись в субъектах РФ в рамках целевых программ.

Мировой опыт реализации программ энергосбережения и повышения энергоэффективности

Для понимания того, за счет чего можно повышать энергоэффективность экономики России и развивать энергосбережение в стране, необходимо изучить опыт реализации энергосберегающих мероприятий за границей. Требуют рассмотрения подходы к реализации политики энергосбережения в странах, добившихся наиболее заметных результатов по данному направлению. К их числу относятся отдельные европейские страны, Япония и США. Для систематизации полученных результатов за основу можно принять концепцию заинтересованных групп и рассматривать различные подходы к реализации энергосберегающих мероприятий по отношению к следующим стейкхолдерам: государство, местные органы власти, банки, потребители и энергоснабжающие организации. Авторами были рассмотрены различные страны. В качестве иллюстрации в данной статье приведем результаты по исследованию опыта реализации программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности Японии.

Для обеспечения энергетической безопасности каждая страна выбирает свои пути и средства в зависимости от конкретных условий и целей. В Японии, бедной собственными энергоресурсами, с 1970-х гг., после нефтяного кризиса 1973 г. одним из главных направлений избрано энергосбережение. В энергосбережении Япония далеко опередила развитые страны. Более того, ожидается, что в ближайшие годы страна будет наращивать ВВП без роста энергопотребления (рис. 3).

ИНИЦИИРУЮЩИЙ СТЕЙКХОЛДЕР: ГОСУДАРСТВО		
Наименование	Интересы	Действия, результаты
Государство	Повышение конкурентоспособности национальной экономики	Принятие закона об энергосбережении в 1979 г., редакции 1999 г., 2003 г.
	Сокращение вредных выбросов, Киотский протокол	Жесткий контроль над энергопотреблением крупных и средних потребителей
Местные власти	Снижение энергоёмкости жилых домов	Принятие в 1980 г. новых нормативов для жилых и общественных зданий
Промышленные предприятия		Ужесточение нормативов в 1997 г. еще на 20%.
Банки	Сокращение издержек в процессе производства	Назначение менеджеров по энергетике на предприятии
Энергоснабжающие организации	Избежание штрафов	Составление планов по потреблению энергии и отчетов о реальном использовании
Коммунально-бытовые потребители	Увеличение количества клиентов	Предоставление кредитов на цели повышения энергоэффективности
	Увеличение кредитного портфеля	
Стартовые условия:		
дефицит энергетических ресурсов;		рыночная экономика;
ограниченность территории;		высокая доля в отраслевой структуре высокотехнологичных компаний;
высокие темпы роста экономики;		

Рис. 3. Механизм реализации программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Японии

В большинстве случаев толчком к развитию энергосбережения и развития альтернативной энергетики послужил нефтяной кризис 1973 г. Правительства многих стран, ощутив на себе последствия кризиса, приняли решения активно развивать альтернативную энергетику и энергосбережение.

В разных странах реализация программ энергосбережения проходила по-разному: например, в Японии государство установило жесткий контроль за энергопотреблением крупных промышленных предприятий, налагая крупные штрафы за превышения разрешенного потребления, таким образом, принуждая предприятия внедрять энергосберегающие технологии. В европейских странах государство в большинстве случаев стимулирует реализацию энергосберегающих мероприятий выделением субсидий из федерального и муниципальных бюджетов, освобождением от налогов и другими экономическими стимулами. Также распространена практика поддержки компаний, работающих на альтернативных видах энергии.

Сходство программ энергосбережения разных стран заключается в том, что практически повсеместно главным инициатором энергосбережения является государство. Для реализации намеченного курса создаются специальные уполномоченные органы, разрабатывающие программы, вводящие законы об энергосбережении и контролирующие проведение всех мероприятий. Для стимулирования применяются разные экономические методы мотивации предприятий и всех жителей страны. Во многих странах проводится курс на популяризацию энергосбережения среди населения. Это и реклама, и различные семинары, и даже разнообразные конкурсы для детей. Также важным элементом политики энергосбережения является наглядный пример, поданный чиновниками. Речь идет о всевозможных ограничениях энергопотребления государственными работниками. Это и ограничение расхода топлива автомобилей работников администраций, и установка

солнечных батарей на зданиях администрации, и множество других акций.

Еще один важный элемент программы энергосбережения – это энергосбережение в оборонной промышленности. Армия – это очень крупный потребитель энергии, особенно в таких странах, как США и Россия. В этой отрасли сосредоточен очень большой потенциал энергосбережения. Поэтому многие государства направляют усилия и средства на более эффективное использование энергии армией.

Исследование зарубежного опыта очень важно в ходе анализа и разработке рекомендаций по совершенствованию отечественной системы.

Совершенствование системы поддержки реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ

В настоящее время в России реализация энергосберегающих мероприятий сталкивается с рядом препятствий, и поэтому очень мало энергосберегающих проектов реализуются в полной мере. С целью интенсификации реализации энергосберегающих мероприятий требуется разработка предложений по совершенствованию механизма их поддержки.

Достичь успеха в проектах энергосбережения возможно, только объединив усилия всех заинтересованных сторон рынка энергоснабжения. Поэтому для начала нужно определить, каким образом должно происходить взаимодействие между разными стейкхолдерами и какая мотивация может быть у каждого из них. Рассмотрим на примере муниципального образования.

Объектом исследования является поселение – территориальное образование с высокой плотностью энергетических объектов и потребителей. Несмотря на множество участников процессов энергоснабжения и энергосбережения, их можно свести к трем большим группам: энергоресурсоснабжающие предприятия, потребители, власть. Конечно, в процессе должны участвовать энергосервисные и консалтинговые компании, инвесторы, застройщики и т. д. Но объективно они могут осуществить свое воздействие только через этих трех участников. Даже крупное производственное предприятие, имеющее собственную ТЭЦ или котельную, в общем виде может рассматриваться как крупный потребитель топлива, а при энергоснабжении городского района – как энергоснабжающая организация. Все три участника теснейшим образом связаны и взаимодействуют друг с другом. Это взаимодействие будет тем более эффективно, чем более согласованы цели и задачи каждого участника. Исходя из общей цели – «минимизации общего потребления энергоресурсов в поселении», необходимо достичь состояния, когда цели отдельных участников направлены на тот же результат или, как минимум, не противоречат общей цели системы.

Энергоснабжающие организации, являющиеся в большей степени естественными монополиями, без конкуренции с различными способами самообеспечения энергетических потребностей потребителей и без воздействия власти могут быть полностью инфантильны в вопросах повышения энергоэффективности и даже наоборот – быть заинтересованы в максимальном расходовании энергоресурсов у потребителей как базы для выручки. Возникает необходимость нейтрализовать зависимость дохода энергоресурсоснабжающих организаций от абсолютного объема продаж. Так, например, введение системы двухставочных тарифов на тепловую энергию позволяет снизить прямую зависимость дохода от объема продаж товарной продукции.

С другой стороны, и сама власть при еще не сформировавшихся дефицитах может двигаться в сторону энергоэффективности только под воздействием потребителей – избирателей, болезненно воспринимающих рост стоимости энергоресурсов. Необходимо также учитывать, что власть является как прямым (бюджетные объекты и учреждения), так и косвенным (подведомственные предприятия, субсидии и дотации) потребителем энергоресурсов и, в свою очередь, также заинтересована в снижении расходов на энергоресурсы и, как следствие, снижении нагрузки на бюджет.

При всем разнообразии потребителей (бюджетные организации, управляющие компании, промпредприятия и т. д.), все они заинтересованы в снижении платежей, доступности подключения, обеспечении качества и надежности энергоснабжения. Они могут как снижать объем потребления, так и создавать собственные системы энергообеспечения. На местную власть потребители воздействуют через систему выборов, жалоб в верхние властные структуры, отказ от инвестиционных планов, неплатежи, в том числе в организации, подконтрольные муниципалитету. К тому же сами чиновники дома также являются потребителями энергоресурсов.

Власть может воздействовать на потребителей:

- методами экономического стимулирования;
- прямым управлением в бюджетных организациях, включая требования к закупкам и нормативы потребления;
- ограничением размера бюджетных субсидий нормой энергопотребления;
- особыми условиями конкурсов;
- регулированием условий подключения и инвестиционных контрактов;
- введением обязательных требований к объектам энергопотребления и организацией контроля их соблюдения;
- широкой пропагандой и обучением.

Набор методов воздействия на энергоснабжающие организации не менее широк:

- разработка и организация осуществления программ развития и схем энергоснабжения;
- согласование и контроль производственных и инвестиционных программ;
- антимонопольные методы;
- ценовые методы;
- участие в управлении через собственность;
- нетарифное регулирование естественных монополий;
- создание рынков высвобожденной мощности;
- координация действий участников процесса энергоснабжения;
- применение разнообразных методов административного воздействия.

Энергоресурсоснабжающие организации, не имея прямых возможностей воздействия на власть, широко используют различные методы: лоббирование, запугивание авариями, финансирование и подготовка вместо власти необходимых документов; заключение долгосрочных соглашений, самостоятельная разработка территориальных программ развития и т. д.

Из всех участников реально организовать процесс энергосбережения может только власть. Потребители не объединены, а энергоснабжающие организации как продавцы не годятся по определению. Таким образом, успех программ энергосбережения поселений в основном определяется способностью власти внутренне организовать и управлять процессом либо наличием политической воли

по передаче значительной части организационных полномочий более высокому уровню власти либо серьезной управляющей компании.

Сегодня именно отсутствие эффективной координации отдельных подразделений администрации муниципального образования для достижения конкретных целей повышения энергоэффективности приводит к тому, что эти цели даже не формулируются. А в отсутствие конкретных, численно измеряемых показателей энергоэффективности отчетность осуществляется по привычной схеме:

- заменили X км труб;
- установили Y приборов учета;
- построили Z котельных;
- освоили выделенные средства в полном объеме.

Воздействия из внешней среды, влияющие на процесс энергосбережения в поселении, можно сгруппировать по следующим блокам:

- информационные;
- ценовые (первичные энергоресурсы);
- ценовые (регулирование цен на энергоресурсы, производимые в поселении);
- законодательные и нормативно-правовые;
- административные;
- финансовые.

Кроме первой позиции, все остальные воздействия осуществляются через федеральные и региональные органы власти, т. е. именно вышестоящая власть в основном формулирует правила, ограничения и набор возможных стимулов для использования в региональных программах. Отсюда становится понятной роль государственной власти в повышении энергоэффективности муниципальных образований:

- создать эффективный набор стимулов и необходимых ограничений;
- организовать контроль за полнотой разработки муниципальных программ и их осуществлением;
- осуществить реальную координацию собственных властных структур, самостоятельно осуществляющих сегодня воздействие на муниципалитеты;
- организовать взаимодействие соседних муниципальных образований;
- осуществить разработку региональных и федеральных программ энергосбережения в части межмуниципальных и общегосударственных систем ТЭК;
- обеспечить муниципалитеты информацией о прогнозных ценах на энергоресурсы и перспективную обеспеченность ими;
- обеспечить эффективное воздействие на крупные естественные монополии, неподконтрольные муниципалитетам;
- организовать научно-исследовательские работы в области энергосбережения и ресурсные испытания новой техники и оборудования [8].

Определившись с тем, каким образом связаны интересы разных стейкхолдеров и каким образом они влияют друг на друга, мы должны понять, какие конкретные действия проводятся в области энергосбережения. Для этого составим табл. 1, в которой отображены действия различных заинтересованных сторон, проводимых в России, и лучший опыт реализации энергосберегающих мероприятий аналогичными стейкхолдерами за границей.

Таблица 1

**Результаты проведения энергосберегающей политики в России
и за границей по разным заинтересованным группам**

Заинтересованная сторона	Российский опыт	Лучший мировой опыт
Государство	ФЗ № 261: – для оборота на территории РФ товары должны содержать информацию о классе их энергетической эффективности; – из оборота на территории РФ должны быть выведены электрические лампы накаливания; – здания, строения, сооружения должны соответствовать требованиям энергетической эффективности в соответствии с правилами, утвержденными Правительством РФ; – необходимо оснащение зданий, строений различного назначения приборами учета используемых энергоресурсов; – необходимо проведение мероприятий по энергосбережению, обязательных для осуществления государственными организациями.	– жесткий государственный контроль над энергопотреблением средних и крупных потребителей (Япония); – директива «Энергетические характеристики зданий», положения которой нашли свое отражение в национальном законодательстве стран – членов Евросоюза (Германия); – федеральные субсидии: предприятиям на охрану окружающей среды и энергосбережение (25 %), инвестиции для оборудования ТЭЦ (10–20 %), гранты на улучшение тепловых характеристик старых домов (25–30 %) (Швеция); – популяризации использования альтернативных и нетрадиционных источников энергии. Освобождение сроком на 5 лет от энергетического налога, субсидии государства для реконструкции старых зданий (замена котлов, утепление и т.д.), упрощенное получение разрешений по строительству ветровых электростанций (Австрия); – налоговые льготы для домовладельцев и предприятий, которые осуществили энергосберегающие мероприятия в своих зданиях (США); – разработка на каждые 5 лет государственной программы по энергосбережению (Беларусь)
Местные власти	Практически во всех регионах России созданы и функционируют фонды энергосбережения и повышения энергоэффективности. В настоящий момент их работа не приносит значительных результатов, возможно из-за слабой законодательной базы	– принятые в 1980 г. нормативы энергосбережения для жилых и общественных зданий предусматривали сокращение на 40 % потребления энергии на отопление и кондиционирование воздуха (Япония); – принятие запрета на покупку неэкономичных автомобилей работникам администрации. Разрешение частным инвесторам устанавливать солнечные батареи на крышах общественных зданий (Германия); – экономические методы поощрения энергосбережения муниципалитетами: налоги, дотации и субсидии, торговля квотами и торговля электрическими сертификатами (Швеция); – ежегодное проведение ряда семинаров и выставок по энергосбережению (Беларусь)
Промышленные предприятия	– нефтегазовые компании России, как и компании, занятые в обрабатывающем секторе, активно внедряют энергосберегающие технологии, в отличие от компаний, занятых в машиностроении и текстильной промышленности; – промышленность медленно реализует свой потенциал повышения энергоэффективности, так как руководители большинства предприятий недооценивают возможности и выгоды энергосбережения, а также не могут получить доступ к долгосрочному заемному финансированию для инвестиций в энергоэффективную модернизацию оборудования; – в ряде отраслей у предприятий отсутствуют стимулы к экономии энергии, так как тарифы на энергоресурсы растут медленнее, чем отпускные цены на продукцию.	– назначение менеджеров по энергетике на предприятии (Япония); – составление планов по потреблению энергии и отчетов о реальном использовании (Япония); – выработка энергии из отходов производства (Швеция); – государство финансирует проведение экспресс-аудитов крупнейших предприятий (Швеция); – действует 26 образовательных центров по энергосбережению для малых и средних предприятий (США)

Окончание табл. 1

Заинтересованная сторона	Российский опыт	Лучший мировой опыт
Банки	– отдельные российские банки проявляют интерес к кредитованию товариществ собственников жилья на финансирование мероприятий по повышению энергоэффективности многоквартирных домов, но предлагаемые условия неприемлемы для потенциальных заемщиков, поскольку возврат кредита должен осуществляться за счет собственников жилья; – плохо развит рынок энергосервисных контрактов в России сегодня. Малочисленные российские ЭСКО сконцентрированы в основном в Московском регионе. Опыт показал, что европейские и американские модели не могут быть просто скопированы, а нуждаются в адаптации к российским условиям. В России в настоящий момент практически отсутствует опыт осуществления проектов энергосбережения на основе энергосервисных перформанс-контрактов, предусматривающих выполнение проекта за счет средств исполнителя с последующим возвратом средств за счет достигнутой экономии расходов на энергоресурсы.	– внедрение энергосбережения в Германии финансируют банки и крупные корпорации, а не только государство. Главным координатором многочисленных программ и проектов в сфере энергосбережения стало созданное в 2000 г. Немецкое энергетическое агентство (DENA). Его учредителем является федеральное правительство в лице Министерства экономики, Министерства транспорта, строительства и жилищного хозяйства и Министерства охраны окружающей среды. Вторым учредителем является банковская группа KfW; – создание специального банка финансирования коммунальных экологических инвестиций и консалтинговых проектов (Австрия); – активное развитие рынка энергосервисных контрактов (США); – реализация совместного проекта Республики Беларусь и Международного банка реконструкции и развития «Модернизация инфраструктуры в социальной сфере» (Беларусь)
Энергоснабжающие организации	– появление в ЭСО подразделений, занимающихся вопросами энергоэффективности и энергосбережения – службы энергоаудита; – отказ от формирования тарифов методом экономической обоснованности затрат, использование RAB-метода; – введение двухставочного тарифа на тепловую энергию	– развитие геотермальной энергетики (Япония); – развитие регенеративной энергетики (в основном ветроэнергетики) и отказ от атомной энергетики (Германия); – развитие гидроэнергетики (Австрия); – строительство заводов по производству биогаза из отходов продуктов питания (Швеция); – власти предоставляют выбор: строить новую генерацию или снижать потребление, тем самым делая энергосбережение неубыточным (США)
Коммунально-бытовые потребители	В многоквартирных домах существующей застройки опыт мероприятий, направленных на учет и сокращение потребления ресурсов, в основном сводится к установке приборов учета потребления тепловой энергии и воды.	– изучение различных способов сбережения энергии в домашних условиях; – покупка экономичной бытовой техники (Япония); – покупка экономичных автомобилей; – активное внедрение энергосберегающих домов («пассивных домов») (Австрия); – использование автомобилей на биогазе (Беларусь); – формирование общественного мнения о необходимости экономии энергии с помощью различных курсов, акций, семинаров (Беларусь)

Анализируя табл. 1, можно заметить, что несмотря на то, что в России предпринимаются определенные усилия по интенсификации мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, особенно после вступления в силу ФЗ № 261, пока их явно недостаточно. Одним из вариантов улучшения сложившейся ситу-

ации является применение успешного иностранного опыта в области энергосбережения.

Приведем ряд действий для каждого стейкхолдера, которые, по мнению авторов, могут улучшить сложившуюся в России ситуацию с энергосбережением.

Таблица 2

Действия, необходимые для повышения энергоэффективности страны

№	Наименование мероприятия	Срочность мероприятия*	Рекомендации по интенсификации энергосберегающих мероприятий
1	ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ		
1.1.	Разработка четкой государственной энергетической программы	К	Разработка программы на каждые 3–5 лет, контроль за ее выполнением, санкции за невыполнение
1.2.	Массовый запуск социальной рекламы об энергосбережении	К	Запуск рекламы на всех федеральных каналах и радиостанциях
1.3.	Введение системы налоговых льгот для домовладельцев и предприятий, внедривших энергосберегающие технологии	С	В случае, если экономия энергоресурсов превысит 15 %, снижение налога на прибыль до 18 % в течение 3 лет начиная с года, следующего за отчетным
1.4.	Выделение федеральных субсидий на переоборудование устаревших электрических станций, котельных, освобождение от налога на имущество	С	В первую очередь необходима реконструкция крупных, стратегически важных электростанций, вызывающих особые опасения в связи с высоким износом

Продолжение табл. 2

№	Наименование мероприятия	Срочность мероприятия*	Рекомендации по интенсификации энергосберегающих мероприятий
1.5.	Субсидирование процентных ставок по кредитам на реализацию проектов по повышению энергоэффективности	С	Предоставление льготных кредитов по ставкам, не превышающим ставку рефинансирования ЦБ РФ
1.6.	Выделение грантов на улучшение тепловых характеристик домов	С	Финансирование федеральным бюджетом лучших проектов по стране. Конкурс должен проводиться в рамках ФЦП
1.7.	Выделение средств на внедрение энергосберегающих технологий в правительственных зданиях и сооружениях	С	Улучшение тепловых характеристик и установка энергосберегающего оборудования в правительственных помещениях
2	ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ		
2.1.	Введение жестких требований и нормативов энергосбережения для строящихся жилых зданий	К	Введение нормативов строительства в соответствие с климатическими условиями региона и контроль их соблюдения
2.2.	Регулярное проведение ярмарок и выставок энергосберегающего оборудования. Организация демонстрационных площадок	К	Реклама энергосберегающего оборудования как предприятиям, так и частным потребителям
2.3.	Формирование консультационных центров по проблемам энергосбережения и повышения энергетической эффективности	К	Подобные центры могут быть созданы при фондах энергосбережения, которые в настоящее время выполняют большей частью номинальные функции
2.4.	Проведение энергосберегающих мероприятий в зданиях бюджетной сферы (больницы, учебные заведения, детские сады и т. д.)	С	Улучшение тепловых характеристик и установка энергосберегающего оборудования
2.5.	Выделение средств на замену устаревших городских тепловых сетей, находящихся в собственности муниципалитетов	С	Диагностика состояния и формирование муниципальных программ финансирования ремонтно-восстановительных работ
2.6.	Финансирование муниципалитетом энергоаудитов крупнейших муниципальных предприятий региона	С	Оптимизация энергопотребления крупнейших муниципальных потребителей региона
2.7.	Строительство мусороперерабатывающего завода	Д	Получение энергии из отходов
3	ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ		
3.1.	Обучение руководства предприятий в центрах энергосбережения	К	Способствует появлению понимания важности и выгоды энергосбережения с точки зрения менеджера
3.2.	Реализация мало- и беззатратных мероприятий по повышению энергоэффективности производства	К	Разъяснительная работа среди сотрудников, установка приборов учета, мониторинг расхода энергоносителей и проч.
3.3.	Создание системы энергетического менеджмента на предприятиях	С	Постоянный контроль и оптимизация потребления энергии силами специалистов по энергоменеджменту
3.4.	Разработка и реализация программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности	С	Контроль реализации программы со стороны органов исполнительной власти города и региона
3.5.	Разработка или приобретение технологий переработки отходов основного производства для получения электрической и тепловой энергии	Д	Получение энергии из отходов производства
4	БАНКИ		
4.1.	Создание банками специальных кредитных продуктов, направленных на энергосбережение	К	Может быть реализовано в виде лизинга энергосберегающего оборудования
4.2.	Развитие энергосервисных контрактов	С	Возможно сотрудничество с государством для увеличения доверия к энергосервису
4.3.	Создание государственного банка, направленного на финансирование энергосберегающих мероприятий	Д	Банк, специализирующийся исключительно на кредитовании энергосберегающих проектов, имеющий множество кредитных продуктов, направленных на реализацию программ энергосбережения
5	ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ		
5.1.	Ремонт и реконструкция существующих электрических станций	К	Диагностика состояния и формирование программ финансирования ремонтно-восстановительных работ, разработка и утверждение инвестиционных программ
5.2.	Строительство заводов по производству биогаза из отходов продуктов питания	С	Существует большой потенциал для работы заводов по производству биогаза, особенно в сельской местности
5.3.	Развитие гелео-, водородной, малой гидроэнергетики и другой регенеративной энергетики	Д	Разработка, принятие и строгий контроль реализации программы развития альтернативной энергетики. В некоторых районах страны существует большой потенциал для работы станций, использующих альтернативные источники энергии
6.	КОММУНАЛЬНО-БЫТОВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ		
6.1.	Установка водосчетчиков и счетчиков тепла (где возможно)	К	Приводит к значительной экономии на оплате за коммунальные услуги
6.2.	Использование экономичных приборов освещения и бытовой техники	С	Приводит к значительной экономии на оплате за коммунальные услуги
6.3.	Использование экономичных автомобилей и частичный отказ от личного автомобиля в пользу общественного транспорта	С	Периодический отказ от поездки на автомобиле помогает заметно сэкономить средства

№	Наименование мероприятия	Срочность мероприятия*	Рекомендации по интенсификации энергосберегающих мероприятий
6.4.	Проведение энергоаудита своей квартиры или всего дома (имеет смысл после установки индивидуальных приборов учета энергии)	Д	Проведение энергоаудита поможет выявить источники потерь и разработать мероприятия по повышению энергоэффективности здания

* К – краткосрочные, С – среднесрочные, Д – долгосрочные.

Таким образом, учитывая систему мотиваций, изложенную в начале параграфа, и используя лучший мировой опыт, можно улучшить систему поддержки реализации энергосберегающих мероприятий в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об энергосбережении : федер. закон от 03.04.1996 № 28-ФЗ (ред. от 30.12.2008) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 15. Ст. 1551.
2. ЖКХ в цифрах. На грани катастрофы // Электронное общественно-неполитическое издание «Фокус города». Режим доступа: <http://focusgoroda.ru/materials/2011-06-28/356.html> (дата обращения: 01.04.2012).
3. Сайт РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/politics/23/11/2010/503726.shtml> (дата обращения: 01.04.2012).
4. Абдуллина А. Р., Владимиров И. А. Жилищно-коммунальное хозяйство в России // Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2011. С. 183–185.
5. Селекторное совещание по итогам прохождения предприятиями ЖКХ субъектов РФ осенне-зимнего периода 2009–2010 // Сайт Минрегионразвития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.minregion.ru/press_office/news/314.html (дата обращения: 01.04.2012).
6. Энергосбережение // Сайт Гринпис России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/nuclear/172418/> (дата обращения: 01.04.2012).
7. Методические указания по проведению энергоресурсаудита в жилищно-коммунальном хозяйстве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.stroyoffis.ru/mdk_metodicesk/mdk_1_01_2002/mdk_1_01_2002.php (дата обращения: 01.04.2012).
8. Стратегия повышения энергоэффективности в муниципальных образованиях / Портал по энергосбережению «Энергосовет» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.energsovet.ru/stenergo.php?idd=18> (дата обращения: 01.04.2012).
9. Международное энергетическое агентство (МЭА) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iea.org/> (дата обращения: 01.04.2012).
10. О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики: указ Президента РФ от 04.06.2008 № 889 // Собрание законодательства РФ. 2008. № 23. Ст. 2672.
11. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федер. закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 12.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 48. Ст. 5711.
12. Чернов С. С. Показатели оценки качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 50–55.
13. Чернов С. С. Эволюция систем корпоративного управления в российской энергетике // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 63–68.

REFERENCES

1. On the power saving : Federal law dated 03.04.1996 # 28-FZ (revision as of 30.12.2008) // Collection of the RF legislation. 1996. # 15. Article 1551.
2. ZhKKh in numbers. At the edge of disaster // Electronic public-non-political issue 'City focus'. Access mode: <http://focusgoroda.ru/materials/2011-06-28/356.html> (date of viewing: 01.04.2012).
3. Site of RBK [Electronic resource]. Access mode: <http://top.rbc.ru/politics/23/11/2010/503726.shtml> (date of viewing: 01.04.2012).
4. Abdullina A. R., Vladimirov I. A. Residential-municipal economy in Russia // issues of the modern economics: materials of international correspondence scientific conference (Chelyabinsk, December 2011). Chelyabinsk: Dva komsomoltsa, 2011. P. 183–185.
5. Conference meeting for the results of the fall-winter period of 2009–2010 performance by the ZhKKh companies of the RF entities // Site of the RF Ministry of regional development [Electronic resource]. Access mode: http://www.minregion.ru/press_office/news/314.html (date of viewing: 01.04.2012).
6. Power saving // Site of Russia Greenpeace [Electronic resource]. Access mode: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/nuclear/172418/> (date of viewing: 01.04.2012).
7. Methodical directions for power resources audit performance in the residential-municipal economy. [Electronic resource]. Access mode: http://www.stroyoffis.ru/mdk_metodicesk/mdk_1_01_2002/mdk_1_01_2002.php (date of viewing: 01.04.2012).
8. Strategy of increasing power efficiency at municipal entities / Portal of power saving 'Energsovet' [Electronic resource]. Access mode: <http://www.energsovet.ru/stenergo.php?idd=18> (date of viewing: 1.04.2012).
9. International energy agency (MEA) [Electronic resource]. Access mode: <http://www.iea.org/> (date of viewing: 01.04.2012).
10. Order of the RF President dated 04.06.2008 No.889 'On some measures for increasing the power and ecological efficiency of the Russian economics' // Collection of the RF legislation. 2008. # 23. Article 2672.
11. On power saving and on increasing of power efficiency and on incorporation of changes in several legal enactments of the Russian Federation: federal law dated 23.11.2009 # 261-FZ (revision as of 12.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2009. # 48. Article 5711.

12. Chernov S. S. Indieces of evaluation of the corporate management quality in terms of minority shareholders // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 50–55.

13. Chernov S. S. Evolution of the corporate management systems in the Russian power engineering // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 63–68.

УДК 338.268
ББК 65.291.9-28

Перминов Александр Юрьевич,

канд. экон. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики,
докторант каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: perminov@ngs.ru;

Фоменко Наталья Сергеевна,

канд. экон. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: fomenkons@ngs.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОМЕРНОЙ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

METHODICAL ASPECTS OF FORMATION OF MULTIDIMENSIONAL SYSTEM OF BALANCED INDICES

Статья отражает результаты научных исследований авторов в области формирования систем управления предприятиями в различных отраслях в части разработки систем показателей деятельности, создающих адекватную информационную базу для принятия управленческих решений. В работе дано краткое описание системы сбалансированных показателей, описана эволюция ее развития, представлены ее недостатки с позиции стратегической ориентации и практической реализуемости. В статье представлены базовые принципы и методический подход к формированию многомерной системы сбалансированных показателей, отражающей интересы стратегических стейкхолдеров компании. Адекватность предлагаемой методики подтверждена успешным опытом внедрения системы в ряде компаний в сфере промышленного производства и оказания услуг.

This article reflects the results of the author's scientific researches in the field of formation of the company management systems in various branches including development of the systems of activity indicators making the adequate information basis for making management decisions. The brief description of the system of the balanced scorecard is given in the article, its weaknesses from strategic orientation point of view and practical implementation are presented. The basic principles and methodical approach to formation of multidimensional system of the balanced indicators reflecting interests of strategic stakeholders of the company are presented. Adequacy of the proposed methodical approach is confirmed with successful experience of introduction of the system in the number of companies in the area of industrial production and rendering of services.

Ключевые слова: многомерная система показателей, показатели эффективности и результативности, система сбалансированных показателей, методический подход, стратегический стейкхолдер, критические факторы успеха, направления бизнеса, деловой процесс, стратегия, стратегическая карта процессов, стоимость бизнеса.

Keywords: multidimensional system of indicators, key performance indicators, balanced scorecard, methodical approach, strategic stakeholder, critical factors of success, business directions, business process, strategy, strategic map of business processes, business value.

Одним из критических факторов успеха при построении эффективной системы управления организацией является использование управленческого инструментария, обеспечивающего эффективное планирование и контроль достижения целей и задач организации в различных областях деятельности.

При этом в процессе принятия управленческих решений и оценки их реализации руководители и собственники испытывают все большую потребность в разнообразной информации, важнейшими требованиями к которой являются своевременность, достоверность, достаточность и др.

В настоящее время в современной практике менеджмента существует множество подходов к построению системы ключевых показателей деятельности, обеспечивающих вышеуказанные потребности.

Необходимо отметить, что системы ключевых показателей деятельности организации могут иметь различное назначение, в частности:

- организация мониторинга реализации стратегии компании;
- обеспечение вовлечения персонала в реализацию стратегии компании;
- мониторинг операционной деятельности компании и мн. др.

В соответствии с целевым назначением систем они имеют различные принципы построения и структуру.

К наиболее известным подходам формирования систем показателей можно отнести предложенную в 1954 году концепцию управления по целям Management by Objectives (МВО) Питера Друкера; разработанную в 1932 году

французским ученым Ж. Л. Мало *tableau de bord*; систему селективных показателей Юргена Вебера; универсальную систему показателей деятельности Рамперсада Хьюберта; систему управления на основе показателя EVA, автором которой является Стюарт Штерн, и мн. др.

В качестве одной из наиболее проработанных и структурированных систем широким кругом авторов признается концепция Системы Сбалансированных Показателей (ССП) – *Balanced ScoreCard (BSC)*, предложенная в конце 1980-х – начале 1990-х гг. Р. Капланом и Д. Нортеном [1].

Система сбалансированных показателей (ССП) – это система стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее деятельности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации, как финансовые, так и нефинансовые.

Основным назначением СПП является формирование системы ключевых показателей деятельности, позволяющей комплексно оценить деятельность компании в целом, структурных подразделений и конкретных сотрудников по реализации стратегии компании.

ССП трансформирует стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем различным направлениям, таким как финансы, клиенты, деловые процессы, обучение и технологии:

- аспект «Финансы» отражает основные финансовые ориентиры компании, которые соответствуют интересам собственников и инвесторов;

- аспект «Клиент/рынок», в рамках которого определяется, какое положение компания занимает на рынке, как ее воспринимают потребители, уровень удовлетворенности клиентов компании, что в конечном итоге влияет на изменение финансовых показателей;

- аспект «Деловые процессы», в рамках которого определяются те ключевые процессы, которые необходимо совершенствовать и развивать с целью укрепления конкурентных позиций компании на рынке;

- аспект «Обучение и технологии», в рамках которого определяются ориентиры компании по развитию основных механизмов реализации деловых процессов: требуемых компетенций и технологической инфраструктуры.

Именно по этим проекциям в рамках СПП формулируются стратегические задачи, формируется набор показателей, а также разрабатываются инициативы по достижению их целевых значений.

Структурно система сбалансированных показателей представляет собой совокупность стратегических карт, разработанных для различных уровней организационной иерархии (рис. 1).

Каждая стратегическая карта – комплекс показателей с системой причинно-следственных связей между ними.

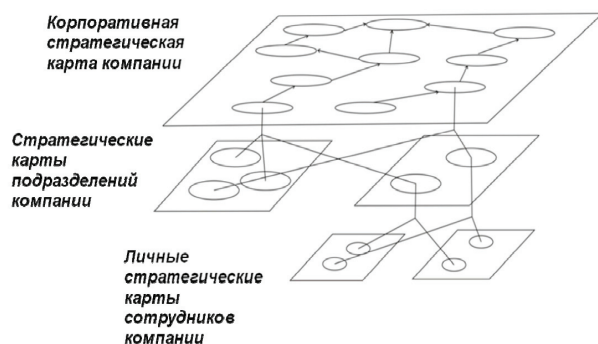


Рис. 1. Стратегические карты системы сбалансированных показателей

В настоящее время насчитывается уже три поколения моделей системы сбалансированных показателей.

Первое поколение моделей СПП сформировалось в ранних 90-х годах XX века, и представляло собой простую таблицу, разбитую на четыре секции: «Финансы», «Клиенты», «Процессы» и «Персонал», на каждой из перспектив наносилось пять или шесть показателей. СПП первого поколения имело цветовую («красный – желтый – зеленый») систему информирования о достижении целей, что позволяло работать не со всем массивом информации, а только с отклонениями от целевых значений.

Второе поколение моделей СПП в средние 90-е годы XX века стало состоять из показателей, ориентированных на «стратегические цели», превратилось в ориентированный граф «стратегических целей» – «стратегическую карту». Взаимосвязь между целями стала определяться причинно-следственными связями, что сделало ее более понятной и удобной в использовании.

В третьем поколении моделей СПП (конец 90-х годов XX века – начало XXI века) появилось описание целевого (результатирующего) состояния, на которое стали ориентироваться все показатели. Это позволило соединить стратегию и тактику и в конечном счете сформировать стратегические инициативы – проекты.

В качестве основных достоинств СПП чаще всего называют комплексность системы, т. е. охват различных областей деятельности предприятия, а также возможность учета как финансовых, так и нефинансовых показателей.

Несмотря на то, что СПП является на сегодняшний день наиболее упоминаемой и применяемой системой показателей, она обладает рядом недостатков.

В качестве «слабых мест» СПП с позиции практической применимости и стратегической ориентации необходимо отметить:

- слабую методическую проработанность системы: большинство источников задают только общие направления разработки систем показателей и не предлагают конкретных методик выбора показателей и определения причинно-следственных связей;

- базовую ориентацию системы на интересы собственников и клиентов, отсутствует балансировка интересов других стейкхолдеров.

Действительно, в условиях динамично меняющейся внешней среды для обеспечения устойчивого развития компании и минимизации рисков необходимо учитывать интересы стейкхолдеров (групп влияния).

В данной работе будет представлен методический подход к формированию комплексной многомерной системы показателей, позволяющей учесть требования стратегических стейкхолдеров компании.

Базовыми требованиями к формированию комплексной многомерной системы показателей являются следующие:

- необходимо производить оценку всех направлений деятельности компании в стратегическом и текущем разрезе;
- система должна включать стратегические и текущие ключевые показатели деятельности;

- система должна отражать участие всех деловых процессов в достижении конечных финансовых результатов деятельности компании;

- система должна представлять участие каждого структурного подразделения в реализации деловых процессов компании;

- система должна позволять учесть интересы каждого стратегического стейкхолдера компании.

Существует много различных классификаций и групп оценочных показателей. Классификации показателей, имеющих на взгляд авторов наибольшую практическую ценность, представлены в таблице.

Таблица

Классификации показателей

№	Классификационный признак	Группа показателей
1	По элементам и уровням бизнес-системы	Показатели направлений бизнеса
		Показатели деловых процессов, операций
		Показатели подразделений, сотрудников
2	По отношению к оценке деятельности компании	Эффективности
		Результативности
3	По характеру изменений	Целевые (динамические)
		Нормативные (статические)
4	По способу измерения	Абсолютные числа
		Отношения
		Индексы
		Проценты (доли) и др.

Наиболее важной с понятийной точки зрения является классификация по отношению к оценке деятельности на показатели эффективности и результативности (рис. 2).

Показатели результативности отражают степень соответствия результата оцениваемого процесса компании и поставленных в рамках процесса задач. Примерами таких показателей являются объем продаж, чистая прибыль, доля повторных обращений клиентов, текучесть персонала и т. д.

Показатели эффективности основываются на сопоставлении результата оцениваемого процесса с ресурсами, затрачиваемыми на его осуществление. Этот вид показателей достаточно часто применяется в управленческой практике для оценки различных видов деятельности компаний. В частности, показатели рентабельности (производства, активов и т. д.), показатели фондоотдачи, показатели производительности труда и т. д.

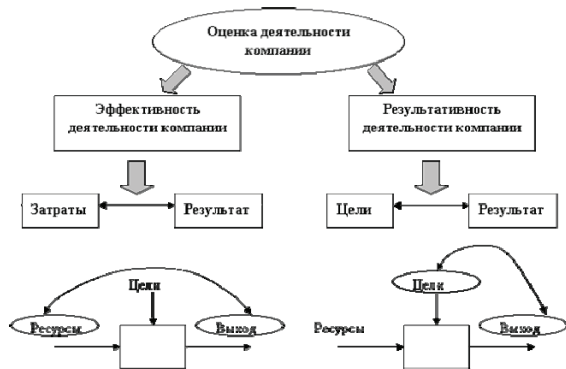


Рис. 2. Классификация показателей по отношению к оценке деятельности

Очевидно, что при разработке комплексной системы оценочных показателей востребованными являются все перечисленные группы показателей для полноценного анализа различных сфер деятельности предприятия.

Важнейшей характеристикой представляемой комплексной системы показателей является многомерность, которая обусловлена необходимостью учесть интересы и требования стратегических стейкхолдеров компании.

Многомерная система показателей представляет собой набор стратегических карт процессов, сходящихся на уровне финансовых показателей, каждая из которых сформирована с учетом требований конкретного стратегического стейкхолдера.

Фактически, такая многомерная модель может быть представлена в виде многоугольной пирамиды (рис. 3), вершиной которой является интегральный стратегический показатель эффективности деятельности компании (например, стоимость бизнеса).

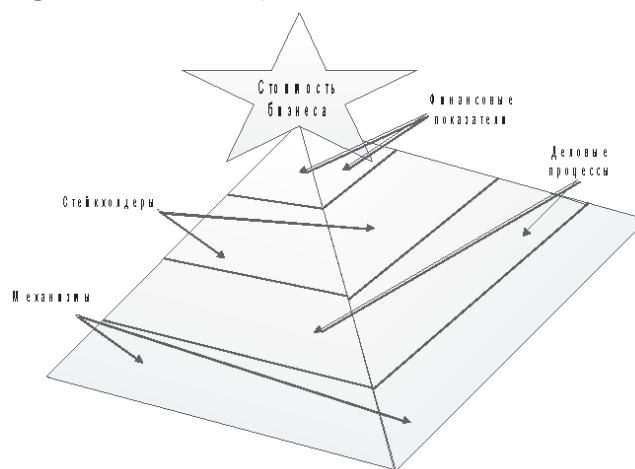


Рис. 3. Многомерная модель системы сбалансированных показателей

Каждая стратегическая карта процессов (грань пирамиды) составляется в привязке к конкретному стейкхолдеру компании и представляет собой систему взаимосвязанных показателей, сформированную по следующей логике:

- показатели эффективности и результативности деятельности компании по взаимодействию с данным стейкхолдером, и их влияние на финансовые показатели деятельности и на интегральный стратегический показатель (стоимость бизнеса);
- показатели деловых процессов компании, отвечающих за обеспечение требований конкретного стейкхолдера;
- показатели подразделений компании, участвующих в реализации деловых процессов, отвечающих за обеспечение требований конкретного стейкхолдера.

Важно отметить, что в парадигме представленной модели вся объективная жизнедеятельность компании, все многообразие деловых процессов осуществляются внутри пирамиды, а грани пирамиды являются лишь различными проявлениями деловых процессов, которые видят и понимают отдельные заинтересованные лица (клиенты, поставщики и подрядчики, государство и регулирующие органы и др.). Например, внимание регулирующих органов привлекают процессы компании, отвечающие за обеспечение требований технологических стандартов и нормативной документации; потребителям интересны процессы жизненного цикла компании, создающие ценность продукции или услуги; поставщикам и подрядчикам – процессы закупочной деятельности, финансирования поставок и т. д.

Именно разнообразие интересов и требований разных стейкхолдеров к различным деловым процессам компании обуславливает представленную форму модели.

В соответствии с вышесказанным методика формирования многомерной комплексной системы оценочных показателей выглядит следующим образом:

1. Определение направлений бизнеса компании.

Необходимо определить направления бизнеса компании, т. е. деятельность, которая приносит прибыль в краткосрочном и/или долгосрочном периоде, и четко разделить их границы. Под каждое направление бизнеса компании формируется отдельная комплексная система показателей.

2. Формулирование миссии и разработка стратегии.

Разработка стратегии развития компании также осуществляется по каждому направлению бизнеса в отдельности, с определением стратегических стейкхолдеров и идентификацией их интересов. Зачастую целесообразно миссию компании формулировать под каждое направление бизнеса.

3. Формулирование факторов успеха компании.

Под каждое направление бизнеса также формулируются факторы успеха – важнейшие элементы деятельности компании, обеспечивающие достижение миссии и успеха компании на рынке. Для определения факторов успеха часто используют групповые методы поиска решений (метод «мозгового штурма» и др.)

4. Определение критических факторов успеха.

Критические факторы успеха определяются на основе общего перечня факторов успеха с применением методов Парето-анализа или анализа иерархий с разделением по стратегическим стейкхолдерам.

5. Определение показателей – измерителей критических факторов успеха.

Для каждого критического фактора успеха определяют показатели-измерители, отражающие интересы конкретного стейкхолдера компании.

6. Выделение деловых процессов компании, их классификация и построение сети процессов.

Выделяются деловые процессы компании, обеспечивающие достижение показателей критических факторов успеха, т. е. фактически те процессы, требования к которым задает конкретный стейкхолдер. Формируется сеть ключевых деловых процессов.

7. Описание ключевых деловых процессов компании.

Проводится функциональное и операционное моделирование ключевых деловых процессов.

8. Определение показателей эффективности и результативности ключевых деловых процессов с проекцией на интересы стратегических стейкхолдеров.

Определяются показатели эффективности и результативности ключевых деловых процессов, оказывающих влияние на показатели критических факторов успеха, отражающих интересы стейкхолдеров.

9. Формирование стратегических карт процессов для каждого стратегического стейкхолдера.

Стратегические карты процессов формируются для каждого стратегического стейкхолдера: определяются взаимосвязи между показателями финансового уровня, уровня интересов стейкхолдера (критических факторов успеха), уровня деловых процессов компании.

10. Формирование многомерной модели показателей (пирамиды) и балансировка показателей на различных гранях пирамиды.

Полученные стратегические карты процессов объединяются в многомерную систему показателей (пирамиду): формируются взаимосвязи между показателями разных граней пирамиды для обеспечения баланса интересов всех стратегических стейкхолдеров.

11. Формирование стратегических карт подразделений и мотивационных показателей сотрудников.

Стратегические карты подразделений отражают декомпозицию показателей эффективности и результативности деловых процессов. Мотивационные показатели сотрудников отражают личный вклад каждого сотрудника в результаты работы подразделения, результаты реализации деловых процессов и результаты работы компании в целом.

Представленная методика формирования многомерной комплексной системы оценочных показателей прошла апробацию в компаниях различных отраслей и масштабов деятельности и показала практическую применимость, информационную достоверность и адекватность задачам стратегического управления организацией.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2010. 320 с.

REFERENCES

1. Norton D., Kaplan R. Balanced scorecard. Translating Strategy into Action. M.: Olimp-Business, 2010. 320 p.

УДК 621.311

ББК 31.2

Бык Феликс Леонидович,

канд. тех. наук, доц. каф. автоматизированных электроэнергетических систем

Новосибирского государственного технического университета,

г. Новосибирск,

e-mail: felixbyk@hotmail.com;

Васильева Марина Валерьевна,

аспирант и ассистент каф. Систем управления и экономики энергетики

Новосибирского государственного технического университета,

г. Новосибирск,

e-mail: vas-mv@yandex.ru;

Китушин Викентий Георгиевич,

д-р тех. наук, проф. каф. систем управления и экономики энергетики

Новосибирского государственного технического университета,

г. Новосибирск,

e-mail: kitushin@power.nstu.ru

НАДЕЖНОСТЬ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ КЛИЕНТОВ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

RELIABILITY OF ELECTRIC POWER SUPPLY OF THE CONSUMERS OF ELECTRIC NETWORKING COMPANIES

Надежность электроснабжения рассматривается как дополнительная рыночная услуга, предлагаемая электросетевыми предприятиями своим клиентам, т. е. конечному потребителю продукции и услуг электроэнергетики. Для исключения противоречий с существующим порядком функционирования розничного рынка электрической энергии авторами предпринята попытка систематизации и анализа нормативных актов, регламентирующих отношения данных хозяйствующих субъектов. Результаты проведенного анализа показывают, что проблема клиентоориентированности в части обеспечения надежности электроснабжения может решаться субъектами розничного рынка в инициативном порядке в рамках действующего законодательства.

Reliability of electric power supply is considered as an additional market service offered by electric networking companies to their clients, i.e. the final users of the products and services of electric power engineering. In order to exclude contradictions with the existing sequence of operation of the retail market of electric power the authors have attempted to systematize and analyze the regulatory enactments governing the relations of such economic entities. The results of the performed analysis demonstrate that the problem of the customer orientation in terms of ensuring reliability of electric power supply can be resolved by the entities of the retail market on their own initiative within the frame of the current legislation.

Ключевые слова: надежность, электроснабжение, электрическая сеть, розничный рынок электроэнергии, клиентоориентированность, субъекты электроэнергетики, организационно-экономические отношения, сбытовая компания, гарантирующий поставщик, потребитель электроэнергии.

Keywords: reliability, electric power supply, electric grid, retail electricity market, client-oriented approach, electric power engineering entities, organizational economic relations, retail electricity company, guaranteed supplier, consumer of electric power.

В нормативной базе, регулирующей отношения субъектов электроэнергетики, понятие «надежность» не закрепле-

но, поэтому для его определения, как правило, используется формулировка, приведенная в Сборнике рекомендуемых терминов: «свойство объекта выполнять заданные функции в заданном объеме при определенных условиях функционирования» [1, с. 25]. В данной трактовке надежность понимается как свойство, присущее технической системе, а не как мера выполнения субъектами своих договорных обязательств. Поэтому отсутствие в договорах однозначной зависимости экономических последствий от степени надежности выполнения обязательств не позволяет использовать данное понятие как экономическую категорию при построении системы отношений между субъектами электроэнергетики.

С другой стороны, в ряде правовых актов, регламентирующих взаимодействия субъектов электроэнергетики, предусматриваются требования к надежности. Так, в действующей редакции ФЗ «Об электроэнергетике» надежность подразделяется на системную надежность и надежность электроснабжения потребителей, но при этом не определены различия между этими двумя понятиями, что лишает законодательство конкретики и позволяет трактовать его в произвольной форме.

Наиболее распространенным стало понимание под системной надежностью способности обеспечивать непрерывный баланс производства и потребления электроэнергии и мощности в рамках ЕЭС в соответствии с правилами оптового рынка; под надежностью электроснабжения – способности обеспечивать поставку электроэнергии и мощности конечным потребителям в заявленном ими объеме в соответствии с правилами розничного рынка [2].

В рамках настоящей статьи рассматривается второй аспект надежности. Ответственность за надежность электроснабжения возлагается в основном на энергосбытовые организации, гарантирующих поставщиков и территориальные сетевые компании [3, ст. 38]. При этом следует отметить, что первые два субъекта не имеют реальных технических возможностей повлиять на надежность электроснабжения, что не освобождает их от правовых споров с потребителями и соответствующих экономических последствий, устанавливаемых арбитражными судами.

Надежность электросетевых организаций в части оказания услуг по передаче электрической энергии определяется продолжительностью ограничений и перерывов передачи электрической энергии потребителям в течение расчетного периода [4, п. 2.1]. Расчет соответствующего показателя регламентируется «Методическими указаниями по расчету уровня надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг для организации по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью и территориальных сетевых организаций». На основании комплексного показателя, учитывающего надежность и качество предоставления услуг электросетевой организацией, определяются понижающие или повышающие коэффициенты, позволяющие обеспечить соответствие уровня тарифов на услуги сетевой организации уровню надежности и качества оказания данных услуг [4, 5]. Данный правовой механизм предполагает, что тариф на передачу электроэнергии для сетевого предприятия с более высоким уровнем надежности будет выше, чем для предприятий, обеспечивающих низкую надежность. Однако показатель надежности, рассчитываемый по данной методике, носит обобщенный

(усредненный) характер и не отражает уровень надежности электроснабжения по отношению к конкретному потребителю. Это приводит к возникновению двух основных проблем. Во-первых, возникает перекрестное субсидирование. К примеру, в случае снижения общей продолжительности прерывания передачи электрической энергии сетевой организацией тариф на её услуги возрастет для всех потребителей, в том числе и тех, реальная адресная надежность электроснабжения которых снизилась по отношению к предыдущему расчетному периоду. Во-вторых, данный подход не позволяет воплотить идею клиентоориентированности.

В отношении электроснабжения конкретного потребителя уровень надежности определяется в *Договоре на техническое присоединение* (в т. ч. в Технических условиях для присоединения к электрическим сетям). В рамках него сетевая организация обязуется осуществлять передачу электрической энергии в соответствии с согласованной категорией надежности энергопринимающих устройств потребителя услуг [6]. Категории надежности, в свою очередь, определяются в соответствии с главой 1.2. Правил устройства электроустановок [7].

Таблица 1

Категории надежности электроснабжения

Категория	Электроприемники, относимые к категории	Источники питания	Допустимый перерыв электроснабжения
Первая	Электроприемники, перерыв электроснабжения которых может повлечь за собой: опасность для жизни людей, угрозу для безопасности государства, значительный материальный ущерб, расстройство сложного технологического процесса, нарушение функционирования особо важных элементов коммунального хозяйства, объектов связи и телевидения	2 независимых взаимно резервирующих источника питания	На время автоматического восстановления питания
Особая группа первой категории	Электроприемники, бесперебойная работа которых необходима для безаварийного производства с целью предотвращения угрозы жизни людей, взрывов и пожаров	Дополнительное питание от третьего источника	
Вторая	Электроприемники, перерыв электроснабжения которых приводит к массовому недоотпуску продукции, массовым простоям рабочих, механизмов и промышленного транспорта, нарушению нормальной деятельности значительного количества городских и сельских жителей	2 независимых взаимно резервирующих источника питания	На время, необходимое для включения резервного питания действиями дежурного персонала или выездной оперативной бригады
Третья	Все остальные электроприемники, не подпадающие под определения первой и второй категорий	1	Не более 1 суток

Очевидно, что оплата за *техническое присоединение* конкретного потребителя повышается с увеличением требуемой категории надежности [8]. Соответствующую величину надбавки можно считать платой за надежность.

Для обеспечения энергоснабжения конечного потребителя возможны два варианта реализации отношений субъектов розничного рынка (см. табл. 2).

При заключении *договора энергоснабжения* гарантирующий поставщик берет на себя обязанность урегулирования отношений с сетевыми организациями [9, ст. 6]. Таким образом, на гарантирующего поставщика возлагается и ответственность перед потребителями за неисполнение или ненадлежащее исполнение требований по надежности [9, ст. 114].

Экономические санкции, связанные с ненадежностью электроснабжения, обозначены в Гражданском кодексе РФ. Отношения энергоснабжающей организации и потребителя определяются таким образом, что первая несет ответственность по компенсации реального ущерба потребителя в случаях ненадлежащего исполнения обязательств по договору, в том числе при перерыве в подаче энергии абоненту [10,

ст. 547, п. 1, 2]. Размер возмещения ущерба, понесенного в результате недополучения электроэнергии, определяется в ходе судебных разбирательств¹. Ответчиками по такого рода делам выступают энергоснабжающие организации, а сетевые компании привлекаются, как правило, в качестве третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований относительно предмета спора.

При заключении *договора купли-продажи (поставки)* подразумевается, что потребитель самостоятельно урегулирует отношения с сетевыми организациями путем заключения *договора оказания услуг по передаче электрической энергии* без участия гарантирующего поставщика (энергосбытовой организации). Следовательно, последний не несет ответственности за ненадежность предоставления соответствующих услуг [9, ст. 114].

Договоры оказания услуг по передаче электрической энергии заключаются в порядке, установленном Правилами недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, согласно

¹ Анализ судебной практики показывает, что иски потребителей удовлетворяются, как правило, в полном объеме.

с которым сетевая организация должна осуществлять передачу электрической энергии в соответствии с категорией надежности потребителя [6]. Однако последствия несоблюдения этого условия в правовом акте не оговариваются. Плата потребителя за передачу электроэнергии осуществляется без дифференциации цен по индивидуальному уровню надежности.

В качестве показателей, характеризующих категорию надежности² потребителя, в договорах оказания услуг по

передаче электрической энергии и энергоснабжения указывают срок восстановления энергоснабжения при его прерывании и допустимое число часов отключения в год, не связанных с неисполнением потребителем обязательств по соответствующим договорам и с обстоятельствами непреодолимой силы и иными основаниями, исключаящими, в соответствии с законодательством РФ, ответственность субъектов электроэнергетики перед потребителем [9, ст. 113].

Таблица 2

Структура договорных отношений по надежности субъектов розничного рынка

Форма правовых отношений	Тип договора	Субъекты отношений	Нормативы, регламентирующие отношения
Техническое присоединение	Договор на техническое присоединение (в т. ч. в Технических условиях для присоединения к электрическим сетям)	Потребитель Сетевая организация	– Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям; – Методические указания по определению размера платы за технологическое присоединение к электрическим сетям; – Правила устройства электроустановок
Энергоснабжение 1) первый вариант 2) второй вариант	Договор энергоснабжения	Потребитель Энергосбытовая организация (гарантирующий поставщик)	– Гражданский кодекс РФ; – ФЗ «Об электроэнергетике»; – Основные положения функционирования розничных рынков электрической энергии; – Правила определения и применения гарантирующими поставщиками нерегулируемых цен на электрическую энергию (мощность)
	Договор купли-продажи	Потребитель Энергосбытовая организация (гарантирующий поставщик)	– Гражданский кодекс РФ; – ФЗ «Об электроэнергетике»; – Основные положения функционирования розничных рынков электрической энергии; – Правила определения и применения гарантирующими поставщиками нерегулируемых цен на электрическую энергию (мощность)
	Договор на передачу электроэнергии	Потребитель Сетевая организация	– Правила недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг; – Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии в РФ и Правила государственного регулирования и применения тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ

На основании проведенного выше анализа правового пространства были получены следующие результаты.

Существующие правовые нормы, регламентирующие правила и порядок электроснабжения потребителей, не содержат четкого определения понятия «надежность электроснабжения» как экономической категории.

Существующий правовой порядок стимулирует сетевые компании повышать обобщенные показатели надежности и порождает перекрестное субсидирование. Цена на передачу электроэнергии не зависит от уровня надежности электроснабжения конкретного потребителя.

Отсутствие однозначных экономических последствий при невыполнении обязательств по надежности по отношению к конкретному конечному потребителю лишает сетевую компанию заинтересованности строить клиентоориентированные отношения.

В рамках договора электроснабжения ущерб потребителя от ненадежности электроснабжения (в том числе по вине сетевой организации), компенсируется энергосбыто-

вой компанией, и размер компенсации определяется в ходе судебных разбирательств, что связано с появлением дополнительных транзакционных издержек.

Если потребитель заключает договор на передачу электроэнергии с сетевой организацией, то с энергосбытовой организации снимается ответственность за надежность электроснабжения. При этом ответственность сетевой компании в случае причинения потребителю ущерба в договоре не оговаривается.

Проведенный анализ показывает, что в отношении обеспечения надежности электроснабжения нет четкого разграничения ответственности между субъектами розничного рынка. Существующая правовая база, с одной стороны, стимулирует сетевые компании к повышению обобщенных показателей надежности, с другой – не устанавливает ответственности предприятия за ненадежность электроснабжения перед конечным потребителем. Таким образом, проблема клиентоориентированности в части обеспечения надежности электроснабжения находится за рамками существующей правовой базы и может решаться субъектами розничного рынка в инициативном порядке.

² В данных договорах категории надежности определяются в соответствии с Основными положениями функционирования розничных рынков электрической энергии, при этом нормы Правил устройства электроустановок не учитываются.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Надежность систем энергетики (сборник рекомендуемых терминов). М.: Энергия, 2007. 192 с.
2. Бык Ф. Л. Надежность электроэнергетики как проявление ее свойства эмерджентности // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2009. № 2. С. 319–321.
3. Об электроэнергетике : федер. закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 06.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 04.06.2012) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 13. Ст. 1177.
4. Об утверждении Методических указаний по расчету уровня надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг для организации по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью и территориальных сетевых организаций : приказ Минэнерго РФ от 29.06.2010 № 296 (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.08.2010 № 18313) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2010. № 38.
5. Об утверждении Методических указаний по расчету и применению понижающих (повышающих) коэффициентов, позволяющих обеспечить соответствие уровня тарифов, установленных для организаций, осуществляющих регулируемую деятельность, уровню надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг : приказ ФСТ РФ от 26.10.2010 №254-э/1 (зарегистрировано в Минюсте РФ 13.11.2010 № 18951) // Российская газета. 2010. № 259.
6. Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам администратора торговой системы оптового рынка и оказания этих услуг и Правил технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям : постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 861 (ред. от 29.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 52 (часть 2). Ст. 5525.
7. Об утверждении глав Правил устройства электроустановок : приказ Минэнерго РФ от 08.07.2002 № 204 (вместе с «Правилами устройства электроустановок. Изд-е 7. Раздел 1. Общие правила. Главы 1.1, 1.2, 1.7, 1.9. Раздел 7. Электрооборудование специальных установок. Главы 7.5, 7.6, 7.10») // Вестник Госэнергонадзора. 2002. № 3 (Раздел 1); Вестник Госэнергонадзора. 2002. № 4 (Раздел 7).
8. Об утверждении Методических указаний по определению размера платы за технологическое присоединение к электрическим сетям : приказ ФСТ РФ от 30.11.2010 № 365-э/5 (ред. от 09.08.2011) (зарегистрировано в Минюсте РФ 22.12.2010 № 19341) // Российская газета. 2010. № 295.
9. Об утверждении основных положений функционирования розничных рынков электрической энергии : постановление Правительства РФ от 31.08.2006 № 530 (ред. от 29.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.04.2012) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 37. Ст. 3876.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
11. Зябкин А. С. Рынок тепловой энергии и его специфика в классических и современных концепциях рыночных отношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 131–136.

REFERENCES

1. Power system reliability (Collection of recommended terms). M.: Energy, 2007. 192 P.
2. Byk F. L. Reliability of electric power engineering as manifestation of its emergence // Scientific problems of transport in Siberia and the Far East. 2009. # 2. P. 319–321.
3. On the electric power engineering: Federal law dated 26.03.2003 # 35-FZ (revisions as of 06.12.2011) (revised and amended on 04.06.2012) // Collection of the RF legislation. 2003. # 13. Article 1177.
4. On approval of the Methodical instructions for calculation of the reliability level and quality of supplied goods and rendered services for the company involved in management of the unified national (all-Russia) electric power network and regional network companies: Order of the RF Ministry of energy dated 29.06.2010 # 296 (registered by the RF Ministry of justice on 31.08.2010 # 18313) // Bulletin of regulatory enactments of the federal bodies of executive authorities. 2010. # 38.
5. On approval of Methodical instructions for calculation and application of reducing (increasing) factors providing for conformity of the tariffs level specified for the companies performing controlled activity with the level of reliability and quality of supplied goods and rendered services : order of the RF FST dated 26.10.2010 # 254-e/1 (registered by the RF Ministry of justice on 13.11.2010 # 18951) // Russian newspaper. 2010. # 259.
6. On approval of the Regulations of non-discrimination access to the services of electric power transmission and rendering such services; Regulations of non-discrimination access to the services of operative-control management of electric power engineering and rendering such services; Regulations of non-discrimination access to the services of administrator of the wholesale market trade system and rendering such services; and Regulation of technological connection to the electric power lines of the power receiving units of the electric power users, electric power producing facilities, as well as the facilities of electric network services owned by the network companies and other parties : enactment of the RF Government dated 27.12.2004 # 861 (revision as of 29.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 52 (part 2). Article 5525.
7. On approval of the chapters of the Regulations of electric installations arrangement : order of the RF Ministry of energy dated 08.07.2002 # 204 (along with the Regulations of electric installations arrangement. Seventh edition. Section 1. General regulations. Chapters 1.1, 1.2, 1.7, 1.9. Section 7. Electrical equipment of special installations. Chapters 7.5, 7.6, 7.10) // Bulletin of Gosenergonadzor. 2002. # 3 (Section 1); Bulletin of Gosenergonadzor. 2002. # 4 (Section 7).
8. On Approval of Methodical instructions to determine the amount of payment for technological connection to electric networks : the RF FST order dated 30.11.2010 # 365-e/5 (revisions as of 09.08.2011) (registered by the RF Ministry of justice on 22.12.2010 # 19341) // Russian newspaper. 2010. # 295.
9. The RF Government Resolution dated 31.08.2006 # 530 (revision as of 29.12.2011) (revised and amended on 01.04.2012) // Collection of the RF legislation. 2006. # 37. Article 3876.

10. The Civil Code of the Russian Federation (Part Two) dated 26.01.1996 # 14-FZ (revision as of 30.11.2011) (revised and amended on 01.01.2012) // Collection of the RF legislation. 1996. # 5. Article 410.

11. Zhabkin A. S. Market of heat energy and its specificity in the classic and modern concepts of the market relations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 131–136.

УДК 330.4
ББК 65.012.121

Кравченко Александр Васильевич,
канд. тех. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kaveco@yandex.ru ;

Фасова Анастасия Шамильевна,
магистрант каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: yafasovaash@gmail.com

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

RISK MANAGEMENT SYSTEMS COMPARATIVE ANALYSIS FOR THE POWER MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

В условиях быстрого изменения конъюнктуры рынков проблема разработки и внедрения системы управления рисками необычайно актуальна. В настоящей работе проведён сравнительный анализ результатов внедрения систем управления рисками на предприятиях энергетического машиностроения различных стран, выявлены основные тенденции, различия между моделями риск-менеджмента и их причины. Установлено существенное отставание моделей российских производителей от зарубежных аналогов, определены причины этого отставания, представлены рекомендации по дальнейшему развитию систем управления рисками на отечественных предприятиях.

In the rapidly changing market conditions the problem of the risk management system development and implementation is extremely urgent. The comparative analysis of the risk management system implementation at the power machine-building enterprises in different countries has been conducted in the present article; the main trends, the differences between the risk management models and their reasons have been identified. The significant lag of the Russian manufacturer models from the foreign analogues has been found out; the reasons of such lag have been identified; the recommendations for the risk management system further development at the domestic enterprises have been provided.

Ключевые термины: риск, управление рисками, управление корпоративными рисками, энергетическое машиностроение, подход «сверху вниз», подход «снизу вверх», удержание риска, уклонение от риска, компенсация риска, модель корпоративного управления.

Keywords: risk, risk management, enterprise risk management (ERM), power machine-building, top-down approach, bottom-up approach, risk retention, avoiding of risk, risk consequences accepting, corporate management model.

Управление рисками в последнее время приобретает всё большую популярность из-за глобализации рынков и ус-

ложнения систем управления предприятиями. На сегодняшний день существует множество методик оценки рисков, способов их выявления, принципов риск-менеджмента. Но нет единой политики управления рисками, что в принципе вряд ли возможно, так как деятельность каждой компании специфична. Таким образом, наиболее приемлемым представляется создание модели управления рисками для предприятий одной отрасли, опираясь на уже существующие рекомендации.

В современной литературе понятие «риск» трактуется по-разному, поэтому уточним, что в рамках данного исследования под риском понимается событие будущего, реализация которого (с исчисляемой вероятностью) может повлечь дополнительные расходы для предприятия или недополучение им прибыли. Управление рисками в основном, может осуществляться четырьмя способами: уклонение от риска, локализация риска, распределение (диссипация) риска и компенсация риска [1]. Выбор того или иного типа управления рисками зависит от возможностей предприятия, сформированных факторами микро- и макросреды, и целями самого предприятия. Следует отметить, что создание и внедрение системы управления рисками является дорогостоящим проектом и поэтому крайне редко реализуется на предприятиях малого и среднего бизнеса. Следовательно, в рамках анализа были изучены системы управления рисками только на крупных предприятиях.

Главной целью создания системы управления рисками является снижение колебаний финансовых показателей компании и создание основы для ее устойчивого развития. Для оценки результатов внедрения системы риск-менеджмента рассмотрены основные финансовые показатели крупнейших мировых производителей энергетического машиностроения: General Electric, Siemens – и крупнейших российских игроков внутреннего рынка: ОАО «Электроавтомат» и ОАО «Силовые машины». Представленные ниже

показатели рассчитаны на основе данных финансовой отчетности изучаемых предприятий за период 2007–2011 гг. Учитывая, что деятельность интернациональных компаний General Electric и Siemens диверсифицирована в значитель-

но большей степени, то для чистоты эксперимента определим отдельно показатели результатов деятельности на энергетическом рынке.

Таблица

Динамика темпов прироста экономических показателей, в % к значению предыдущего периода

Производитель (основные рынки сбыта)	Показатель	Отчетный период, годы			
		2008	2009	2010	2011
General Electric (инфраструктура, транспорт, финансовые услуги)	выручка	7,2	-15,0	-4,5	7,1
	выручка (в энергетике)	23,4	-5,6	-7,7	16,5
	чистая прибыль	-13,3	-29,7	10,4	19,3
	чистая прибыль (в энергетике)	24,0	9,4	2,3	-8,5
Siemens (Инфраструктура, медицинское оборудование, финансовые услуги)	выручка	6,7	-0,9	-0,9	-3,2
	выручка (в энергетике)	25,4	12,5	0,5	8,2
	чистая прибыль	-2,1	14,5	4,3	16,7
	чистая прибыль (в энергетике)	6,4	130,8	7,9	16,3
ОАО «Электрозавод» (Энергетическое машиностроение)	выручка	-25,1	-35,7	-32,9	20,5
	чистая прибыль	12,3	-44,3	-2,7	2,0
ОАО «Силовые машины» (Энергетическое машиностроение)	выручка	55,6	88,0	-12,4	4,2
	чистая прибыль	27,4	605,6	8,9	41,4

Для визуализации результатов представим данные о темпах прироста выручки каждого производителя на рынке энергетического машиностроения.

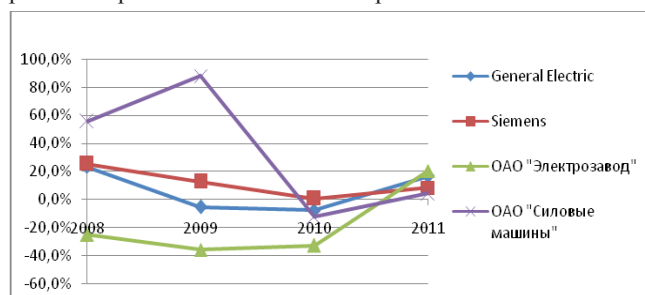


Рис. 1. Динамика темпов прироста выручки от реализации продукции на рынке энергетики

Из графика и данных таблицы видно, что иностранные производители испытывают меньшие колебания финансовых показателей, а значит, их система управления развития лучше. Далее изучим системы данных компаний и определим основные причины выявленных различий.

Сначала рассмотрим практику внедрения риск-менеджмента на зарубежных предприятиях, так как теория управления рисками там зародилась намного раньше и, соответственно, сейчас более развита, чем в России. В ходе исследования были изучены крупнейшие игроки мирового рынка энергетического машиностроения – General Electric, Alstom, Siemens. За основу системы управления рисками на данных предприятиях был взят стандарт COSOERM (Enterprise Risk Management – Integrated Framework), разработанный Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO) совместно с аудиторской компанией Pricewaterhouse Coopers. Принципы данного подхода направлены на создание модели, позволяющей осуществлять комплексное управление рисками в масштабе всей организации или любого из ее подразделений с учетом взаимосвязи всех составляющих элементов [2]. Популярность подхода объясняется требованием соответствия данным

принципам, предъявляемым компаниям, акции которых котируются на нью-йоркской фондовой бирже.

Несмотря на то, что в основу всех изученных зарубежных систем управления рисками положен один принцип, можно наблюдать некоторые различия, вызванные прежде всего разными подходами к построению структуры корпоративного управления: использование германской или англо-американской модели.

Рассмотрим систему управления рисками компании General Electric, структура корпоративного управления которой представляет англо-американскую модель. Эта американская многоотраслевая корпорация является крупнейшим в мире производителем многих видов техники и лидером рынка энергетического машиностроения. По результатам анализа данных годовых отчетов корпорации за период с 2007 по 2011 гг., можно представить модель управления рисками GE в следующем виде.

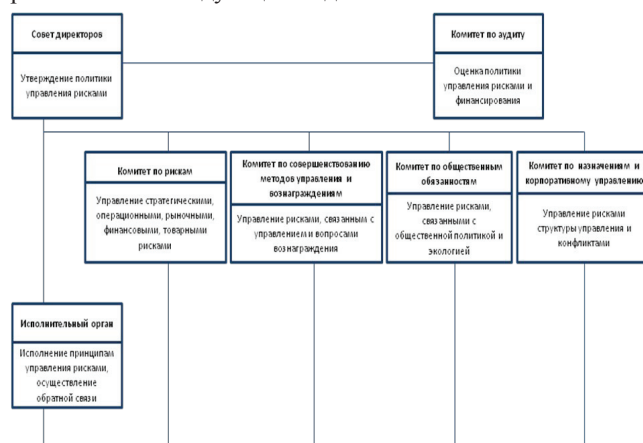


Рис. 2. Модель управления рисками General Electric

Политика управления рисками в GE утверждается на высшем уровне советом директоров. В рамках сформированной системы в компетенцию Комитета по аудиту входит мониторинг рисков на основании предоставляемых в годовом отчете данных. Обязанности по управлению отдельными

ми видами рисков корпорации распределены по соответствующим комитетам, представленным в совете директоров. То есть преобладает функциональное распределение обязанностей на корпоративном уровне. На более низком уровне разделение обязанностей по управлению рисками происходит по видам деятельности (или продукции) [3].

Теперь рассмотрим систему риск-менеджмента, сформированную на основе германской модели корпоративного управления, внедренную на предприятии Siemens (рис. 3).

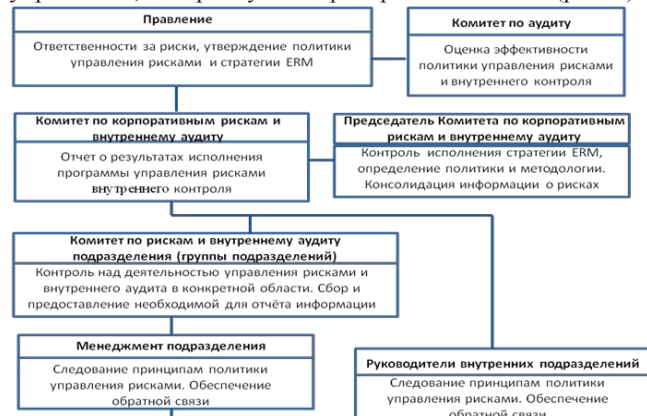


Рис. 3. Модель управления рисками Siemens

Высшим органом управления рисками компании является Правление, членами которого утверждается политика управления рисками. Данная система управления представлена в виде строгой иерархии, которая свойственна германской модели, с выделением регулирующего и контролирующего органов на каждом уровне корпоративного управления. В оперативном управлении используются подходы «сверху вниз» (нисходящие потоки информации) и «снизу вверх» (восходящие потоки информации) для совершенствования процесса коммуникации, чтобы максимизировать шансы на предотвращение рисков [4].

У рассмотренных западных производителей список рискообразующих факторов довольно обширен, так как география их присутствия составляет несколько десятков стран. Зарубежным менеджерам приходится учитывать, к примеру, частые природные катастрофы в странах Азии и различные политические и социальные волнения. Приоритетность рисков для каждой из изученных западных производителей различна, но основной упор делается на финансовые и политические. Управление таким рисками осуществляется за счёт их компенсации, а именно с помощью деривативов. Влияние рисков природного характера и товарных рисков невелико, поэтому они управляются с помощью страхования или удержания (если вероятность возникновения последствий риска ничтожна). Результаты деятельности по управлению рисками отражаются в годовом отчете компаний.

В общем модель управления рисками западных производителей можно охарактеризовать как сложную иерархическую систему взаимодействия элементов управления рисками, основанную на структуре предприятия и интегрированную непосредственно в бизнес-процессы. В этой модели имеет место четкое разделение полномочий и ответственности. Такая сложная система позволяет управлять рисками комплексно и оперативно, что минимизирует риски и снижает затраты на их управление.

В отличие от зарубежных коллег российские управленцы едва ли могут быстро реагировать на изменение среды: применяемая модель статична и предполагает лишь стра-

тегическое управление. В качестве представителей российской модели управления рисками в отрасли энергетического машиностроения были изучены системы лидеров внутреннего рынка – ОАО «Электростанция» и ОАО «Силовые машины».

Анализ годовых и квартальных отчетов московской компании ОАО «Электростанция» показал отсутствие структурированной системы управления рисками предприятия для оперативного управления ими. Политика риск-менеджмента компании, согласно документам открытого доступа, заключается в перечислении возможных рисков по основным группам (отраслевые, страновые и региональные, финансовые, правовые риски) и предложении соответствующих контрмер [5]. Причем принципы политики управления рисками не корректировались в течение всего исследуемого периода. У конкурента московского гиганта, ОАО «Силовые машины», система управления рисками проработана более детально: расписаны риски по группам (коммерческие, правовые, технические, финансовые), дана качественная оценка результатов экспертного анализа, прописаны контрмеры. Корректировка принципов управления рисками происходила ежегодно. В данный момент, согласно отчету за 2011 г., разрабатывается комплексная система управления рисками [6]. В качестве основных рисков в обеих компаниях выделяются также политические (нормативные) риски, вызываемые несовершенством законодательной базы.

Таким образом, сравнивая модели управления рисками зарубежных и отечественных производителей, можно выделить ряд существенных различий, вызванных, в первую очередь, особенностями внешней среды предприятия. Особенности рынка энергетического машиностроения в России и причины их возникновения были изучены ранее в статьях авторов [7]. В качестве основных черт можно выделить техническое отставание и низкую добавленную стоимость.

В первую очередь, будучи коммерческими организациями, российские и зарубежные предприятия приоритетными считают финансовые риски. Но если иностранные компании управляют данным видом риска с помощью компенсации, управляя деривативами (в основном облигациями), то российские производители чаще используют стратегию уклонения. Такой вид управления предполагает принятие мер по минимизации контакта с источниками возникновения рисков. Например, такие крупные компании, как рассмотренные в рамках текущего анализа «Электростанция» и «Силовые машины», минимизировали финансовые риски путем финансирования долгосрочных проектов за счет собственных средств. Данный подход, прежде всего, продиктован стремлением энергомашиностроителей постоянно снижать издержки, так как добавочная стоимость чрезвычайно мала.

Но, пожалуй, более явным отличием системы российских систем управления рисками в отрасли является степень их проработки. Как было продемонстрировано ранее, модель управления рисками зарубежных предприятий представляет собой сложную систему, предполагающую взаимодействие всех ее элементов. Российские же предприятия, как правило, ограничиваются созданием перечня рисков, их качественной оценкой и предложением контрмер. Причиной такого отставания является несовершенство нормативно-правовой базы и отсутствие адаптированных под российский рынок методик. Способствует созданию развитой системы риск-менеджмента в зарубежных компаниях и более благоприятная политика в области налогообложения. И опять же проблема низкой добавочной стоимости вынуждает предприятия экономить на издержках.

Еще одно различие состоит в определении и ранжировании рисков. Зарубежные производители значительно больше внимания уделяют экологическим рискам, но это скорее связано с нормативными требованиями. Однако степень проработки системы управления рисками в этом также играет значительную роль: соотношение структуры управления рисками с деловыми процессами и установление взаимосвязей между рисками усиливает конечное влияние риска на систему в целом.

В ходе проведенного сравнительного анализа было также установлено, что существенная часть значимых рисков обусловлена факторами макросреды, поэтому в условиях рынка энергетического машиностроения наиболее приоритетным способом снижения большинства рисков является верификация деятельности. Но для совершенствования модели рекомендуется больше внимания уделять внешней среде, особенно специфике рынка сбыта, так как энергетическое производство весьма своеобразно. Здесь следует обратить особое внимание на ресурсные риски, влияние которых на предприятиях ТЭК велико, особенности ценообразования и связанные с этим риски, а также тенденции последнего времени к отделению предприятий от общей системы энергоснабжения и переход на самообеспече-

ние [8]. Данный риск, кстати, может рассматриваться как шанс, если производитель достаточно гибок в удовлетворении потребностей клиента.

Российским производителям в связи с присоединением к ВТО придется конкурировать в условиях, приближенных к западным. Поэтому необходимость развития системы управления, в том числе и в направлении создания интегрированной системы риск-менеджмента, для российских предприятий энергетического машиностроения очевидна. Существующая тенденция к повышению конкурентности рынка и необходимость сглаживания колебаний финансовых показателей для выхода на мировой рынок и завоевания значимой его доли рано или поздно вынудят предприятия внедрить более сложную систему управления рисками. И чем раньше руководство компаний займется этим вопросом, тем легче пройдет процесс адаптации.

Таким образом, российским производителям следует заимствовать зарубежную структуру управления рисками, интегрированную в бизнес-процессы с четким разделением полномочий и ответственности, с выделением регулирующего и контролирующего органа. Данные преобразования будут способствовать улучшению финансовых показателей компаний и повышению их инвестиционной привлекательности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ксендзова О. Управление рисками в страховании, менеджменте, на предприятии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://poznayvse.com/upravlenie-riskami-v-straxovanii-menedzhmente-na-predpriyatii> (дата обращения: 17.04.12).
2. Хамазина Т. Основы риск-менеджмента. Часть 3: Стандарты риск-менеджмента [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://blog.smarter.com.ua/eventsochnovy-risk-menedzhmenta-chast-3-standa.html> (дата обращения: 28.03.12).
3. Материалы официального сайта General Electric [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ge.com> (дата обращения: 02.05.12).
4. Материалы официального сайта Siemens [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.siemens.com> (дата обращения: 02.05.12).
5. Материалы официального сайта ОАО «Электрозавод» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elektrozavod.ru> (дата обращения: 18.05.12).
6. Материалы официального сайта ОАО «Силовые машины» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.power-m.ru> (дата обращения: 15.05.12).
7. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Выбор направлений инновационного развития предприятий энергетического машиностроения в России // Вопросы развития национальной экономики: российский и зарубежный опыт : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (27–28 мая 2011 г.) / под общ. ред. Ж. А. Мингалева. Пермь, 2011. С 274–282.
8. Дзагуто В. Промышленность покидает энергетику и переходит на собственную генерацию // Коммерсантъ. 2011. 6 окт. № 187.

REFERENCES

1. Ksendzova O. Risk management in insurance, management, at the enterprise [Electronic resource]. Access mode: <http://poznayvse.com/upravlenie-riskami-v-straxovanii-menedzhmente-na-predpriyatii> (date of viewing: 17.04.12).
2. Khamazina T. Risk management basis. Part 3: Risk management standards [Electronic resource]. Access mode: <http://blog.smarter.com.ua/eventsochnovy-risk-menedzhmenta-chast-3-standa.html> (date of viewing: 28.03.12).
3. General Electric official site data [Electronic resource]. Access mode: <http://www.ge.com> (date of viewing: 02.05.12).
4. Siemens official site data [Electronic resource]. Access mode: <http://www.siemens.com> (date of viewing: 02.05.12).
5. OAO 'Elektrozavod' official site data [Electronic resource]. Access mode: <http://www.elektrozavod.ru> (date of viewing: 18.05.12).
6. OAO 'Power machines' official site data [Electronic resource]. Access mode: <http://www.power-m.ru> (date of viewing: 15.05.12).
7. Kravchenko A. V., Yafasova A. Sh. The choice of innovative development directions of the power machine-building enterprises in Russia // National economic development issues: Russian and foreign experience: International scientific conference materials (May 27–28, 2011) / edited by J. A. Mingalova. Perm, 2011. P. 274–282.
8. Dzaguto V. Industry leaves power engineering and passes on its own power generation // Kommersant. 2011. October 6. # 187.

УДК 338.1

ББК 65.05

Самков Тимур Леонидович,

канд. тех. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики

Новосибирского государственного технического университета,

г. Новосибирск,

e-mail: ermin@ngs.ru

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ГОСУДАРСТВЕННО-КОРПОРАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

SUSTAIN DEVELOPMENT AND THE STATE-CORPORATE INTERACTION

Объектом исследования в статье являются рынки сбыта промышленной продукции в регионах, основными субъектами которых являются крупные корпорации. Автор показывает, что, обеспечивая ресурсами ряд стран мира, Россия сама может испытать их дефицит, при этом вследствие роста цен энергоресурсов снижается конкурентоспособность промышленных товаров, сокращается стимул к выпуску новых товаров, увеличивается стоимость промышленной продукции. Автором обоснована необходимость оптимизации деятельности энергоемких предприятий во взаимосвязи с добывающими предприятиями. Предлагаемый механизм решения указанных задач включает обновление основных производственных фондов, внедрение новых технологий и выход на новые рынки, что закладывает базу планирования оптимальной структуры экономики.

The object of the research is the regional markets of commodities sale, which main entities are the large corporations. Providing with the resources a number of countries all over the world, Russia may feel their deficit; meanwhile, as a result of the energy resources prices growth the competitiveness of industrial goods is going down, the spur to production of new goods is decreased; the cost of produced commodities is increased. The necessity to optimize the power-intensive enterprises activity in coordination with the mining enterprises has been justified. The proposed mechanism of resolution of the specified objects includes the renewal of the fixed production funds, introduction of new technologies and entry the markets, which makes the basis of planning of the optimal structure of economics.

Ключевые слова: территориальные рынки, устойчивое развитие, энергетическая безопасность, микроэкономические факторы, деятельность предприятия корпорации, сектор экономики, корпоративное управление, отраслевое планирование, индикативный план, поддержка принятия управленческих решений, межотраслевой баланс.

Keywords: territorial markets, sustain development, energy safety, microeconomic factors, corporation enterprise activity, economy sector, corporate management, branch planning, indicative plan, management decision-making support, economic processing forecasting, input-output balance.

В настоящий момент большинство предприятий в энергодобывающей, энергоперерабатывающей и энергоемкой промышленности относятся к одному из нескольких сотен крупных корпоративных объединений (корпораций), часто топливно-энергетической направленности. При этом данные предприятия взаимодействуют между собой в рамках «своей» корпорации, а также со предприятиями-партнерами. Если они сосредоточены на территории ряда регионов, торгующих между собой, то их можно рассматривать как сложный социально-экономический объект (территория, федеральный округ, экономический район или вся экономика), именуемый

далее *территориальным рынком* и служащий основным объектом модельного исследования взаимодействия корпораций и государства для достижения своих целей.

Корпорации, не относящиеся к ТЭК или не содержащие энергоемкие предприятия, т. е. производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью, могут успешно функционировать в перспективе только при наличии значительных инвестиций в производство. Их, как показал опыт, в достаточном объеме можно получить только из отечественных источников – не считая трех-пяти достаточно крупных банков, либо со стороны государства, либо со стороны корпоративных структур. С другой стороны, для них важны взаимодействие и поддержка со стороны федеральных и региональных властей.

Поэтому можно построить следующую иерархию взаимодействия субъектов территориального рынка. На самом нижнем уровне происходит взаимодействие различных корпоративных и независимых предприятий между собой и с региональными властями. На более высоком уровне замыкаются связи каждой корпорации на своих предприятиях и предприятиях-партнерах на межрегиональном уровне. На следующем уровне происходит самостоятельное и при участии федеральных властей взаимодействие между собой, как единых объектов, всех корпоративных, государственных и независимых предприятий. И на самом высоком уровне осуществляется выход этих предприятий на внешние рынки.

Первые три уровня иерархии взаимодействия соотносятся соответственно с корпоративным, региональным и государственным управлением. Обеспечение эффективности во всех секторах экономики наталкивается на необходимость оптимизации в рамках этих уровней на корпоративных предприятиях, не только принадлежащих ТЭК, что составляет основную сложность корпоративного и отраслевого планирования.

Высший уровень иерархии соответствует внешнеторговой деятельности, в т. ч. торговле энергоресурсами в значительных объемах, обеспечивающих энергобезопасность ряда стран, что невозможно без решения проблем взаимодействия в рамках этой иерархии – оптимизации и обеспечения энергобезопасности на более низких уровнях.

Эти уровни взаимодействия имеют под собой энергетическую основу, но в силу еще сохраняющегося многосекторного характера экономики России, а также ее экспортной направленности в области добычи энергоресурсов имеют очень сложный характер.

Таким образом, исследования в области корпоративного и отраслевого планирования должны проводиться в привязке к решению проблем энергобезопасности и энергоэффективности, что увеличит объем экспортируемых энергоресурсов и, в итоге, рост доходов крупных отечественных корпораций.

Несмотря на потенциальные возможности удовлетворения энергопотребностей развитых государств, Россия имеет в энергетической области значительные проблемы, определяемые следующими факторами.

1. Недостаточность объема разведки запасов углеводородов. Разведка новых запасов идет крайне медленно. При этом потребление нефти и газа растет, а добыча на эксплуатируемых месторождениях постепенно падает. На газовых месторождениях растет доля т. н. «жирного» газа.

2. Недалековидная политика в области нефтяных скважин и нефтепереработки. Связана с характером разработки нефтяных месторождений: нефть добывается из активных запасов, а месторождениям, где нефть добывать сложно и нужны специальные методы ее получения, внимания не уделяется. Нефтепереработка достаточно неэффективна – для светлых фракций при производстве очень низка из-за отсутствия современных нефтеперерабатывающих заводов.

3. Недостаточное число экспортных нефте- и газопроводов. Имеет место ограничение возможностей поставок российских углеводородов зарубеж ввиду недостаточности числа нефте- и газопроводов, а также иногда несанкционированного отъема углеводородов некоторыми странами-транзитерами.

4. Изношенность и дефицит генерирующих мощностей. При возобновлении экономического роста после мирового кризиса потребление энергии потребителями в России может превысить ее генерацию. При этом энергомашиностроительный сектор не в состоянии обеспечить электроэнергетику необходимыми мощностями, даже при полном задействовании его заводов.

5. Рост энергопотребления и энергодефицит. Многие потребители, на федеральном и региональном уровне ощущают энергодефицит, связанный с продолжающимся экономическим ростом, небольшим объемом инвестиций в электроэнергетическую отрасль и малой интенсивностью ввода в строй энергомощностей.

6. Высокая энергоемкость использования энергоресурсов в РФ. Реальностью стала повсеместная высокая энергоемкость экономики России. Причинами являются недостаток инвестиций, а также отсутствие программ энергосбережения, в т. ч. и методик расчета их отдачи и эффективности. При этом нефть и газ на предприятиях электроэнергетики используются очень неэффективно – КПД составляет около 35 %.

7. Технологическая отсталость энергомашиностроения. Производители электрооборудования – котлов, турбин, генераторов и т. д. – пока в состоянии выпускать современную продукцию, но обеспечить ею в нужном объеме не могут, так как экономический кризис уменьшил мощь отрасли – не хватает персонала и оборудования. Кроме того, многие виды сырья для энергомашиностроения требуются и другим потребителям.

Каждая из данных проблем имеет свое решение, но в силу взаимосвязанности их нельзя рассматривать отдельно. Поэтому решение большинства из указанных проблем состоит в размере и характере использования вложений в ТЭК и отрасли, с ним связанные. Однако как источники, так и цели этих вложений, должны определяться из решения задачи устойчивого развития России. Это следует из того, что суть устойчивого развития состоит в выходе основных социально-экономических параметров того или иного сообщества на определенный, приемлемый для него уровень и в удержании на этом уровне в течение длитель-

ного периода [1]. При этом ТЭК России играет в этом большую роль, а с другой стороны, он сам подвержен тем же условиям устойчивого развития, что и другие отрасли.

Таким образом, задачи обеспечения устойчивого развития и энергобезопасности, как в России, так и в мире, тесно взаимосвязаны. Поэтому методика оптимального планирования деятельности крупных корпораций во взаимодействии с отраслями на региональном и территориальном уровнях должна обеспечивать условия энергобезопасности как инструмента инвестирования в экономику и устойчивого развития для закрепления благоприятных тенденций в экономике.

Методика решения задачи устойчивого развития состоит в обеспечении баланса человеческого и индустриального ресурсов, а также внедрении технического прогресса. Но в соответствии с рыночными принципами реализовывать эти направления развития необходимо не директивными методами, а индикативно, через ряд финансовых и других инструментов, использование которых носит рыночный характер. При этом имеется ряд независимых субъектов территориального рынка – корпораций – применение рыночных инструментов к которым осложнено их соперничеством за различные ресурсы и часто противоречивостью их целей. Решение этих проблем возможно на основе методов теории игр, согласно которым находится равновесие интересов конкурирующих участников рынка [2]. Дающий ее индикативный план является единственной альтернативой взаимодействия государства и субъектов рынка, в т. ч. топливно-энергетических корпораций [3].

Реализация этого плана в части обеспечения необходимым объемом топливно-энергетических ресурсов осуществляется топливно-энергетическими корпорациями. Каждая из них выполняет свою задачу сообразно своему вкладу в топливно-энергетический баланс страны. Эту частную задачу назовем *корпоративной задачей энергобезопасности*. В сравнении с обеспечением энергобезопасности и устойчивого развития на государственном уровне она имеет свои особенности.

Это, во-первых, сокращенный набор секторов хозяйства территориального рынка:

- топливные секторы, производящие и перерабатывающие энергоресурсы (добыча нефти, газа, угля, нефтехимия и нефтепереработка);
- энергоемкие секторы (тепловые электростанции, металлургия, глиноземные заводы и т. д.);
- секторы, связанные с энергоемкими и топливными (судостроение, авиастроение, машиностроение, в т. ч. энергомашиностроение, трубная промышленность, автомобильная промышленность, производство строительных материалов, целлюлозно-бумажная промышленность).

Указанные секторы связаны в рамках территориального рынка и корпораций, на нем действующих. Секторы, не входящие в ТЭК, потребляют значительную долю их энергоресурсов по внутрикорпоративным ценам. Таким образом, задача обеспечения устойчивого развития и энергобезопасности с точки зрения корпоративного управления состоит в эффективном управлении не только топливно-энергетическими, но и связанными с ними секторами – они должны оптимально использовать предоставляемое им сырье.

Во-вторых, особенностью корпоративной задачи энергобезопасности является определение набора макроэкономических инструментов, облегчающих решение локальной корпоративной задачи энергобезопасности. Они касаются взаимодействия с государством и другими предприятиями в конкретном регионе, что выгодно обеим сторонам.

Действительно, координируя свои действия с топливно-энергетическими корпорациями, государство быстрее достигнет своей цели, нежели просто устанавливая макроэкономические параметры независимо от возможностей этих корпораций.

С другой стороны, топливно-энергетическим корпорациям проще решать свой вклад в разрешение проблемы энергобезопасности и заодно решать собственные проблемы, если они имеют поддержку со стороны государства. Эта поддержка может осуществляться через:

- макроэкономическое регулирование (налоги, акцизы, ввозные и вывозные пошлины и т. д.);
- предоставление субсидий и кредитов;
- осуществление глобальных проектов (строительство новых газопроводов и т. д.);
- внедрение современных технических стандартов (стандарты евро-2, экономия энергии и т. д.).

Однако сам процесс осуществления поддержки государством той или иной корпорации посредством вышеуказанных инструментов может быть осложнен следующими факторами.

Государству нужно принять решения о самой возможности предоставления топливно-энергетической корпорации государственной поддержки, а также ее характере, т. е. какие именно инструменты будут использованы, каким образом и в каком объеме. Лицам, принимающим эти решения, необходимо сделать анализ развития как экономики в целом, так и отдельной корпорации. Этот двойной анализ необходим, поскольку, как уже указывалось, государство, само решая задачу обеспечения энергобезопасности, также должно учитывать возможный вклад конкретной корпоративной структуры. Такой анализ сложен и требует значительных знаний в экономике, энергетике и системном анализе (включая экономико-математические методы и компьютерное моделирование), а также опыта выполнения такого анализа. Лицо, принимающее решение, являясь государственным чиновником, как правило не обладает соответствующей квалификацией. А коллективы, работающие в данной области внутри правительства (в Минэкономике) или в Администрации Президента, завалены текущей работой и рассматривают заявки по поддержке конкретной корпорации как второстепенные.

Поэтому для корпорации, заинтересованной в помощи государства, целесообразно самой выполнять обоснования по ее параметрам. Для этого в рамках поддержки управленческих решений должны быть решены взаимосвязанные задачи энергобезопасности на общероссийском и корпоративном уровнях.

Данные задачи решаются последовательно, и первой из них является задача обеспечения энергобезопасности на общероссийском уровне. И это частная задача в рамках задачи обеспечения устойчивого развития для России. Это происходит в связи со следующими обстоятельствами.

Устойчивое развитие сложных социально-экономических систем, к которым относятся территориальные рынки, определяется основными параметрами, отражающими их общественную и хозяйственную динамику.

Таковыми характеристиками могут являться темпы экономического роста и инфляции, валовой национальный продукт, среднедушевой доход, цены, число безработных, объем вводимых в эксплуатацию источников природных ресурсов, объемы тех или иных благ, приходящихся на тысячу человек, – автомобилей, квадратных метров жилья и т. д., а также параметры, касающиеся качества роста – инвестиций, инноваций и пр.

Подобное развитие могут обеспечить только крупные корпорации, расширение производства которых предоставит населению и экономике в целом возможности, обусловленные устойчивым развитием. Очевидно, что этому способствуют оптимизация их деятельности во взаимодействии с другими игроками территориальных рынков и размещение там производства. А это формирует весь глобальный рынок. С другой стороны, энергобезопасность, рассматриваемая в широком смысле, предполагает экономное использование ресурсов, как относящихся к энергоносителям, так и энерготратным в процессе их добычи и переработки.

Для решения задач оптимизации деятельности крупных корпораций на территориальных рынках и обеспечения ими энергобезопасности необходимо решить задачу устойчивого развития на этих рынках.

Вследствие вышесказанного предлагается использовать следующую методику для решения указанных задач.

Для обеспечения в России устойчивого развития баланс человеческого и индустриального ресурсов моделируется положительным балансом соответственно продукции и финансов, а внедрение технического прогресса – изменением долей взаимных поставок продукции секторов и корпорациями в их составе.

Помимо этого, для обеспечения дополнительной устойчивости моделируется и также еще два межрегиональных баланса – транспортный и торговый – как положительный баланс поставляемых товаров по межрегиональному обмену и стратегических выгод от межрегиональной / внешней торговли.

Достижение устойчивого развития одновременно и гарантирует оптимизацию деятельности и обеспечение энергобезопасности в силу следующих принципов в основе предлагаемой методики:

- в межотраслевом продуктовом балансе профицит – признак наличия достаточного объема продукции, в том числе для удовлетворения настоящих и будущих потребностей других секторов как региона, так и страны (в основном в виде продажи на экспорт);
- в межотраслевом финансовом балансе профицит означает, что в распоряжении секторов есть необходимый объем денежных средств для развития торговли, в т. ч. внешней, и, кроме того, выплаты основной части налоговых и операционных платежей;
- в межрегиональном транспортном балансе профицит характеризует наличие достаточного объема остатков продукции, недостающей для обеспечения каждого из регионов, в этой продукции нуждающегося, а также гарантирующей надежность поставок между регионами и за рубеж;
- в межрегиональном торговом балансе профицит – это индикатор того, что в распоряжении отраслей есть требуемый объем чистой прибыли (получаемой после учета всех расходов и доходов, в т. ч. от внешнеэкономической деятельности) для развития производства, в частности путем использования ее в качестве инвестиций, а также обеспечения текущих потребностей.

Достижение профицита по каждому балансу есть естественное желание каждого участника, а пределы, в которых профицит должен находиться для обеспечения устойчивого развития, должны задаваться исходя из конкретных характеристик территориального рынка. При этом возникает столкновение интересов его участников, устраняемое установлением таких параметров деятельности отраслей, которое сводит до минимума их зависимость друг от друга и делает возможным одновременное достижение профицитов каждым. Нахождение этих параметров и конкретных

значений показателей в рамках продуктовой, финансовой, транспортной и торговой политики для каждого баланса дает оптимальные стратегии при принятии решений секторами и корпорациями в условиях конфликта. Таким образом, обеспечивается энергобезопасность каждого региона

с его секторами, а значит, и для страны в целом. Далее, для конкретной корпорации решается задача обеспечения ее оптимальной деятельности, в т. ч. энергобезопасности на корпоративном уровне на основе ее доли в выпуске сектора, ее содержащего.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс III В. В. Пределы роста : пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1991. 208 с.
2. Нейман фон Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение : пер. с англ. М.: Наука, 1970. 708 с.
3. Карпович А. И. Моделирование экономической устойчивости систем энергетики : монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006. 260 с.

REFERENCES

1. Meadows D. H., Meadows D. L., Randers J., Behrens III W. W. The Limits to Growth: translation from English. M.: MGU Publisher, 1991. 208 p.
2. Neumann von J., Morgenstern O. Theory of games and economic behavior: translation from English. M.: Science, 1970. 708 p.
3. Karpovich A. I. Modeling of economic stability of the power engineering systems: monograph. Novosibirsk: NSTU Publisher, 2006. 260 p.

УДК 338.268
ББК 65.291.9-28

Хвостенко Павел Викторович,

аспирант и ассистент каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hpv@ngs.ru

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ УЧЕТА ИНТЕРЕСА СТЕЙКХОЛДЕРОВ

METHODOLOGY OF ESTABLISHING THE BALANCED SCORECARD SYSTEM ON THE BASIS OF THE STAKEHOLDERS' INTERESTS

В статье автором предлагается методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интересов стейкхолдеров. Представленная методика не претендует на оригинальность в том плане, что отдельные составляющие ее элементы достаточно широко известны. Однако комплексное использование уже изученных инструментов позволяет добиться в результате анализа определенных результатов, позволяющих изменить уровень взаимодействия организации со своими стейкхолдерами. Методика во многом основана на результатах экспертных оценок рабочих групп, которые в обязательном порядке должны быть созданы в организации, стремящейся к поиску компромиссных решений при взаимодействии с различными группами стейкхолдеров.

The author has proposed the method of formation of the system of balanced scorecard on the basis of accounting the stakeholders interests. The presented method does not pretend to be original as some of its components are well known. However, the complex use of already examined tools allows achieving some results providing for changing the level of interrelation between the company and its stakeholders. The method is significantly based on the results of expert evaluations of the working groups, which should be mandatory established in the company striving for searching of the compromise decisions while cooperating with different groups of stakeholders.

Ключевые слова: стейкхолдеры, стратегия организации, система сбалансированных показателей, социальная отчет-

ность, этическая отчетность, менеджмент, хозяйствующий субъект, контракт, финансовые обязательства.

Keywords: stakeholders, company strategy, balanced scorecard system, social reporting, ethical reporting, management, economic entity, contract, financial obligations.

Для обеспечения эффективного взаимодействия организации со своими стейкхолдерами предлагаем использовать следующую методику, включающую в себя несколько этапов.

1-й этап. Идентификация заинтересованных сторон организации и их интересов.

Совершенно очевидно, что идентификацию стейкхолдеров можно осуществить с использованием ранее рассмотренных классификаций, однако для их использования, которое, безусловно, необходимо, кажется целесообразным определить все поле стейкхолдеров организации.

Первичное определение круга заинтересованных сторон возможно провести с помощью представленных ниже критериев:

1. *Уровень ответственности:* субъекты, перед которыми организация имеет или может иметь в будущем юридические, финансовые и операционные обязательства, зафиксированные в виде регулирующих документов, законодательных актов, контрактов и договоров, политик или корпоративных кодексов. С помощью данного критерия представляется возможность идентификации всех формальных стейкхолдеров организации.

2. *Степень влияния*: субъекты, которые влияют или могут повлиять на способность организации достичь поставленных целей, и оказывают значительное воздействие на ее деятельность. С помощью данного критерия возможно определение групп стейкхолдеров, имеющих как неформальное влияние, так и облеченных формальной властью.

3. *Степень взаимодействия*: субъекты, с которыми организация взаимодействует наиболее плотно или стремится к такому взаимодействию. Данная группа позволяет выявить внутренних заинтересованных лиц организации, стейкхолдеров, с которыми у организации имеются длительные отношения или зависимость в мелких повседневных операциях, а также тех, кто постоянно оказывается невольным участником хозяйственной деятельности организации (здесь, прежде всего, имеются в виду местные сообщества).

4. *Степень зависимости*: субъекты, которые в наибольшей степени зависят от организации: от продукции, безопасности хозяйственной деятельности, уровня заработной платы и условий труда, количества необходимого сырья и т. д.

5. *Уровень представительности*: субъекты, которые в связи с их принадлежностью к регулирующим органам или облеченные представительскими полномочиями представляют интересы большого числа социальных групп, организаций и проч. С помощью данного критерия можно идентифицировать различные сообщества, профессиональные ассоциации, профсоюзы, различные комиссии, рабочие группы и прочие структуры.

При идентификации всего спектра стейкхолдеров организации по данным критериям возможно совпадение результатов определения заинтересованных групп по отдельным из них, что говорит о значимости данного стейкхолдера организации. В результате идентификации стейкхолдеров организация получает исчерпывающий список своих заинтересованных сторон (первый столбец табл. 1), обязательный для последующего анализа по взаимодействию с ними. Однако нами предлагается выделить дополнительные подгруппы стейкхолдеров (второй столбец табл. 1), т. к. их характеристики могут являться очень значимыми и конкретными, помогая понять, насколько существенными являются проблемы и какие дальнейшие шаги следует предпринять для эффективного взаимодействия.

Составление подобной карты стейкхолдеров в конечном итоге завершается персонификацией интересов заинтересованных групп (должны быть отражены специфические интересы стейкхолдеров непосредственно к исследуемой организации, а не типовые), однако в подобном виде карта стейкхолдеров не является пригодной для дальнейшего анализа. Это объясняется тем, что не учитывается специфика сети стейкхолдеров организации, а следовательно, карта стейкхолдеров обязательно должна быть добавлена картой сети стейкхолдеров. Благодаря составлению карты сети стейкхолдеров появляется возможность выделения их специфических интересов, которые возникают только при сетевом взаимодействии, в первую очередь здесь ведется речь о возможности объединения стейкхолдеров в коалицию и, как следствие, повышения их роли при анализе и взаимодействии с ними.

Таким образом, завершающей стадией первого этапа является идентификация возможностей объединения стейкхолдеров в группы и их совокупных (наряду и с личными) коалиционных интересов.

2-й этап. *Классификация стейкхолдеров и определение групп для взаимодействия.*

Классификация заинтересованных сторон организации осуществляется в соответствии с моделью Митчела, Агла и Вуда, основанной на сочетании следующих характеристик заинтересованной стороны: «власть», «срочность», «легитимность».

Таблица 1

Карта стейкхолдеров организации

Группы влияния	Подгруппы
Собственники организации	Лица, имеющие контрольный пакет акций Акционеры, имеющие представителей в совете директоров Коалиции акционеров Другие мажоритарные акционеры Миноритарные акционеры
Наемные работники	Совет директоров Топ-менеджмент Менеджмент Сотрудники (по группам: служащие, инженеры, рабочие и проч.) Профсоюзы сотрудников Кадровый резерв Потенциальные сотрудники (студенты, кандидаты) Сотрудники, покинувшие компанию
Покупатели (клиенты)	Оптовые покупатели Розничные покупатели Ритейлеры Дистрибьюторы Дилеры Внутренние клиенты организации
Поставщики	Поставщики материалов и ингредиентов (по группам материалов) Поставщики услуг (по группам услуг) Субподрядчики Сервисные центры по обслуживанию оборудования и проч.
Конкуренты	Существующие конкуренты Производители замещающего продукта Потенциальные конкуренты Альянсы конкурентов
Представители государственной и муниципальной властей	Органы федеральной и региональной власти (профильные департаменты и управления) Налоговые органы Инспектирующие организации
Местные сообщества	СМИ Экологические организации Профильные учебные заведения Сообщества, подвергающиеся непосредственным результатам деятельности организации

В латентную категорию стейкхолдеров входят бездействующая группа (обладает фактором власти), контролируемая (обладает фактором легитимности требований) и требующая (обладает фактором срочности). Поскольку организация всегда ограничена в ресурсах (финансовых, временных, организационных и т. д.), которые она может направить на мониторинг и управление отношениями со стейкхолдерами, как правило, она не будет предпринимать никаких действий в отношении латентной категории стейкхолдеров. Категория ожидающих стейкхолдеров включает в себя доминирующую группу (обладающую факторами власти и легитимности), зависимую (обладающую факторами легитимности и срочности) и опасную (обладающую факторами власти и срочности). Наибольшую значимость для компании имеет категорическая группа стейкхолдеров, обладающая всеми тремя факторами. Требования этой категории стейкхолдеров должны удовлетворяться в первую очередь.

Анализ стейкхолдеров по рассматриваемой модели позволяет отнести субъект внешнего окружения к определенной группе влияния и определить степень значимости его влияния на деятельность организации.

Однако для удобства восприятия и анализа рекомендуется воспользоваться классификационной таблицей стейкхолдеров (наполнение данной таблицы можно рассматривать как приблизительное, т. к. для каждой организации ее содержание будет уникальным).



Рис. 1. Модель определения значимости стейкхолдеров

Таблица 2

Таблица стейкхолдеров по модели Митчела, Агла, Вуда

Группы влияния	Атрибуты стейкхолдера			Классификационная группа
	Власть	Легитимность	Срочность	
Собственники организации	+	+	+	
Наемные работники	–	+	+	
Покупатели (клиенты)	+	–	+	
Поставщики	–	+	–	
Конкуренты	+	–	–	
Представители государственной и муниципальной властей	+	+	+	
Местные сообщества	–	–	+	

Здесь стоит отметить, что атрибуты стейкхолдера являются характеристикой не самой заинтересованной стороны, а ее отношений с рассматриваемой организацией. В настоящее время регламентированные процедуры, позволяющие оценить отношения между организацией и ее заинтересованными сторонами по данным атрибутам, не разработаны. Поэтому целесообразным считаем использование экспертных оценок менеджмента организации либо привлеченных консультантов для того, чтобы определить, какими атрибутами обладают отношения сторон.

Класс стейкхолдера	Характеристика сети		
	Низкая плотность и централизация	Низкая плотность и высокая централизация	Высокая плотность и централизация
Активные	Избегать	Искать компромисс	Уступать
Ожидющие	Не придавать значения	Избегать	Искать компромисс
Латентные	Манипулировать	Не придавать значения	Избегать

Рис. 2. Стратегическая модель управления стейкхолдерами

Полученные результаты необходимо соотнести с построенной на первом этапе картой сети стейкхолдеров, при этом следует выявить возможности образования коалиций заинтересованных сторон. Это объясняется тем, что отношения коалиции стейкхолдеров и организации могут характеризоваться гораздо большим числом атрибутов, а следовательно, такая коалиция должна рассматриваться в другой классификационной группе и заслуживать большого внимания со стороны менеджмента организации в вопросах анализа и управления взаимодействиями.

На следующем этапе результаты классификации стейкхолдеров организации следует сопоставить с картой сети стейкхолдеров и заполнить матрицу модели Оливера.

Отметим, что дальнейшее исследование необходимо проводить только для групп, выделенных на рис. 2, т. к. интересы остальных стейкхолдеров не представляют принципиального интереса для организации или ничтожно малы. В рамках рассмотренной балансовой модели ресурсных отношений это означает, что либо целевая сторона (организация) имеет нулевой ресурсный обмен (или стремящейся к нулю) со стейкхолдером (блоки «Не придавать значения»), либо возникает ситуация, когда:

$$A^+ >> A^- \quad (1)$$

То есть организация имеет большое влияние на стейкхолдера, либо действия менеджмента стейкхолдера крайне неэффективны (исключительный случай).

Для вычленения из всего множества стейкхолдеров, обязательных к анализу, также рекомендуется рассмотреть жизненный цикл организации. По мнению Р. В. Моргуновой, «развитие отношений со стейкхолдерами имеет свои стадии, в свою очередь, связанные со стадиями жизненного цикла развития организации». Другими словами, каждой стадии жизненного цикла присущ определенный набор заинтересованных групп (рис. 3).

Таким образом, по завершении данного этапа менеджмент организации определяет список ключевых стейкхолдеров организации, для которых необходимо провести анализ характера взаимодействия и разработать варианты его возможной корректировки.

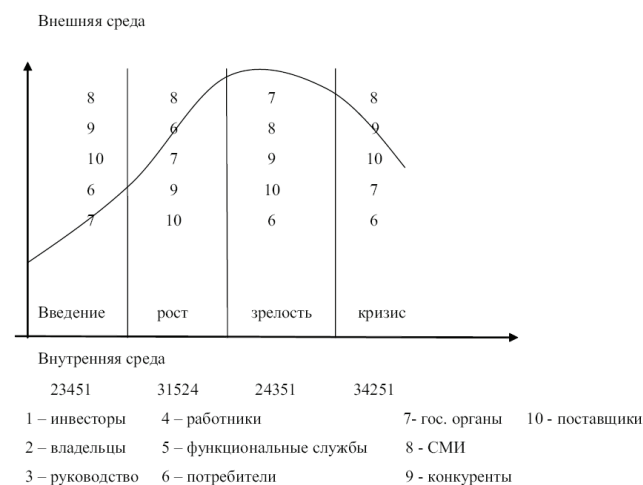


Рис. 3. Стадии жизненного цикла организации

3-й этап. Определение целей и задач организации по взаимодействию со стейкхолдерами для предотвращения конфликта интересов.

На данном этапе необходимо установить цели взаимодействия стейкхолдеров и организации, т. к. включение последней в неправильные отношения приведет к неэффективному распределению ее ресурсов.

Наиболее эффективным в данном случае будет прямой диалог со стейкхолдерами, что не всегда возможно, поэто-

му данный этап основан на экспертных оценках менеджмента организации.

Но прежде чем переходить к постановке целей взаимодействия, необходимо оценить текущий уровень взаимодействия организации с заинтересованными лицами.

Таблица 3

Матрица оценки реализации интересов стейкхолдеров

	Дивиденды	Стоимости компании	Доля рынка	Профессионализм	Стабильность организации	Гарантия занятости	Условия труда	Рост з/п	Качество продукции	Условия поставок	Уплата налогов	Итог
Акционеры	5	5	3	3	5	2	0	1	1	1	5	31
Менеджмент	0	3	4	5	5	4	5	2	5	4	5	42
Сотрудники	0	0	2	5	5	5	5	3	2	1	3	31
Клиенты	0	0	1	3	3	0	0	0	5	4	0	16
Поставщики	0	0	4	1	3	0	0	0	0	4	0	12
Представители власти	3	2	1	1	3	2	1	1	1	0	5	20
Итог	8	10	15	18	24	13	11	7	14	14	18	

Для оценки текущего взаимодействия организации со стейкхолдерами можно воспользоваться специальной матрицей (табл. 3). В столбцах матрицы располагаются всевозможные интересы заинтересованных сторон, в строках – стейкхолдеры. Каждая ячейка матрицы фактически содержит оценку удовлетворения цели стейкхолдера (возможно использование различных шкал, в представленном примере используется шкала от 0 до 5, соответствующая диапазону от неудовлетворения до полной реализации интересов стейкхолдера). Суммарные числа в строках матрицы показывают, интересы каких стейкхолдеров организации удовлетворены больше других, а значения в столбцах – приоритетность рассматриваемого интереса для организации по всем стейкхолдерам.

По результатам оценки матрицы и анализа общего характера текущего взаимодействия организации со стейкхолдерами необходимо оценить уровень взаимодействия (табл. 4).

Для определения целей взаимодействия необходимо руководствоваться следующими положениями:

1. Определить, каким образом соотносятся цели и задачи организации с выделенными по окончании 2-го этапа группами стейкхолдеров.
2. Определить внешние факторы, которые заставляют организацию взаимодействовать со стейкхолдерами, и риски такого взаимодействия.
3. Определить желаемые результаты взаимодействия со стейкхолдерами (не учитывая фактический уровень взаимодействия).
4. Определить, каким образом результаты взаимодействия со стейкхолдерами повлияют на достижение целей и задач организации.
5. Определить желаемый уровень взаимодействия со стейкхолдерами.

Таблица 4

Уровни взаимодействия организации со стейкхолдерами

Уровень взаимодействия	Характеристика взаимодействия
Нулевой	Взаимодействие между организацией и стейкхолдерами отсутствует
Исследовательский	Наблюдаются отдельные взаимодействия со стейкхолдерами при возможности и / или необходимости таких контактов. На данном уровне необходимо анализировать особенности взаимодействия с различными группами стейкхолдеров.

Окончание табл. 4

Уровень взаимодействия	Характеристика взаимодействия
Развивающийся	Взаимодействие со стейкхолдерами осуществляется на постоянной основе, однако отсутствует четкая структура взаимодействий, показатели эффективности взаимодействий не разработаны или не используются
Интегрированный	Внедрение анализа и учета взаимодействий со стейкхолдерами на различных уровнях управления организацией, а также влияние заинтересованных сторон на процесс принятия решения
Стратегический	Взаимодействие высокого уровня, которое включено в процессы менеджмента и корпоративного управления организацией, связанных со стратегией. Вопросы отношений рассматриваются глубоко с целью проведения системных изменений в организации

После определения целей взаимодействия организации со стейкхолдерами и соотнесения текущего уровня взаимодействия возникает определенный разрыв во взаимоотношениях, который можно преодолеть, разрешив ряд проблем.

Таким образом, ключевая задача менеджмента на данном этапе выявить проблемы, существенные для долгосрочного развития организации.

Для оценки существенности выделенных проблем предлагаем воспользоваться тестом на существенность, разработанным Институтом социальной и этической отчетности AccountAbility. По результатам данного теста проблема является существенной, если имеет одну или несколько характеристик (табл. 5).

Таблица 5

Тест на существенность AccountAbility

Обозначение характеристики проблемы	Интерпретация характеристики
А	Проблемы, имеющие прямое влияние на финансовое состояние организации
В	Вопросы, по которым организация делает политические заявления стратегического характера (обычно обязательства перед ключевыми заинтересованными сторонами)
С	Проблемы, которые считают существенными сопоставимые организации, т. е. являются общепризнанными

Окончание табл. 5

Обозначение характеристики проблемы	Интерпретация характеристики
D	Вопросы, которые стейкхолдеры считают достаточно важными для того, чтобы предпринимать по этому поводу какие-либо действия (в настоящее время или в будущем)
E	Вопросы соответствия законодательным и социальным нормам (что зафиксировано или, возможно, будет зафиксировано в регулирующих актах, предусмотрено институциональными нормами и стандартами)

Для наиболее адекватного применения теста на существенность также необходимо разработать шкалу оценки выделенных проблем взаимодействия.

Следующим шагом (в цепочке цели–проблемы–задачи) является постановка задач по наиболее проблемным аспектам

там взаимодействия заинтересованных сторон организации. Для этого необходимо сформировать итоговую таблицу данного этапа (табл. 6).

Таким образом, по результатам данного этапа определяются не только цели и задачи взаимодействия организации со стейкхолдерами, но и приоритетность выполнения задач. В первую очередь должны быть реализованы задачи по устранению наиболее проблемных ситуаций взаимодействия для стейкхолдеров с высоким уровнем установившихся (или стремящихся к такому уровню) отношений, учитывая обеспеченность ресурсами организации. В результате разрешение поставленных задач позволяет избежать конфликта интересов стейкхолдеров и организации. Однако, учитывая ограниченность ресурсов организации, необходимо учитывать, что суммарная стоимость ресурсов организации на разрешение задач по предотвращению конфликта интересов не должна превышать стоимость устранения последствий конфликта интересов.

Таблица 6

Выявление задач взаимодействия со стейкхолдерами

Цели взаимодействия	Выделенные проблемы взаимодействия	Тест на существенность						Уровень взаимодействия со стейкхолдерами	Наличие ресурсов для решения проблем (возможность привлечения)	Сформулированная задача
		A	B	C	D	E	Итого			
Цель 1	Проблема 1.1							Здесь необходимо провести оценку уровня взаимодействия со всеми стейкхолдерами		
	Проблема 1.2									
	Проблема 1.3									
Цель 2	Проблема 2.1									
	Проблема 2.2									
	Проблема 2.3									

Кроме того, не стоит забывать, что, даже если у организации разрешены все задачи по устранению конфликта интересов, необходимо проводить тщательный мониторинг заинтересованных сторон для выявления новых возможностей конфликтов, изменять шкалы оценки проблем для более точной оценки, выявлять новые цели и возможности взаимодействия для построения выгодных для всех сторон отношений.

4-й этап. Включение показателей оценки взаимодействия организации со стейкхолдерами в систему сбалансированных показателей эффективности.

На данном этапе построения взаимодействия организации со стейкхолдерами необходимо внедрить элементы системы поддержки реализации стратегии организации. Наиболее известной на сегодняшний день методикой в этой области является система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard – BSC), предложенная Дэвидом Нортон и Робертом Капланом (рис. 4).

Следует отметить, что модель ССП обладает как достоинствами, так и недостатками [1–3], но теоретики четких методологии редко затрагивают тему отсутствия четких практических рекомендаций по внедрению системы. Решением указанной проблемы занимаются в основном практики внедрения ССП, однако универсального подхода в настоящее время не создано.

В этом плане нам видится, что наиболее оптимальным вариантом разработки показателей для всех перспектив

ССП является введение целевых показателей по достижению задач организации в области взаимодействия со стейкхолдерами (итог 3-го этапа (табл. 6)).

Таким образом, представленная в работе методика позволяет не только очертить круг задач по взаимодействию организации со стейкхолдерами, но и предлагает конкретные инструменты их реализации.

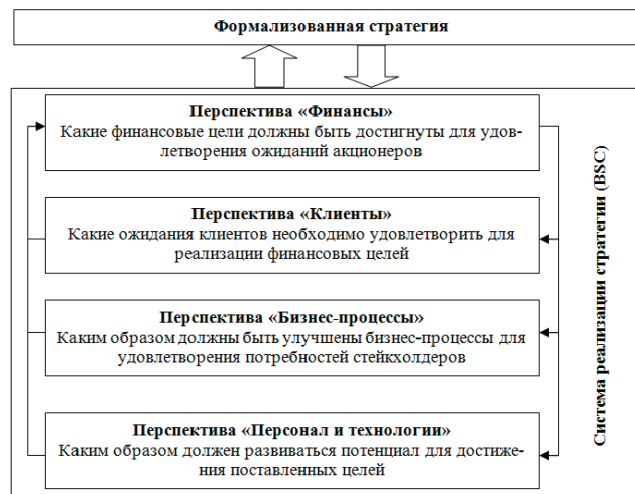


Рис. 4. Структура системы сбалансированных показателей

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. : пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 320 с.
- Озеров Г. М. 7М // Вестник BSC: CIS. 2007. № 2. С. 34–38
- Авраменко Н. Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 6. С. 49–56.
- Чернов С. С. Показатели оценки качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 50–55.

5. Чернов С. С. Эволюция систем корпоративного управления в российской энергетике // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 63–68.

REFERENCES

1. Kaplan R., Norton D. Balanced Scorecard. From strategy to action. 2 edition, revised and amended : translation from English. M.: Olymp-business, 2003. 320 p.
2. Ozerov G. M. 7M // Bulletin of BSC: CIS. 2007. # 2.
3. Avramenko N. G. The place and the role of the balanced scorecard system in the system of the strategy management // Management in Russia and abroad. 2008. # 6. P. 49–56.
4. Chernov S. S. Indices of evaluation of the corporate management quality in terms of minority shareholders // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 50–55.
5. Chernov S. S. Evolution of the corporate management systems in the Russian power engineering // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 63–68.

УДК 658.3

ББК 65.291.6-21

Кожанов Нурлан Тлепбайевич,

ст. преподаватель каф. систем управления и экономики энергетики

Новосибирского государственного технического университета,

г. Новосибирск,

e-mail: nurlan.kozhanov@yandex.ru

ОПЫТ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ГРЕЙДОВ ДЛЯ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ

EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF GRADES FOR THE ENGINEERING COMPANY

В статье представлено описание разработки системы грейдов для инжиниринговой компании ЗАО «Е4-СибКОТЭС». Дана краткая характеристика предприятия и структура персонала. Расписана последовательность этапов разработки системы грейдов. Представлены следующие практические разработки: перечень компенсируемых факторов для конкретной организации (дано их описание и весовое распределение); балльно-факторная матрица и проранжированный список должностей. Кроме того, должности сгруппированы в грейды, и для каждого грейда определены тарифные «вилки», которые привязаны к конкретным ценовым показателям, сложившимся на рынке труда.

The description of development of the system of grades for the engineering company JSC E4-SIBKOTES has been presented in the article. The brief characteristic of the company and personnel structure has been provided. The sequence of stages of the grades system development has been specified. The following practical developments have been presented: the list of compensated factors for specific company (their description and weight distribution has been provided); point-factorial matrix and the ranged list of positions. Besides, the positions have been grouped in grades and for each grade the tariff “forks” have been determined, which are adhered to the specific price indicators established at the labor market.

Ключевые слова: человеческий капитал, система оплаты труда, мотивация персонала, компенсируемые факторы, грейд, грейдирование, балльно-факторная матрица, тарифная «вилка», определение должностных окладов, оценка должностей предприятия.

Keywords: human capital, compensation system, motivation of personnel, compensated factors, grade, grading, points and factorial matrix, tariff “fork”, definition of official salaries, assessment of positions of the company..

С момента провозглашения лауреатами Нобелевской премии Гарри Беккером, Саймоном Кузнецом и Теодором

Шульцем концепции человеческого капитала персонал предприятий стал объектом инвестирования. Одним из важнейших инструментов в этом процессе является система оплаты труда, которая в свою очередь является ключевым фактором в процессе мотивации персонала предприятия. Актуальность мотивации персонала на сегодняшний день не вызывает ни у кого сомнения. Однако практическая реализация вызывает ряд трудностей. Причина, прежде всего, кроется в недостатке практичных инструментов: простых в освоении, доступных для понимания, эффективных в реализации. Одним из таких инструментов создания мотивационной системы оплаты труда является грейдинг. Практическая реализация указанного подхода будет рассмотрена на примере разработки системы грейдов для ЗАО «Е4-СибКОТЭС», компании комплексного инжиниринга, которая выполняет проектирование, наладку и испытания оборудования, энергетический и экологический аудит крупных энергетических объектов, обеспечивает инженерное сопровождение проектов. Динамичность, высокий технический уровень, внедрение инноваций и устойчивые партнерские отношения – ключевые принципы деятельности Е4-СибКОТЭС.

Основные этапы внедрения системы грейдов показаны на рис. 1.

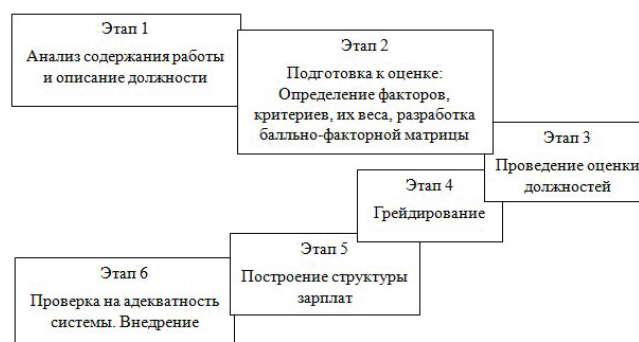


Рис. 1. Этапы внедрения грейдинговой системы

Первый этап является подготовительным – от выявления всех нюансов технологии построения грейдов до определения обязанностей и функций каждой должности с помощью интервьюирования, анкетирования, изучения должностных инструкций.

Второй этап – подготовка к оценке.

На предприятии существует естественно сформировавшаяся структура персонала, состоящая из четырех групп: рабочие, служащие, специалисты и руководители (рис. 2).

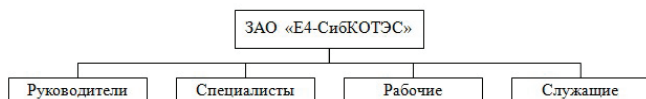


Рис. 2. Категории персонала в ЗАО «Е4-СибКОТЭС»

При распределении работников по категориям персонала HR-специалисты руководствуются Общероссийским классификатором профессий рабочих и должностей служащих. Каждая из этих групп имеет характерные особенности, из которых можно выделить определенный набор требований должности. Собрав всю полученную информацию и проанализировав ее, было выделено пять наиболее значимых компенсируемых факторов [1, с. 13], по которым и будет происходить оценка должностей в компании:

- управление сотрудниками;
- ответственность;
- профессиональные навыки;
- опыт работы;
- сложность решаемых задач и проблем;
- нагрузка работника.

Каждый из факторов в соответствии с методикой разделяется на уровни, которые в свою очередь описываются. В табл. 1 приведен фрагмент описания одного из факторов – управление сотрудниками.

Таблица 1

Описание факторов по уровням

Уровни фактора	Описание уровня
Фактор 1 – Управление сотрудниками	
A	Отсутствуют подчиненные, нет необходимости управлять сотрудниками
B	Отсутствуют прямые подчиненные, периодическая координация работ других сотрудников в рамках поставленной задачи
C	Координация действий рабочей группы (несколько человек)
D	Управление группой подчиненных для регулярного выполнения функциональных задач
E	Управление подразделением: влияние, контроль, постановка задач, мотивация и лидерство. Необходимость как вертикальных, так и горизонтальных взаимодействий
F	Руководство группой подразделений, преимущественно вертикальные властные взаимодействия

После подробного описания факторов необходимо проранжировать их по степени важности, значимости для компании, придав им вес. Общий вес всех факторов – 100 % [2, с. 35]. Распределим их на все выделенные компенсируемые факторы. Результаты отображены в табл. 2.

Таблица 2

Компенсируемые факторы и их весовое распределение

Фактор	Вес, %
Ф 1 – управление сотрудниками	17
Ф 2 – ответственность	27
Ф 3 – профессиональные навыки, опыт работы	23
Ф 4 – сложность решаемых задач и проблем	20
Ф 5 – нагрузка работника	13
Всего	100

Итогом данного этапа должна стать балльно-факторная матрица, которая задаст ориентир при оценке должностей и придании им определенного количества баллов.

Таблица 3

Итоговая балльно-факторная матрица

Фактор	Количество баллов					
	A	B	C	D	E	F
Управление сотрудниками	37	46	57	72	90	112
Ответственность	62	77	97	121	151	189
Профессиональные навыки	53	66	82	103	129	161
Сложность решаемых задач и проблем	46	57	72	90	112	140
Нагрузка работника	32	40	50	63	78	98

Когда таблица подготовлена, можно переходить к непосредственной оценке существующих должностей на предприятии. Так как штат сотрудников ЗАО «Е4-СибКОТЭС» довольно большой, для наглядности сокращено количество позиций по степени родства и отобрано 40 «ключевых фигур». Оценка должностей проводилась на основе: организационной структуры ЗАО «Е4-СибКОТЭС»; описания должностей (должностных инструкций); описания факторов по уровням; балльно-факторной матрицы. Один из примеров того, в какой форме должны выглядеть результаты оценки, наглядно отображен в табл. 4.

Таблица 4

Должностная факторная оценка.

Должность – помощник юрисконсульта

Фактор оценки	Уровень соответствия фактора						Вес фактора, %	Итоговый балл по фактору
	A	B	C	D	E	F		
Управление сотрудниками	+						16	37
Ответственность	+						27	62
Профессиональные навыки			+				23	82
Сложность работы	+						20	46
Нагрузка		+					14	40
Суммарный балл								267

Когда все должности оценены и результаты этой оценки удовлетворяют менеджмент организации, необходимо их проранжировать. В табл. 5 показан фрагмент проранжированного списка должностей.

Таблица 5

Проранжированный список должностей

№	Название должности	Итоговые баллы
1	Уборщик производственных и служебных помещений	238
2	Архивариус	266
3	Делопроизводитель	267
4	Водитель	277
...	...	...
36	Директор департаментов ИТ и связи	610
37	Финансовый контролер	616
38	Директор департамента проектирования	642
39	Заместители генер.директора	672
40	Генеральный директор	700

Далее должности группируются в грейды по принципу получения приблизительно одинакового количества баллов на основании выполняемых функций и в зависимости от степени значимости данной позиции для предприятия. В данном проекте был также взят ориентир на среднерыночную заработную плату. В результате в каждый грейд попали только близкие по полученным оценкам должности. В результате проделанной работы в ЗАО «Е4-СибКОТЭС» получилось 12 грейдов. В табл. 6 показан фрагмент списка распределения должностей по грейдам.

Таблица 6

Распределение должностей по грейдам

№	Должность	Баллы	Грейд	Ср. рыночная зарплата, тыс. руб.
1	Уборщик производственных и служебных помещений	238	1	7 500
2	Архивариус	266	2	9 500
3	Делопроизводитель	267		
4	Водитель	277	3	16 000
...	...	...	...	...
36	Директор департаментов ИТ и связи	610	10	70 000
37	Финансовый контролер	616		
38	Директор департамента проектирования	642	11	100 000
39	Заместители генерального директора	672		
40	Генеральный директор	700	12	130 000

Этот процесс – довольно важный шаг в разработки грейдинговой системы, т. к. он помогает сразу выявить несоответствие проделанной ранее работы и сверить правильность – адекватность полученных аттестационных баллов, ориентируясь на среднерыночные оклады сотрудников. После него становится понятно, что грейды – это собранные в интервалы должности на основании определенных аналогий.

Следующий шаг – определение должностных окладов и расчет «вилки» окладов. Производится он по единым правилам, независимо от категорий должностей, а собранная ранее информация о средних заработных платах поможет сориентироваться в определении размера ставок, чтобы оклад был конкурентоспособен. Нижняя граница вилки оклада, т. е. минимального должностного оклада, будет соответствовать среднему уровню рыночной стоимости должности. Однако при решении этого вопроса необходимо согласовывать данные с руководством компании, учитывать её финансовое положение. В некоторых случаях минимальный должностной оклад будет таким же, как и минимальный рыночный.

Суть данного шага заключается в том, что фиксированная часть заработной платы сотрудника будет напрямую зависеть от его соответствия требованиям должности, определяемого при аттестации. При несоответствии сотрудника данным требованиям ему может быть установлена оплата труда, соответствующая первой или второй линейкам. Первоначально соответствие или несоответствие требованиям должности устанавливается при приеме кандидата на работу. Сотрудник, формально соответствующий требованиям должности, изначально принимается на работу с оплатой, равной средней вилке.

Аттестация предполагает систему, исключающую большой процент субъективности и разночтений при оценке сотрудника. Каждый сотрудник при аттестации получает еще и рекомендации по усилению тех или иных компетенций, позволяющих достичь следующей линии оплаты.

Итогом работы является таблица, описывающая все внутрикорпоративные позиции, включающие названия должностей, их категории, номер грейда, зарплатную вилку, по которым можно сравнить, соответствует ли действующий реальный оклад на предприятии новой внедренной системе или же он существенно изменится. В табл. 7 показан фрагмент итогового тарифного распределения.

Таблица 7

Итоговое тарифное распределение

Должность	Балл	Грейд	Категория персонала	Средняя рыночная зарплата, тыс. руб.	Вилка грейда, тыс. руб.		
					min	ср.	max
Уборщик производственных и служебных помещений	238	1	Рабочий	7 500	7 500	8 625	9 919
Архивариус	266	2	Служащий	9 500	9 500	10 925	12 564
Делопроизводитель	267		Служащий				
Водитель	277	3	Рабочий	16 000	16 000	18 400	21 160
...	...	...	...	...	...	...	...
Директор департаментов ИТ и связи	610	10	Руководитель	70 000	70 000	80 500	92 575
Финансовый контролер	616		Специалист				
Директор департамента проектирования	642	11	Руководитель	100 000	100 000	115 000	132 250
Заместители генерального директора	672		Руководитель				
Генеральный директор	700	12	Руководитель	130 000	130 000	149 500	171 925

В результате разработки системы грейдов для инжиниринговой компании ЗАО «Е4-СибКОТЭС» менеджмент предприятия получил прозрачную, привязанную к стратегическим ориентирам систему формирования окладной части заработной платы. Все ключевые должностные позиции предпри-

ятия были оценены по выбранным первостепенным факторам и разбиты по грейдам. Внутри каждого грейда были установлены тарифные «вилки», дающие возможность работникам напрямую видеть зависимость величины их оклада от их компетенций и профессиональных навыков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чемяков В. П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М.: Вершина, 2007. 208 с.
2. Ветлужских Е. Н. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 133 с.

REFERENCES

1. Chemekov V. P. Grading: technology of creation of the human resources management system. M.: Vershina, 2007. 208 p.
2. Vetluzhskykh E. N. Motivation and compensation. Tools. Techniques. Practice. M.: Alpine Business Books, 2007. 133 p.

УДК 65

ББК 65.305.14

Дронова Юлия Владимировна,

канд. экон. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,

г. Новосибирск,

e-mail: jul55@ngs.ru

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МУНИЦИПАЛЬНОЙ И ФЕДЕРАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

ISSUES OF ARRANGEMENT AND IMPLEMENTATION OF THE POWER SAVING PROGRAMS FOR THE COMPANIES OF MUNICIPAL AND FEDERAL OWNERSHIP

В статье рассматриваются вопросы организации энергосбережения в регионах и проблемы, которые возникают в процессе реализации данных программ. В действующем законодательстве не предусмотрено ответственности за недостижение ожидаемых эффектов, закон предусматривает ответственность только за неисполнение мероприятий по энергосбережению. Вследствие этого руководители предприятий муниципальной и федеральной собственности заинтересованы в завышении объемов средств, выделяемых на энергосбережение, и совершенно не заинтересованы в достигаемом результате. Одной из проблем является неправильный подход к оценке ожидаемых эффектов от энергосбережения. В статье приведены примеры некачественных расчетов для реальных объектов.

The article has examined the issues of arrangement of power savings in the regions and the problems arising in the process of implementation of the programs. The current legislation does not provide for responsibility for non-achieving the expected results, the legislation provides for the responsibility for non-fulfillment of the measurements for power saving. As a result the managers of municipal and federal companies are interested in the increasing the volume of the funds allocated for power saving and are absolutely not interested in the result to be achieved. One of the issues is the wrong approach to evaluation of the expected results of power saving. The article has presented examples of the low-quality calculations for the actual facilities.

Ключевые слова: энергосбережение, эффективность мероприятий по энергосбережению, организация процесса энергосбережения, финансирование программ энергосбережения, энергоэффективность, затраты на энергоснабжение, потребители энергии, затратный принцип ценообразования, правовая среда, потребленная энергия.

Keywords: energy saving, efficiency of measures for energy saving, arrangement of the energy saving process, financing of the power saving programs, power efficiency, expenses for power supply, power users, expenditure principle of pricing, legal environment, consumed power.

Во многих странах повышение энергоэффективности экономики несколько лет назад было объявлено одной из приоритетных государственных задач развития экономики, решение которой будет способствовать выходу из мирового финансового кризиса. В нашей стране последние несколько лет этим вопросам также уделяется значительное внимание. Правительством Российской Федерации в 2009 г. была обозначена задача на ближайшие годы – повышение эффективности экономики на 40 %, одним из основных путей в достижении этой цели является повышение энергоэффективности во всех сферах потребления и производства энергии. Активность правительства по достижению этой цели подтверждается целым рядом правовых актов, обязывающих потребителей энергии заниматься энергосбережением и повышением энергоэффективности, в первую очередь речь идет о Законе «Об энергосбережении» (ФЗ № 261 от 23 ноября 2009 г.). Данный закон формирует правовую среду для реализации мероприятий по повышению энергетической эффективности путем создания запретительных мероприятий, экономических стимулов для субъектов, реализующих указанные программы, и системы личной ответственности руководителей при нереализации мероприятий по повышению энергоэффективности [4].

Эффективность экономики складывается из многих аспектов, одним из которых является энергетическая эффективность или эффективная организация процесса потребления энергии и формирования затрат за потребленную

энергию. Формирование затрат на энергию в свою очередь имеет две составляющие: стоимость энергии и количество потребленной энергии. Смоделировать влияние конечного потребителя на стоимость энергии в нашей стране, где используется затратный принцип ценообразования для конечного потребителя, очень сложно, это возможно только для потребителей, работающих на оптовом рынке энергии и мощности. По этой причине для большинства потребителей предпочтительным вариантом является оптимизация собственного потребления. Это осуществляется с помощью различных мероприятий: установке приборов учета, энергоаудита, использования энергосберегающих приемников, АСУ по управлению энергопотреблением и др.

В рамках действующего законодательства только предприятия муниципальной и федеральной собственности обязаны составить и реализовывать программы энергосбереже-

ния и повышения энергоэффективности, для частного бизнеса надзорных функций за реализацией энергосберегающих мероприятий не предусмотрено. Разработка программ по энергосбережению для государственных предприятий осуществляется пообъектно и консолидируется в общую программу региона или города. Во многих региональных субъектах в настоящее время нет четкого регламента организации этого процесса, что приводит к возникновению информационных и временных разрывов. Поэтому одним из первых мероприятий в части организации энергосбережения должна стать разработка «регламента организации энергосбережения в регионе», в котором будут описаны схема взаимодействия субъектов, перечень и сроки предоставления информации. Один из вариантов организации процесса по подготовке программы энергосбережения представлен на рис. 1.



Рис. 1. Организация подготовки программы энергосбережения региона

Государство ежегодно выделяет значительные субсидии на реализацию программ энергосбережения, однако в настоящий момент прослеживается негативная тенденция в незаинтересованности результативности, а в отдельных случаях и противодействии со стороны как потребителей энергии, так и руководителей предприятий, ответственных за исполнение данного закона. Очень часто можно наблюдать только процесс «освоения средств» на энергосбережение, а не сам процесс снижения потребления энергии. Причиной этого во многом является неработающая система мотивации.

Частный бизнес, используя энергосберегающие мероприятия, может получать значительную экономию своих затрат, и владелец бизнеса имеет финансовую заинтересованность, однако на практике в условиях неразвитости рынка энергосберегающих технологий получить реальный экономический эффект очень сложно. Экономическая эффективность энергосбережения появится только после того, как этот рынок преодолеет стадию «зарождения», что возможно только при активном использовании энергосберегающих технологий. Получается «экономическая петля», преодолеть

которую возможно только административным способом через использование государственного финансирования энергосбережения. Именно этот опыт некоторых стран пытаются применить сейчас в нашей стране, используя принудительные меры по энергосбережению для предприятий муниципальной и федеральной собственности, но возникают проблемы другого плана. Большинство этих предприятий имеют либо затратный принцип ценообразования на свои продукты или услуги, либо используют бюджетное финансирование. В обоих случаях руководитель предприятия заинтересован не в снижении затрат на потребляемую энергию, а в увеличении затрат на программы энергосбережения.

Проанализируем ситуацию, складывающуюся с финансированием программ энергосбережения в нашей стране, на примере Новосибирской области (НСО). Новосибирская область является энергодефицитным регионом и находится в зависимости от внешнего энергоснабжения. Анализ финансово-экономических показателей по НСО показывает, что ежегодно свыше 20 % расходов консолидированного бюджета области направляется на мероприятия по топливо- и энергообеспечению потребителей. В соответствии с требованием законодательства в Новосибирске в 2010 г. была разработана долгосрочная целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в городе Новосибирске» на 2011–2015 годы и на перспективу до 2020 года» [3]. В рамках этой программы определен перечень мероприятий и порядок их финансирования. Структура финансирования представлена на рис. 2 и 3.



Рис. 2. Структура финансирования программ энергосбережения в 2011 г. по НСО (млн руб.) [3]



Рис. 3. Структура привлеченных средств на финансирование программ энергосбережения в 2011 г. по НСО (млн. руб.) [3].

Основным источником финансирования программ энергосбережения является конечный потребитель жилищно-коммунальных услуг. Доля привлеченных средств составляет почти 99 %, доля средств регионального бюджета – менее 1 %. Казалось бы, это положительный факт, но привлекаемые средства поступают исключительно от предприятий, имеющих тарифное ценообразование, т. е. от предприятий, которые будут финансировать энергосбережение не из своей прибыли, а из себестоимости своей продукции. Этот факт также мог бы рассматриваться как поло-

жительный при условии, что будут достигнуты ожидаемые эффекты – произойдет повышение энергоэффективности и снижение потребления первичных ресурсов. По разработанной в НСО программе предполагается получение следующих эффектов (табл. 1):

Таблица 1

Ожидаемые эффекты от реализации программ энергосбережения в 2011 г. по НСО

№	Вид экономии	Ед. измерения	Объем экономии	Средний тариф	Экономический эффект
1	Экономия электрической энергии	млн кВт·ч	49,54	1,76	87,2 млн руб.
2	Экономия тепловой энергии	тыс. Гкал	364,11	752,9	274,1 млн руб.

Предполагаемый энергетический эффект составляет 0,4 % от уровня электропотребления по НСО. Общая экономия средств (без учета экономии по топливу) составляет **768,4** млн руб. Ожидаемый экономический эффект по сравнению с величиной затрачиваемых средств составляет около 8 %, и срок окупаемости составляет более 15 лет. Подобная результативная программа наблюдается во многих странах. По этой причине расчет экономического эффекта от реализации подобных затрат не может являться стимулом к проведению этих программ. В нашей стране используется именно экономический стимул, когда потребителей энергии пытаются привлечь к реализации программ повышения энергоэффективности за счет окупаемости данных проектов через несколько лет.

Оценка фактического снижения электропотребления за счет реализации мероприятий по энергосбережению

Другой причиной, по которой «экономический стимул» работает достаточно плохо, является сам механизм оценки экономического эффекта. Обычно для этой цели используются два методических подхода:

1. Оценивается общее значение снижения энергопотребления по региональной энергетической системе.
2. Оцениваются отдельные снижения энергопотребления по объектам учета, и определяется суммарный энергетический эффект энергосбережения.

У обоих подходов есть как положительные, так и отрицательные моменты (табл. 2).

Таблица 2

Достоинства и недостатки подходов к оценке эффекта от реализации программ энергосбережения

	Общее значение снижения энергопотребления по региональной энергетической системе	Отдельные снижения энергопотребления по субъектам учета и суммарный энергетический эффект энергосбережения
Плюсы	Простота расчета абсолютного снижения электропотребления без привязки к причинам снижения	Учитывает только снижение энергопотребления по потребителям, которые реализуют данные программы, поэтому суммарное значение будет выше реального эффекта, что удобно для отчетов руководителей предприятий
Минусы	Из-за больших значений и сложности модели (интегрального влияния на электропотребление множества факторов) выделить абсолютное значение практически невозможно	Сложность расчета из-за большого количества потребителей и отсутствия необходимых приборов учета у части потребителей

При использовании первого подхода оценить фактическое снижение электропотребления из-за энергосбережения практически невозможно. На электропотребление влияет очень большое количество факторов: численность населения, индекс промышленного роста, ВРП, ВВП, энергоэффективность, энергосбережение и многие другие факторы. Все указанные факторы оказывают совместный эффект. Динамика электропотребления по НСО приведена в табл. 3.

Таблица 3

Основные показатели электропотребления в динамике за период 2009–2011 гг.

Показатель	2009	2010	2011
Максимум (зимний) нагрузки по ЭЭС*, МВт	2 611	2 698	2 553
Минимум (летний) нагрузки по ЭЭС, МВт	897	973	951
Среднегодовое значение нагрузки по ЭЭС, МВт	1 634	1 707	1 606
Среднее значение за 10 месяцев, МВт	1 560	1 644	1 625
Суммарное электропотребление за 10 месяцев, МВтч	11 380 535	11 997 265	11 724 404
Изменение случайной составляющей (среднего значения), %	-1,48	1,48	-5,82
Снижение электропотребления по отношению к предыдущему году		- 616 730	272 860

* ЭЭС – электроэнергетическая система.

Электропотребление снижается в 2011 г. как в абсолютном значении электропотребления, так и в снижении характерных показателей (снижение максимальной, минимальной и средней нагрузки) по сравнению с 2010 г. Произошло суммарное снижение электропотребления в 2011 г. – 272,8 млн кВт·ч по отношению к 2010 г. и увеличение электропотребления на 343 млн кВт·ч по отношению к 2009 г. Эта величина составляет приблизительно 3–5 % от суммарного электропотребления, однако утверждать, что данное снижение обусловлено энергосбережением нельзя. Величина случайной составляющей в значении электропотребления, связанная, например, с климатическими факторами, тоже составляет около 5 %. Так, зимой 2010–2011 гг. средняя температура была ниже нормы на 3–4 °С. Общее заключение по проведенному анализу можно сделать следующее – явно выделить тенденцию снижения электропотребления региональной энергосистемы из-за реализации программ энергосбережения и повышения энергоэффективности невозможно. Таким образом, для оценки энергетического эффекта можно использовать только второй подход, основанный на снижении электропотребления отдельных потребителей. По отчетным документам предприятий ни одно из намеченных мероприятий не дало полного эффекта. Например, фактический эффект за 9 месяцев 2011 г. на МУП «Новосибирский метрополитен» составил 89,9 тыс. кВт·ч (214,42 тыс. руб.) вместо ожидаемого эффекта от реализации всех программ энергосбережения – 0,799 млн кВт·ч, или 1,9044 млн руб.

Основные причины отсутствия ожидаемого эффекта

Отсутствие эффекта требует глубокого анализа и принятия своевременных мер. В настоящий момент таких мероприятий не проводится, хотя именно в процессе реализации было бы наиболее эффективно проводить анализ и устранять причины. На практике в проведении данного анализа заинтересованных сторон нет, т. к. обнаружение причин

потребуется от правительства целого ряда мер по их устранению, а в этом никто из администрации города и руководителей предприятий не заинтересован. По факту, энергосберегающие мероприятия проводятся – средства включаются в тарифы или в незначительном объеме выделяются из регионального бюджета или в более значительном объеме из федерального бюджета, ответственные руководители муниципальных предприятий или департаментов в администрации города отслеживают выполнение утвержденной программы в части освоения средств, и никто не отвечает за отсутствие энергетического или экономического эффекта [5].

Причин отсутствия эффектов может быть несколько:

1. Неправильная оценка ожидаемого эффекта, вызванная ошибками в расчетах.
2. Отсутствие условий для реализации программ энергосбережения.
3. Отсутствие системы мониторинга и анализа причин недостижения ожидаемых эффектов.

Рассмотрим указанные причины более подробно.

Методические ошибки при расчете ожидаемого эффекта от энергосбережения

В качестве примера рассмотрим программу энергосбережения МБУ «Горсвет», предприятия, ответственного за городское освещение. Электропотребление объектами МБУ «Горсвет» в 2010 году составило более 13 млн кВт·ч. Основными способами энергосбережения и повышения энергетической эффективности в системе городского освещения являются:

- внедрение энергосберегающих ламп (КЛЛ – компактной люминесцентной лампы),
- оптимизация режимов работы систем и автоматизация их управления.

При разработке программы энергосбережения предприятие оценило эффект от внедрения энергосберегающих ламп следующим образом (табл. 4):

$$\Delta W = N_{\text{ЛН}} * P_{\text{ЛН}} - N_{\text{КЛЛ}} * P_{\text{КЛЛ}}, \quad \mathcal{E} = \Delta W * T * (N_{\text{ЛН}} * C_{\text{ЛН}} - N_{\text{КЛЛ}} * C_{\text{КЛЛ}}),$$

где ΔW – экономия электроэнергии из-за снижения потребления энергосберегающими лампами, $P_{\text{ЛН}}$, $P_{\text{КЛЛ}}$ – потребляемая мощность соответствующей лампы, $\mathcal{E}$ – экономический эффект, T – тариф на электроэнергию [5].

Таблица 4

Оценка экономического эффекта от замены ламп накаливания на энергосберегающие лампы

Наименование	Количество в год, шт.	Стоимость ламп, руб.	Мощность лампы, кВт	Годовой расход эл.энергии, тыс. кВт·ч	Стоимость эл.энергии, тыс. руб.	Экономия, тыс. кВт·ч/тыс. руб.
Лампа накаливания	17 325	7	0,10	1 434,51	2 811,6	1 147,61/ 2 249,31
Энергосберегающая лампа	5 775	200	0,02	286,9	562,3	

В соответствии с таким расчетом предполагаемый экономический эффект составит 2 249,31 тыс. руб. на стоимости энергии и (-1 033 725 руб.) на разнице в цене ламп, таким образом, суммарный эффект – 1 215,6 тыс. руб.

В существующей «методике» расчета экономического эффекта экономия зависит только от нескольких факторов:

- стоимости ламп,
- потребляемой лампами мощности,
- срока службы ламп.

Мировой опыт эксплуатации КЛЛ показывает, что существует много дополнительных факторов, которые необходимо учитывать [1]:

- технические характеристики энергосберегающих ламп,
- условия эксплуатации,
- изменение светового потока в зависимости от срока службы,
- качество КЛЛ.

Рассмотрим каждый из этих факторов подробнее.

1. Влияние условий эксплуатации на срок службы КЛЛ.

Для МБУ «Горсвет» использование КЛЛ будет проводиться в большинстве случаев в уличных условиях. Практически все модели КЛЛ имеют ограничения по условиям эксплуатации:

- температурный режим,
- количество включений-выключений,
- влажность и др.

Режим эксплуатации ламп для уличного освещения является оптимальным – лампа включается и несколько часов работает без отключения. Остальные факторы будут только ухудшать условия эксплуатации. Сопоставив температурные режимы включения КЛЛ со среднесуточной температурой в г. Новосибирске, можно определить период, когда КЛЛ не могут эксплуатироваться. Для трех зимних месяцев необходимо использовать обычные лампы накаливания, которые смогут включаться при более низкой температуре. Если на этот период времени не произвести замену ламп, то низкие температуры приведут к порче ламп, что потребует дополнительных финансовых средств. Таким образом экономический эффект только за счет введения в модель расчета температурного фактора будет скорректирован и составит 550 тыс. руб.

Указанный ресурс работы энергосберегающей лампы подразумевает чистую работу без включений-выключений, в то время как каждое включение-выключение (замыкание-размыкание цепи) снижает общий ресурс на 20–30 мин. Простой расчет показывает, что при двукратном включении в течение суток срок службы КЛЛ сократится как минимум на 245 ч. При включении 4–6 раз в течение суток срок службы сократится уже более чем на 10 % от паспортного.

2. Учет стоимости утилизации КЛЛ. Еще одним фактором, который снижает величину экономического эффекта, является стоимость утилизации КЛЛ. На территории НСО утилизацией КЛЛ занимается несколько компаний, стоимость утилизации колеблется от 15 до 26 руб. При нормативном сроке службы КЛЛ 7 500–10 000 ч количество утилизируемых ламп для МБУ «Горсвет» будет составлять примерно 30 % от объема закупки, следовательно, ожидаемый экономический эффект будет снижен на стоимость утилизации и составит 465 тыс. руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Айзенберг Ю. Б. Энергоэффективное освещение. Проблемы и решения [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.energsovet.ru/bul_stat.php?idd=73 (дата обращения: 11.04.2012).
2. Насколько хороши китайские энергосберегающие лампы? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lightrussia.ru/lib/articles> (дата обращения: 14.04.2012).
3. Программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности Новосибирской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tarif-nso.ru/energoberezhenie/> (дата обращения: 14.04.2012).
4. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 12.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 48. Ст. 5711.
5. Дронова Ю. В. Методика оценки потенциала энергосбережения на освещение // Сборник докладов V Междунар. науч.-практ. заоч. конф. «Энергетика и энергоэффективные технологии». Липецк: Изд-во ЛГТУ, 2012. С. 83–87.

3. Изменение светового потока в зависимости от срока службы. Другой причиной сокращения нормативного срока службы является снижение светового потока КЛЛ с течением времени. КЛЛ производят меньше света в конце своей жизни. Величина цветопередачи меняется по экспоненциальной зависимости после первого использования. Через 2 тыс. ч горения световой поток снижается на 20–30 %, портится его спектр (он становится более грязным, с желтым оттенком). Под конец поток может вообще упасть вдвое. Это вынуждает заменять еще исправную лампу. С этой ситуацией сталкиваются постоянно, например, в МУП «Новосибирский метрополитен» приходится производить замену до 20 % ламп, не отработавших свой ресурс и до половины. Наблюдались отдельные случаи, когда замена ламп производилась с отработкой менее 700 ч. Обычно это происходит в тоннелях, где интенсивность светового потока и коэффициент цветопередачи заметны сильнее (бледный желтый цвет). В настоящий момент времени провести статистическую оценку фактического срока службы (такого, который соответствует паспортным показателям интенсивности светового потока и коэффициента цветопередачи, т. е. является комфортным для работников) не представляется возможным из-за короткого срока эксплуатации данных энергосберегающих ламп.

4. Качество КЛЛ в зависимости от ценового диапазона. Сегодня на рынке светотехнической продукции присутствует огромное количество торговых марок, однако местом производства большинства из них является Китай. При этом часть продукции из Китая критикуется за срок службы лампы. Однако большинство предприятий используют именно китайские лампы [2]. Возникает закономерный вопрос: почему муниципальные компании, которые практически не ограничены в формировании бюджета энергосбережения, делают свой выбор в пользу хоть и качественных, но китайских ламп. Ответ на этот вопрос заключается в особенностях российского законодательства, в части государственных закупок – ФЗ 94. Согласно этому закону закупка энергосберегающих ламп проходит через процедуру тендерных торгов, в результате которой отбирается не самый качественный товар, а более дешевый. Организаторы торгов могут отсеять поставщиков самых дешевых и некачественных продуктов, но, к сожалению, сделать выбор в пользу более качественной продукции возможности не имеют.

Созданные в нашей стране условия для повышения энергоэффективности и энергосбережения, как показывает практический опыт, недостаточны. Необходимо создавать систему мониторинга и контроля исполнения указанных программ, при этом должен происходить контроль результатов или эффектов, а не исполнения объявленных мероприятий.

6. Зябкин А. С. Рынок тепловой энергии и его специфика в классических и современных концепциях рыночных отношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 131–136.

REFERENCES

1. Isenberg Yu. B. Power effective lighting. Issues and solutions [Electronic resource]. Access mode: http://www.energsovet.ru/bul_stat.php?idd=73 (date of viewing: 14.04.2012).
2. How good are Chinese power saving bulbs? [Electronic resource]. Access mode: <http://www.lightrussia.ru/lib/articles> (date of viewing: 14.04.2012).
3. Program of power saving and increasing of power efficiency of Novosibirsk region [Electronic resource]. Access mode: <http://www.tarif-nso.ru/energoberezhenie/> (date of viewing: 14.04.2012).
4. On the power saving and increasing the power efficiency and on incorporation of changes into some legal enactments of the Russian Federation: Federal law dated 23.11.2009 # 261-FZ (revision as of 12.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2009. # 48. Article 5711.
5. Dronova Yu. V. Method of evaluation of the potential of power saving for lighting // Collection of reports of V International scientific practical correspondence conference 'Power engineering and power effective technologies'. Lipetsk: Publishing house of LGTU, 2012. P. 83–87.
6. Ziabkin A. S. Market of heat energy and its specificity in the classic and modern concepts of the market relations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 131–136.

УДК 378
ББК 74.5

Дюбанов Георгий Николаевич,
канд. тех. наук, доцент каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: dugeni@ngs.ru

ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

CONTRADICTIONS AND PROBLEMS OF THE MODERN HIGHER EDUCATION: LOOK FROM INSIDE

В настоящее время происходит реформирование отечественной системы образования. Предлагаемый вниманию материал отражает позицию автора, заинтересованного в качестве образовательного процесса в системе высшего профессионального образования. В тезисной форме обозначаются проблемные точки и противоречия целей образования с формой, рекомендованной к исполнению. Анализируются направления и главные задачи реформирования в системе образования в привязке к исторически сложившимся принципам высшей школы. В статье автор подвергает сомнению используемые оценки качества образовательных программ и знаний учащихся.

Currently the domestic system of education is being reformed. The proposed article reflects the position of the author interested in the quality of education process in the system of higher professional education. The problems and contradictions of the education goals with the form recommended for implementation have been briefly specified. The directions and main objectives of reforming the system of education have been analyzed in line with the historically established principles of higher school. The author has called in question the applied methods of evaluation of the quality of educational programs and pupils knowledge.

Ключевые слова: цели образования, системность в образовании, модель специалиста, реформы в образовании, оценка качества образования, стандарт образования, содержание образования, аттестация знаний, конечный результат образования, образовательные программы.

Keywords: goals of education, system of education, model of a specialist, reforms in education, evaluation of the education quality, educational standard, content of education, certification of knowledge, the end result of education, educational programs.

На протяжении последних десяти лет наблюдается отрицательный тренд в способности студентов вузов к освоению программ обучения. Этот факт можно было бы объяснить изменениями в структуре и содержании образования, как школьной, так и вузовской. Как неизбежные издержки переходного периода. Однако возникает множество вопросов относительно согласованности и системности преобразований.

Содержательный аспект образования представлен в статье 14 Закона об образовании, однако цель отсутствует. На портале «Общегосударственный Общеобразовательный Стандарт» дословно: «Цели образования – как общекультурное, личностное и познавательное развитие учащихся, обеспечивающие такую ключевую компетенцию образования, как «научить учиться»[1]. Подробнее цель сформулирована на федеральном портале «Российское Образование» [2] и направлена на индивидуальное творческое развитие личности с акцентом на воспитание такой личности. В мировой сети Интернет активно обсуждается вопрос целей образования, однако россияне там немного. Анна Элеонора Рузвельт, к примеру, кроме необходимости формирования духовного и ответственного гражданина в цели

образования, упоминала такие понятия, как: креативность, любопытство, взаимопонимание, взаимоуважение, патриотизм, энтузиазм, высокие идеалы и т. д. [3].

Вопрос целеполагания в образовании многогранен. Интегральной характеристикой являются качество и его оценка. При общем согласии с этим утверждением остается малость – детали. Здесь и скрыта проблема.

Декларированные в законе статьи не более чем лозунг, пока не раскрыты и не поддержаны механизмы исполнения. Что же имеется реально?

Видимо, начинать необходимо со смыслов реформирования.

Смысл первый. Интеграция в мировое сообщество

В историческом аспекте вопрос болезненный. Полученное в СССР образование не подтверждалось за рубежом, хотя и признавалось его высокое качество. Парадокс. И ныне немало примеров, когда без мнения не имеющих подтверждения дипломов об образовании бывших иммигрантов из СССР не решаются сложные технические вопросы. Развитые страны в постоянном поиске талантов, коих по-прежнему вымывают из России. Но на пустом месте таковые не вырастут! Значит, фундамент есть, и довольно основательный. С вступлением России в ВТО понятны выгоды приближения российских требований к западным стандартам образования. Но не будем забывать, что Болонский процесс довольно бережно относится к исторически сложившимся национальным и внутригосударственным научным и педагогическим школам. Почему же реформирование образования в России больше похоже на разрушающую основы революцию ради формы? Может, рациональнее облечь в соответствующую форму драгоценное содержание? А еще лучше задаться новыми горизонтами, соблюдая форму, пока базис не до конца разрушен. Глобальные петровские реформы копировали госустройство с запада от структуры до деталей в одежде, включая системы науки и образования. Однако ситуация на тот момент была совершенно иной – патриархальной и архаичной. Уж в чем СССР в недавнем прошлом не уступал Западу, так это в области науки и образования.

Смысл второй. Стандартизация и унификация

Привлекательным выглядит подход к оценке знаний специалистов по единым правилам. Есть возможность исключить коррупционную составляющую и получить специалиста с нужными параметрами. Все было бы здорово, если бы мы имели дело с однотипными предприятиями, подобными машинам с конвейера. Вопрос в том, найдем ли мы сейчас хотя бы пару предприятий одинаковой структуры в одной прикладной области, полностью идентичных по функционалу управления? Сомнительно. Следовательно, выпускаемый вузом специалист будет ценен по скорости адаптации к своим обязанностям. За счет чего? Видимо, благодаря своим знаниям, умениям, навыкам и в лучшем случае целевой подготовке по заказу предприятия. Но это лишь общие слова без качества ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Понятно, что состав по дисциплинам в стандартах по направлению обладает избыточностью в расчете на выбор обучающихся кафедр по наполнению образовательной программы. Все было бы хорошо, если бы аттестационные комиссии учитывали этот аспект. К примеру, дисциплина «Информатика». Если внимательно изучить перечень знаний и умений, то для менеджера-экономиста потребуется не менее 6 семестров, хотя есть от силы 3. Если ориентиро-

ваться на требования аттестации вуза, то уметь, к примеру, программировать необязательно. Достаточно владеть терминологией и по минимуму освоить офисные приложения, что, кстати, на 60 % входит в состав школьной программы. Другое дело, что в большинстве школ теорией не занимаются и не спрашивают, предпочитая занять учеников «интересным» делом. И в лучшем случае это работа с графикой или с текстовыми документами. Подхватить упущенное согласно стандартам становится задачей вуза.

На самом деле это лишь полбеда. В конце концов, в вуз приходит контингент с разноплановой подготовкой, которую приходится приводить к «общему знаменателю». У поступивших нет главного – желания и умения СТРОИТЬ, КОНСТРУИРОВАТЬ, МЫСЛИТЬ. А что есть? Готовность работать с шаблоном, повторить что-либо, выучить (вызубрить). Винить школу было бы кощунственно, поскольку правилами игры она, как и вуз, поставлена в неудобное положение. На фоне учебников, комплексно предназначенных для формирования выводных знаний, аттестационным итогом будет результат тестирования. Что выберет учитель для подтверждения своего профессионализма через достижения своих учеников? Воспитание в учениках деятельной позиции, подтвержденной логикой и глубиной знаний, или натаскивание на высокие показатели по баллам теста, требующие временного запоминания не связанных между собой единиц учебного материала? Ответ очевиден. Таким образом, творческие умения и навыки не востребованы и образовательную миссию по дисциплине можно успешно закрыть. Тестирование художественно пройти, соблюдая все формальности. Результат такого обучения в лучшем случае – идеальный исполнитель. Задача полезная, но неприемлемая для вуза. Отсюда затраты драгоценного времени на длительный разворот к формированию будущего специалиста.

Почему все-таки в уважающем себя вузе идет «подпольная» работа по выполнению СОДЕРЖАНИЯ образования? Преподаватели в вузах в своем большинстве – выпускники старой добротной советской школы, которая, с точки зрения идеологии, тоже готовила «винтики» для вышестоящей политической системы. Но надежные и ответственные в построении систем разного рода. Можно ли подобный подход проверить тестами? Подозреваю, что можно, только тестами нового поколения. На способность мышления, креативность, самостоятельность, ответственность и т. д. А поскольку таковых не наблюдается, занимаются «подвижничеством». Уважающие свою профессию преподаватели ради упомянутых качеств выпускников не дают разрушить основу в угоду форме. Напрашивается вопрос: подлежит ли данный аспект отражению в стандарте?

Смысл третий. Компетенции

Забавно то, что вопрос о компетенциях поднят опять-таки на Западе. Одним из толкований этого понятия является применение знаний и умений в широкой области. Позволю себе вольность предположить, чем вопрос вызван. Прорыв использования специалистов-профессионалов в узких областях в итоге столкнулся с проблемой их взаимодействия. Нехватка специалистов, воспринимающих задачи целостно и системно, неизбежно востребована в силу возрастающей сложности технических и управленческих систем. Отсюда и требование к расширению профессиональных компетенций без утери базовой узкой специализации. То, что ставилось в укор советской системе образования, пусть с модернизацией, но ставится на вооружение на Западе.

Парадокс спроса и предложения

На протяжении девяностых, в меньшей степени последние десять лет, через СМИ к высшей школе предъявлялись претензии в необходимости переучивания выходящих из вуза специалистов.

Как готовить специалистов, если предприятия под маркой коммерческой тайны перекрывают все каналы для исследований. Что скрывать? Военная тайна? Новейшие технологии для завоевания рынка? Сверхновые секреты менеджмента? Скорее наоборот. Бездарное расходование всякого рода ресурсов. Нецелевые затраты, зарплата «в-черную» и т. д. А на памяти доверие работ на оборонку в «закрытом» тоталитарном государстве! Смешно до слез. А ведь предприятиям можно убить двух зайцев, получив пусть не высшего качества, но консалтинговые услуги или технические решения, да и специалистов, знающих специфику с готовностью развивать бизнес.

Статистика (2012 г.) по Санкт-Петербургу показывает, что две трети компаний охотно берут молодых специалистов без опыта и еще 12 % готовы к этому, хотя полностью удовлетворены качеством образования лишь 3 % [4]. Заметим, не заморских! Своих.

Противоречия оценки образования

Переводя тонны бумаги на отчетность по образовательным программам, невольно задумываешься: кто это читать

будет? Как найти зерно животворящее в стогах повторяющих рекомендации центра близняшек? Мы дружно строим куда идем? Можно бороться в гонке за тысячей показателей, но при этом не выполнять ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ. В чем конечный результат и кому его оценивать?

В век информационных технологий достаточно просто получить самые разнообразные информационные срезы. Даже дорогостоящие опросы необязательны. Что заканчивал, где и кем работаешь, что получаешь и подобные. Выпуски вузов по количеству известны. Давайте получим открытую процентную картину по простой и доступной пониманию классификации. Все встанет на места. Среди коммерческих вузов тоже есть представители со ставкой на качество. Видимо, есть и наоборот. Какие-то государственные в лихолетье 90-х потеряли лицо в угоду золотому тельцу, одна структура и форма осталась. Ужель по образовательным программам, да по тестам на остаточные знания всех судить будем? Куда же при этом деятельный, инициативный, грамотный, патриотичный гражданин специалист делся? Наш конечный и главный вектор. По тону этого текста можно было бы сделать вывод, что автор против обозначенных реформ. Как раз ЗА. Я против формальности их проведения, рубки с плеча, безсистемности подхода. Я за цель образования по принципу «жить в обучении во благо родины».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный государственный образовательный стандарт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://standart.edu.ru/catalog.aspx?CatalogId=318> (дата обращения: 17.04.2012).
2. Цели образования // Российское образование. Федеральный портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.edu.ru/index.php?page_id=50&op=word&wid=509 (дата обращения: 17.04.2012).
3. Good Citizenship: The Purpose of Education/The Eleanor Roosevelt Papers Project is a university-chartered research center associated with the Department of History of The George Washington University [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gwu.edu/~erpapers/documents/articles/goodcitizenship.cfm> (дата обращения: 17.04.2012).
4. Работа для молодого специалиста без опыта // ЗАО «Бонниер Бизнес Пресс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2012/06/06/Rabota_dlja_molodogo_speci/ (дата обращения: 17.04.2012).

REFERENCES

1. Federal State Educational Standard [Electronic resource] / Access mode: <http://standart.edu.ru/catalog.aspx?CatalogId=318>, (date of viewing: 17.04.2012).
2. Education purposes [Electronic resource] / Russian education. Federal portal [Electronic resource]. Access mode: http://www.edu.ru/index.php?page_id=50&op=word&wid=509, (date of viewing: 17.04.2012).
3. Good Citizenship: The Purpose of Education/The Eleanor Roosevelt Papers Project is a university-chartered research center associated with the Department of History of The George Washington University [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gwu.edu/~erpapers/documents/articles/goodcitizenship.cfm> (date of viewing: 17.04.2012).
4. Work for the young specialist without experience // ZAO 'Bonniyer Business Press' [Electronic resource]. Access Mode: http://www.dp.ru/a/2012/06/06/Rabota_dlja_molodogo_speci/ (date of viewing: 17.04.2012).

02. – УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 658.5

ББК 65.305.143.2

Бадмахалгаев Лаг Цаганманджиевич,

д-р экон. наук, профессор каф. учета, анализа и налогообложения

Калмыцкого государственного университета,

г. Элиста,

e-mail: alexa-45@mail.ru;

Павлова Ньюдя Цагадаевна,

старший преподаватель каф. учета, анализа и налогообложения

Калмыцкого государственного университета,

г. Элиста,

e-mail: alexa-45@mail.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА И ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

MODERNIZATION OF THE OIL-GAS COMPLEX AND INNOVATION STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF THE OIL-MINING COMPANIES

В статье рассматриваются проблемы развития освоения континентального шельфа РФ. Уже через четыре года в России, по оценкам экспертов, может начаться резкое снижение добычи нефти. И основным регионом, где следует ожидать наиболее существенного прироста запасов, открытия крупных и гигантских месторождений, является континентальный шельф, прежде всего Арктический. Арктический шельф поможет увеличить налоговые выплаты до 4 % федерального бюджета в год. В статье показана перспективность использования зарубежного опыта (в частности, Бразилии) в целях привлечения инвестиций и технологий в разработку шельфовых месторождений.

The article has examined the issues of the progress of development of the RF continental shelf. In compliance with the experts' evaluation the sharp reduction of oil mining can occur in Russia in four years. The main region, where the most significant increase of the reserves, discovering of large and giant deposits shall be expected, is the continental shelf, first of all the Arctic one. The Arctic shelf will help to increase the tax payments up to 4 percent of the federal budget per year. The article has demonstrated the prospects of the use of foreign experience (in particular, Brazil) in order to attract investments and technologies into the shelf deposits development.

Ключевые слова: шельф, баррель, инновации, нефтегазовая подсистема, топливно-энергетический комплекс, нефтепереработка, энергопотребление, недра, сырье, экономика.

Keywords: shelf, barrel, innovation, oil-gas subsystem, fuel-power complex, oil processing, energy consumption, mineral resources, raw materials, economics.

Эффективное использование энергетического потенциала является необходимой основой подъема российской экономики и уровня жизни в стране, ускорения интеграции России в мировое сообщество, отстаивания ее национальных интересов. Именно поэтому устойчивая и надежная работа ТЭК – главное условие обеспечения экономической безопасности страны. ТЭК является важнейшим сектором экономики России, обеспечивающим жизнедеятельность всех отраслей народного хозяйства страны и покрывающим

бытовые потребности населения. Экспорт продукции ТЭК (нефть, нефтепродукты, газ) является стабильным источником валютных ресурсов, доля которых в общем экспорте России колеблется от 45 до 50 %, удельный вес налоговых поступлений от предприятий комплекса в государственный бюджет превышает 40 % [3]. Недостаточный уровень инновационного развития нефтегазового сектора усугубляет комплексную экономическую ситуацию в стране, ведь, несмотря на сохраняющийся высокий относительно других стран рост прогнозов добычи и экспорта углеводородного сырья, отечественный нефтегазовый сектор подвержен широкому спектру серьезных проблем, способных привести к значительному замедлению поступательного экономического развития страны, поэтому требующих оперативного реагирования и конструктивных решений. Наряду с проблемами неопределенности экономической ситуации в стране и мире в целом на фоне глобального финансового кризиса, падением спроса на внешних рынках, несовершенством нормативно-правовой базы, среди наиболее острых проблем нефтегазовой отрасли можно выделить: невысокие относительно потенциала страны объемы геологоразведочных работ, выбытие добывающих мощностей при существующих темпах ввода в эксплуатацию новых месторождений, изношенность оборудования и недостаточную техническую оснащенность производства, отсутствие государственной стратегии управления воспроизводством минерально-сырьевой базы, а также дефицит специалистов, способных применять в работе инновационные технологии и внедрять технологические и управленческие новации. Перечисленные факторы существенно усложняют модернизацию нефтегазового комплекса страны при переходе к инновационному пути развития, что требует принятия срочных мер по реорганизации текущей ситуации посредством повышения инновационной активности как отдельных компаний, так и сектора в целом и обуславливает целесообразность разработки дифференцированных стратегий инновационного развития. Следовательно, для определения основных приоритетов работы в этом направлении рассмотрим существующий уровень и масштаб развития инновационных процессов, а также обозначим перспективные области воздействия.

Министерство экономического развития РФ завершает работу над долгосрочным прогнозом развития страны до 2030 года, который станет основой для бюджетного маневра и формирования государственных целевых программ [1]. Через 20 лет России будет опираться на инновационную модель экономического роста. А переход к ней необходим, в первую очередь, потому, что экономика просто не сможет развиваться за счет природных ископаемых. Рост добычи нефти в России в ближайшие 20 лет остановится на уровне 2011 года, при этом мир будет переходить на возобновляемые источники энергии. Доходы бюджета от экспорта углеводородов, соответственно, будут снижаться. Будущее государственной казны, по всем раскладам, окажется в «руках» сырьевого экспорта. По расчетам Минэкономразвития, к 2020 году его доля повысится в 2,5 раза (с нынешних 18 до 30 %), то к 2030 году – более чем в 7 раз. Вдобавок из экспортера капитала Россия должна превратиться в страну, импортирующую «деньги». Уже через четыре года в России, по оценкам экспертов, может начаться резкое снижение добычи нефти. И основным регионом, где следует ожидать наиболее существенного прироста запасов, открытия крупных и гигантских месторождений, является континентальный шельф, прежде всего Арктический. По различным оценкам, в его недрах сосредоточено как минимум 113 млрд т углеводородов. Для сравнения: ведущие государства по добыче нефти и газа обладают не более 16 млрд т. Стратегическая программа освоения континентального шельфа РФ до 2030 года будет обсуждаться правительством России. Понятно, что у разработчика документа – Министерства природных ресурсов будут оппоненты. Российский союз промышленников и предпринимателей, например, волнует вопрос равного доступа к шельфу и эффективной конкуренции между компаниями. Ведь сегодня Закон «О недрах» дает возможность получить права пользования недрами на шельфе только госкомпаниям.

Сегодня Россия занимает ведущие позиции на мировом рынке энергетического сырья, конкурирует по объемам добычи нефти с Саудовской Аравией. В российском секторе Баренцева моря также открыты несколько месторождений нефти и газа. Во многом, кстати, это заслуга геологов и буровиков еще советского периода. Некоторые специалисты считают, что морские, особенно арктические, проекты длительны, от открытия месторождения до начала его разработки проходит 10–20 лет. Действительно, Приразломное месторождение было открыто в 1989 году, а морская платформа для работы на нем отправилась из Мурманска только в августе 2011 года [2]. По подсчетам Министерства природных ресурсов РФ, комплексное освоение арктического шельфа России силами только госкомпаний может быть осуществлено не ранее чем через 165 лет. И это по самому оптимистичному сценарию. Но мировой рынок столько ждать не будет, конкуренты быстро займут на нем место России.

В настоящий момент настала пора внести изменения в Закон «О недрах», дать возможность всем нефтяникам работать на шельфе. Ведь наличие лицензии, особенно на добычу, является лучшей гарантией для инвестиций в проект. Оппоненты частных нефтедобывающих компаний

считают, что частная компания может сменить владельца, обанкротиться, под угрозой встанет выполнение проекта государственной важности. А свою компанию государство всегда поддержит.

Крупнейшими налогоплательщиками, наполнителями бюджета как раз являются нефтяные компании, в том числе частные, которые очень хорошо умеют просчитывать риски. Другой довод оппонентов: для освоения Арктики нужны огромные деньги (500 млн долл.), новейшие технологии и опыт работы на шельфе. Ни того, ни другого, ни третьего у частных компаний якобы нет. С этим трудно согласиться. С 2007 года в Баренцевом море трудится Варандийский терминал, самый северный в мире. Он выдерживает напор льда толщиной в 1,5 м, и в шторм, и в штиль загружает танкеры. Он построен в России. Это значит, что российские проектировщики сделали правильные расчеты, металлурги сверхпрочную сталь, машиностроители произвели уникальное оборудование. Есть, значит, технологии.

Что касается миллиардных инвестиций, то надо помнить, они не требуются одновременно и все сразу. Финансовые потоки придут из России и из-за рубежа, если для них создать благоприятные условия. Но надо менять налоговую политику. Сейчас, по расчетам Министерства энергетики РФ, при цене нефти в 100 долл. за баррель изъятие в виде налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортной пошлины превышает 73 долл., что делает добычу на шельфе нерентабельной: убытки составляют 2 долл. за баррель. Для сравнения: в Бразилии изъятия в пользу бюджета составляют 43 долл. с барреля, а доход инвестора на шельфе – 39 долл. с барреля [3].

В качестве альтернативы налога на добычу полезных ископаемых Министерство энергетики РФ и нефтяные компании предлагают ввести для шельфа единый налог – роялти (еще его называют налогом на добавленный доход). Принцип его заключается в том, что налоговой базой служит не добытая нефть, а прибыль компании, получаемая после компенсации затрат.

Очень полезен для нас и опыт Бразилии, которая использует три ключевых элемента успешного привлечения инвестиций и технологий в разработку шельфовых месторождений. Она позволила частным компаниям принимать участие в аукционах на право разработки шельфовых месторождений, поощряла создание совместных предприятий с иностранными партнерами и, в конечном итоге, иностранное владение лицензиями на шельфе, ввела целостный, четкий и долгосрочный режим налогообложения шельфовых проектов. Аналитики считают, что в новых налоговых условиях Россия сможет рассчитывать на увеличение запасов на 6 млрд баррелей нефтяного эквивалента, достижение пикового уровня добычи на шельфе в 1 млн баррелей за день и дополнительные ежегодные налоговые выплаты в размере 4 % федерального бюджета. Арктический шельф может стать составной частью национальной доктрины по превращению России в мощный индустриальный и технологический центр – гарант мировой энергетической безопасности. Но достичь этой цели можно только консолидацией компаний всех форм собственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сайт Минэкономразвития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения: 12.03.2012).
2. Станкевич Ю. Баррель в холодном расчете // Российская газета. 2012. 10 апр. № 78. С. 6.

3. Сайт Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/> (дата обращения: 12.03.2012).

REFERENCES

1. Site of the RF Ministry of economic development [Electronic resource]. Access mode: <http://www.economy.gov.ru/minec/main> (date of viewing: 12.03.2012).
2. Stankevitch Yu. Barrel in cold estimation // Russian newspaper. 2012. April 10. # 78. P. 6.
3. Site of the RF Ministry of energy [Electronic resource]. Access mode: <http://minenergo.gov.ru/> (date of viewing: 12.03.2012).

УДК 658

ББК 65.291.551-21

Кудина Ольга Владимировна

канд. экон. наук, доцент каф. таможенного дела, мировой экономики и политики

Юго-Западного государственного университета,

г. Курск,

e-mail: kudina46@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ¹

FORMATION OF CRITERIA OF EFFICIENT MANAGEMENT IN THE INNOVATIVE-INVESTMENT SPHERE²

Формирование системы показателей мониторинга инновационных проектов отмечается как одно из направлений повышения информационной прозрачности в инвестиционной сфере. Критерии эффективного управления оказывают решающее влияние на качество принимаемых инновационных решений, их выбор определяет возможность формирования системы стимулирования предприятий. В работе изложен подход к формированию критериев эффективного управления предприятием, проведена систематизация основных критериев управления и обоснована необходимость многокритериальной оценки в инновационно-инвестиционной сфере.

Formation of the system of indicators of monitoring of innovative projects is specified as one of the ways of increasing the information transparency in the investment sphere. The criteria for effective management have decisive impact on the quality of the innovative decisions; their choice determines the possibility of formation of the system of the enterprises incentives. The approach to formation of criteria of the effective management of the enterprise has been presented in the article; the basic criteria of management have been systematized, and the demand for multi-criteria evaluation of the innovation-investment area has been justified.

Ключевые слова: инновации, менеджмент инноваций, инвестиции, инновационная деятельность, инновационные процессы, факторы инновационного развития, критерии управления, эффективность управления, классификация критериев управления, эффективность инновационных решений.

Keywords: innovations, management of innovations, investments, innovative activity, innovative processes, factors of innovative development, criteria of management, management effectiveness, classification of the management criteria, effectiveness of the innovation solutions.

В условиях глобализации мировой экономики инновационность развития становится ключевым фактором конку-

рентоспособности. Для решения проблем инновационного развития отечественной экономики на федеральном и региональном уровнях разработан ряд нормативных актов и программ, стимулирующих инновационную активность экономических систем. В то же время в отечественной экономике наблюдается существенный разрыв между поставленными задачами инновационного развития и достигаемыми на уровне экономических систем результатами.

Следует признать, что главные причины разрыва между поставленными задачами инновационного развития и уровнем их реализации лежат внутри предприятия как основной ячейки экономической системы государства. Так, согласно статистике доля убыточных организаций в январе–сентябре 2011 г. по сравнению с соответствующим периодом 2010 г. увеличилась на 0,1 процентного пункта и составила 31,9 %. Доля убыточных организаций в обрабатывающих отраслях в общем количестве предприятий – 30,5 %, в отраслях добычи полезных ископаемых – 33,3 %; в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 20,5 %; в строительной отрасли – 31,6 %; в сфере транспорта и связи – 40,2 %; в сфере научных исследований и разработок – 31,4 %.

По результатам исследований Росстата, в ноябре 2011 г. среди факторов, сдерживающих, по мнению руководителей, рост производства на предприятиях, преобладают: высокий уровень налогообложения, недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке, неопределенность экономической ситуации, недостаток финансовых средств. В ноябре 2011 г. по сравнению с ноябрем 2010 г. возросло влияние на ограничение роста производства факторов: недостаток квалифицированных рабочих, изношенность и отсутствие оборудования, в обрабатывающих производствах – конкурирующий импорт.

Следует отметить крайне сложное финансовое положение предприятий наукоемких отраслей. Основным источником финансирования инновационной деятельности предприятий являются собственные средства (79,6 %). Незначи-

¹ Исследование выполнено в рамках проекта ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013» Государственный контракт П764 от 20 мая 2010 года.

² The research has been performed within the frame of FTsP project 'Scientific and scientific-pedagogical personnel of the innovation Russia for 2009–2013'. The state contract P764 dated May 20, 2010.

тельную долю занимают бюджетные средства (федерального бюджета – 3,8 % и бюджета субъектов Российской Федерации – 0,4 %) [1]. Деятельность предприятий в условиях рыночных отношений предполагает функционирование и расширение производства на базе собственных финансовых источников накопления. По сути, с началом рыночных реформ в государственной инвестиционной политике был взят курс на снижение объемов и доли бюджетного финансирования капитальных вложений.

По мнению сторонников рыночных реформ, это снижение должно было компенсироваться инвестициями непосредственных производителей за счет их возрастающих финансовых накоплений. Однако в промышленном комплексе этого не произошло [2]. В связи с чем основная задача современного этапа – это повышение инвестиционной привлекательности наукоемкой промышленности.

Эффективность использования финансовых ресурсов на инновационные цели предприятиями остается на низком уровне. Постоянно повышаются объемы инновационной продукции (в 2000–2010 гг. – в 7,6 раза), также растут и затраты на инновации (в 2000–2010 гг. – в 7,1 раза). Однако анализ темпов прироста затрат на технологические инновации и объемов инновационной продукции показывает высокую волатильность обоих показателей и достаточно слабую их корреляцию (рис. 1).

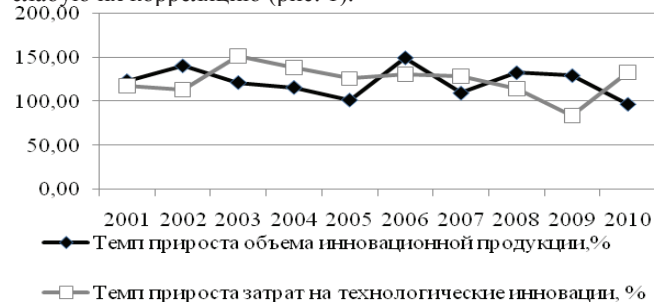


Рис. 1. Темп прироста объемов инновационной продукции и затрат на технологические инновации за период 2001–2010 гг., %

Волатильность прироста затрат свидетельствует о слабой управляемости процессом, случайном характере формирования бюджетов инновационной деятельности [4]. Рост затрат на технологические инновации должны вызывать положительные изменения в росте объемов инновационной продукции. Однако рассчитанное отрицательное значение парного коэффициента корреляции составило 0,30, что говорит об обратном пропорциональном изменении рассматриваемых показателей за период 2001–2010 гг.

Неравномерность прироста объема инновационной продукции можно объяснить наличием временного лага в изменении показателей, что обусловлено влиянием жизненного цикла инновации. Между вложением капитала на стадии исследования и разработки нового продукта и стадией внедрения, когда товар начинает поступать на рынок, проходит большой промежуток времени. Значительная продолжительность жизненного цикла инноваций приводит к экономической неравноценности осуществляемых в разное время затрат и получаемых результатов [4].

Заметное изменение значения парного коэффициента корреляции (до 0,62) происходит при смещении кривой, характеризующей темпы прироста объемов инновационной продукции на три периода влево. Можно предположить, что в России между затратами на технологические инновации и эффектом от реализации инновационной продукции в среднем проходит около 3 лет.

Проведенное исследование говорит о необходимости повышения, как инвестиционной привлекательности промышленного сектора России, так и эффективности управления в инвестиционно-инновационной сфере.

Анализ научных трудов показывает, что авторы постоянно пытались найти критерий оценки эффективности. Еще в 1954 г. Питер Друккер охарактеризовал 7 ключевых факторов успеха: удовлетворение спроса со стороны потребителя, социальная ответственность, результативность, эффективность руководства, внутренняя производительность, настроение персонала, подготовка руководства. В 1986 г. Питерс и Уотерман выявили 8 факторов, которые характеризуют образцовые фирмы США: изучение особенностей продукции, ориентация на действие, «лицом к потребителю», производительность каждого человека, свобода и жесткость одновременно, самостоятельность и предприимчивость. Данные критерии актуальны для управления деятельностью предприятия и в настоящее время.

Одним из важнейших вопросов теории эффективности следует признать критериальный подход, поскольку при разных критериях имеют место различные показатели эффективности. Часто происходит терминологическая путаница между критериями и показателями. Критерий может выступать как мера эффективности, и эту меру нельзя отобразить одним показателем. Критерий больше совпадает с целью, которая ставится перед тем или иным проектом (например, повышение жизненного уровня населения региона). Поэтому, какими бы ни были критерий или критерии эффективности, их сущность определяется, как правило, системой показателей. При этом необходимо учитывать взаимодействие различных целей [3].

Эффективность в сфере инноваций – многогранное явление, поэтому установить универсальную систему критериев управления инновациями представляется весьма затруднительным. В частности, наиболее ожидаемым эффектом от освоения продуктовых инноваций является рост показателей валового дохода (выручки), чистого дохода (прибыли от продаж) и чистого денежного потока. Если говорить об использовании более прогрессивной техники и/или технологии производства, то основной эффект инновационной деятельности, как правило, проявляется либо в повышении производительности технологического оборудования или труда (в зависимости от рассматриваемого фактора производства), либо в сокращении материало- и/или энергоемкости выпускаемой продукции. В результате возможными эффектами технико-технологической инновации могут быть: снижение себестоимости продукции; увеличение производственной мощности; малоотходность или безотходность, экологическая чистота внедренной технологии производства; повышение качества и, следовательно, рост конкурентоспособности продукции или услуг; повышение безопасности условий труда персонала; сокращение численности персонала. Рассматриваемые эффекты находят выражение в снижении себестоимости продукции и росте показателей эффективности использования производственных ресурсов.

В сфере обоснования проектных решений наиболее широко используются показатели финансовой оценки инвестиций в инновационные проекты. Их сочетание составляет теоретический базис стандартных критериев инвестиционного анализа, основанных на дисконтировании:

– чистой текущей стоимости проекта (Net Present Value – NPV);

- внутренней нормы доходности проекта (Internal Rate of Return – IRR);
- срока окупаемости проекта, основанного на дисконтированных оценках (Discounted Pay-back Period – DPP);
- индекса доходности проекта (Profitability Index – PI).

Анализ работ по оценке эффективности в инвестиционно-инновационной сфере выявил, что большинство оценочных методик сосредоточены в основном на проблематике экономического характера, критерии социального, экологического и научно-технического характера находятся на втором и третьем плане, что объясняется приоритетностью именно экономических критериев для инициации инновационного проекта компанией и привлечения инвесторов.

Отметим, что оценка эффективности инновационной деятельности является отдельной, чрезвычайно насыщенной по спектру применяемых подходов и методов областью экономического знания. Выделим ряд условий, обуславливающих многокритериальность оценки эффективности управления инновационно-инвестиционной деятельностью:

1. Отсутствие общепринятых методических рекомендаций по оценке инвестиционно-инновационной деятельности.
2. Закрытость информации, на которой может строиться какая-либо внешняя экономическая оценка для стороннего инвестора.
3. Многообразие выделяемых типов инноваций и факторов, определяющих эффективность и рискованность инновационной деятельности предприятия.
4. Разнородность по природе эффектов, возникающих от внедрения инноваций: экономический, социальный, экологический, научно-технический. Хотя ряд авторов [6] отмечают, что научно-технический, социальный и экологический эффект может иметь форму только потенциального экономического эффекта.

5. Различные виды ресурсов, вовлеченных в инновационную деятельность: финансовые, кадровые, материально-технические, информационные, исключительные права на объекты интеллектуальной собственности и др.

6. Разнообразие целей разных групп субъектов, заинтересованных в реализации инновационного проекта. Участниками инновационного проекта выступают: компания – инициатор проекта, ее акционеры; научно-исследовательские учреждения исполнители НИР, ОКР, маркетинговых исследований рынка; инвесторы, в том числе банки, венчурные и инвестиционные фонды, лизинговые компании; страховые компании; государственные учреждения, фонды и прочие институты, поддерживающие и контролирующие инновационный проект.

Таким образом, эффективное управление инновационной сферой предприятия, корпорации должно сочетать многостороннее воздействие набора пересекающихся критериев. Для выявления этих критериев систему управления в инвестиционно-инновационной сфере следует рассматривать на нескольких уровнях:

1. Определение эффективности отдельных подразделений, производств, стадий или этапов инновационной деятельности.
2. Определение эффективности предприятия, компании как самостоятельной целостной системы.
3. Определение эффективности функционирования предприятия, компании для народного хозяйства региона, государства.

В этом случае эффективность управления на первом уровне может быть выражена через соотношение финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую

норму доходности. В качестве эффекта на t -ом шаге выступает поток реальных денег. Именно здесь рассматривается эффективность в социально-психологическом плане, т. е. эффективность управленческого труда и его средств.

На втором уровне эффективности управления инновационной деятельностью выражается через характеристики ее способности к разрешению стоящих перед ней задач и достижению поставленных целей для корпорации, предприятия. Оценивается прирост чистой продукции компании и прирост прибыли (сокращение издержек производства). Рассматриваются социальные и экологические факторы в части относящейся к работникам предприятия и членам их семей.

На третьем уровне выделяется эффект от инноваций для народного хозяйства – прирост национального дохода, полученный в результате инновационной деятельности. Анализируются социальные и экологические результаты, достигаемые на предприятиях отрасли (региона). Рассматриваются косвенные результаты, получаемые предприятиями и населением региона. Например, увеличение числа рабочих мест в области или увеличение обеспеченности ресурсами.

Взаимная согласованность показателей всех уровней возможна только на основе единого методологического подхода к эффективности производства, обосновывающего четкую систему целей (критериев) развития экономики и хозяйствующих структур. В результате появится возможность формирования системы стимулирования предприятий за осуществление задач экономики в целом.

Разделив процесс управления на несколько уровней, обозначим следующие пересекающиеся критерии эффективности управления в инновационно-инвестиционной сфере (рис. 2).



Рис. 2. Классификация основных критериев эффективного управления в инновационно-инвестиционной сфере

Итак, критерий эффективного управления в инновационно-инвестиционной сфере – это показатель, выражающий главную меру желаемого результата от инноваций, которая учитывается при рассмотрении вариантов решения. Он выступает выражением цели многогранного процесса менеджмента инноваций.

При установлении критериев решения на каждом этапе управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия выбираются такие контрольные показатели, которые максимально полно охватывают наилучшие условия реализации поставленной цели. Критерий и показатель тесно взаимосвязаны: научно обоснованный выбор критерия в значительной степени обуславливает правильный вы-

бор системы показателей. И наоборот, качество показателя определяется тем, насколько полно и объективно он характеризует принятый критерий.

Методология оценки эффективности инновационно-инвестиционной деятельности обладает большим потенциалом для дальнейших научных исследований, которые, в первую очередь, должны быть направлены на решение

практических проблем инновационного менеджмента российских компаний. Эффективное управление инновационной деятельностью требует учета большого количества неопределенностей инновационного процесса, обусловленных осуществлением поиска, проведением исследований, экспериментов, разработок, испытаний и постоянного многокритериального подхода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Индикаторы инновационной деятельности. 2009 : стат. сб. М.: ГУ–ВШЭ, 2009. 488 с.
2. Рязанов М. А. Определяющие факторы развития инновационной деятельности организации // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2011. № 4. С. 58–69.
3. Палютин Ф. М. Формирование системы показателей эффективности инновационной деятельности предприятий // Вестник Казанского технологического университета. 2006. № 2. С. 18–22.
4. Потемкин А. И., Филимонова Н. М. Подходы к повышению эффективности инновационной деятельности на предприятиях // Инвестиционный вестник Регион. 2011. № 2. С. 49–53.
5. Тумина Т. А. Методология оценки эффективности инновационной деятельности // Транспортное дело России. 2009. № 1. С. 46–49.
6. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2008. 448 с.

REFERENCES

1. Indicators of innovative activity – 2009: statistical bulletin. M.: GY-VShE, 2009. 488 p.
2. Ryazanov M. A. Specific factors of development of innovative activity of the organization // Modern economics: issues, tendencies, prospects. 2011. # 4. P. 58–69.
3. Palyutin F. M. Formation of system of indicators of efficiency of the innovative activity of the enterprises // Bulletin of the Kazan technological university. 2006. # 2. P. 18–22.
4. Potemkin A. I., Filimonova N. M. Approaches to increasing the efficiency of the enterprises innovation activity // Investment bulletin 'The region'. 2011. # 2. P. 49–53.
5. Tumina T. A. Methodology of evaluation of the effectiveness of innovative activity // Transport business in Russia. 2009. # 1. P. 46–49.
6. Fatkhutdinov R. A. Innovative management: textbook. SPb.: Piter, 2008. 448 p.

УДК 658.11
ББК 65.292.5

Лысенко Ирина Альбертовна,
канд. экон. наук, доцент,
руководитель научно-образовательного центра –
Музея истории кооперации Российского университета кооперации,
г. Москва,
e-mail: Lisenko777@mail.ru

РЕТРОВВЕДЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

RETRO-INTRODUCTION AS THE DIRECTION OF INNOVATION ACTIVITY IN THE SYSTEM OF CONSUMER COOPERATION

В статье автор раскрывает понятие инноваций, анализирует имеющиеся классификации инноваций, характеризует значение ретровведений. В системе потребительской кооперации, имеющей богатую историю и значительный опыт работы, особое место могут занимать ретровведения. Потребительская кооперация на разных этапах своего развития использовала разнообразие форм работы, методов взаимодействия с потребителями, внедряла новые продукты и технологии. Некоторые из ретровведений жизнеспособны в современных условиях. Предлагается принципиально новый подход к внедрению инноваций и использованию ретровведений в системе потребительской кооперации.

The author has disclosed the concept of innovation has analyzed the available classifications of innovation, has character-

ized the value of retro-introduction. In the system of consumer cooperatives, which has a rich history and extensive working experience, the retro-introductions can take a special place. The consumer cooperation at various stages of its development has used a variety of forms, methods of interaction with the customers, introduced new products and technologies. Some of retro-introductions are viable under the current conditions. Absolutely new approach to the introduction of innovations and the use of retro-introductions in the system of consumer cooperation has been proposed.

Ключевые слова: инновации, стратегия инновационного развития, потребительская кооперация, классификационные признаки, ретровведения, кризисная экономика, транспортное обслуживание, кооперативная электрификация.

Keywords: innovations, strategy of innovation development, consumer cooperation, classification features, retro-introductions, crisis economics, transportation service, cooperative electrification.

Необходимость построения инновационной экономики в стране наглядно продемонстрирована в принятой 8 декабря 2011 года «Стратегии инновационного развития России до 2020 года» [1]. Потребительская кооперация как часть народнохозяйственного комплекса страны в «Концепции развития потребительской кооперации до 2015 года» объявила о необходимости интеграции кооперативной системы в инновационную экономику [2]. При этом обращает на себя внимание, что потребительская кооперация как система потребительских обществ и их союзов работает уже в более полутора веков. В течение этого времени кооперативные организации занимались внедрением разнообразных новшеств. Основатель кооперативной сыроваренной артели Н. В. Верещагин в XIX веке привез в Россию и использовал сепаратор, в начале XX века стали образовываться кооперативы по производству электроэнергии в сельской местности, в условиях Великой Отечественной войны и нехватки топлива проводились разработки и реализованы конкретные мероприятия по переводу автопарка на газогенераторные установки. На наш взгляд, подлежат изучению и анализу новшества, использовавшиеся ранее, причем внимания заслуживают как продуктовые, так и технологические и в особенности социальные инновации, в связи с тем, что внедрение разного вида новаций приобретает полномасштабный характер и охватывает, как правило, все звенья и элементы системы.

В предлагаемой работе остановимся на определении инноваций и инновационной деятельности, рассмотрим основные признаки при классификации инноваций и дадим характеристику ретровведений, применявшихся в кооперативной системе в разные годы и имеющих перспективы развития в современных условиях с учетом особенностей настоящего времени.

Под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности специалистов, опредмеченный в виде новых объектов (продуктов, технологий, услуг), отличающихся от предыдущих новыми свойствами. Авторы по-разному определяют инновации. Из множества определений, первое из которых было предложено Й. Шумпеттером, следует остановиться на современном, данном в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы», как наиболее полно раскрывающем сущность инновационной деятельности: «инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [3]. В то же время необходимо учитывать те особенности инноваций, которые отмечают исследователи А. В. Барышева, С. П. Бараненко, О. В. Хотяшева, Ю. В. Вертакова, Р. А. Фатхутдинов, В. Я. Горфинкель и др. [4, 5, 7, 8, 12, 13].

Созданию инноваций предшествует новшество – результат освоения научной идеи, закрепленный в документе и в ряде случаев воплощенный в образце новой техники, продукции или материала, описании технологии или услуги. Необходимость изучения, анализа и обобщения результатов инновационной деятельности подчеркивается специалистами. Однако отмечается и то, что эффективных

инструментов исследования еще не найдено. Классификационный анализ может рассматриваться как одно из направлений изучения инноваций, при этом имеется возможность многоаспектной характеристики объектов и явлений при определении классификационных признаков. Обнаружение общего основания для группировки объектов или явлений заключается в выявлении аналогий между ними, а отнесение объектов к определенному виду является способом прогнозирования всех присущих им свойств. Поэтому большое значение исследователи придают классификации инноваций. При построении схемы классификации должны рассматриваться возможные варианты, те свойства и отношения, которые известны составителю, а также те, которые остались за пределами его знания. Именно поэтому считается, что эвристическим потенциалом обладает только многомерная классификация, которая группирует объекты по наиболее существенным признакам. В современной литературе авторы предлагают различные варианты классификации инноваций.

П. Н. Завлин и А. В. Васильев [5] выделяют семь классификационных признаков: область применения, этапы НТП, результатом которых явилась инновация, степень интенсивности, темпы осуществления инноваций, масштабы инноваций, результативность и эффективность инноваций. Такую классификацию нельзя считать полной. В. В. Горшков и Е. А. Кретьева [5] рассматривают инновации с позиции структурной характеристики и целевых изменений, И. Т. Балабанов выделяет классификационные признаки: целевой, внешний и структурный. А. И. Пригожин рассматривает инновации с точки зрения распространенности, места в производственном цикле, преемственности, охвату ожидаемой доли рынка, инновационного потенциала и степени новизны. Он расширил количество классификационных признаков до девяти. Ф. Валента предложил проследить переходы от инноваций более низкого уровня к более высокому в зависимости от глубины вносимых изменений. Э. А. Уткин, Г. И. Морозова, Н. И. Морозова [13] предлагают деление по признакам: причина возникновения, предмет и сфера приложения, характер удовлетворяемых потребностей. А. В. Барышева [7], аккумулировав предложенные ранее общие свойства, характерные черты инноваций, при выделении классификационных признаков добавляет и такие, как «по отношению к прототипу»: открывающая (продукция или технология не имеют сопоставимых прототипов); замещающая (происходит полная замена существующих прототипов); отменяющая инновация (использование приводит к полному исключению продукта в связи с появлением новых функций); возвратная инновация (происходит возврат к прежним видам, способам, методам); ретровведение (воспроизводятся старые формы на современной основе). Ретровведения выделяют при классификации также С. П. Бараненко, А. И. Пригожин [4, 12]. Однако должного внимания этому направлению инновационной деятельности не уделяется. Большинство авторов, предлагающих классификации новшеств, ретровведения в классификационную схему не включают те же, кто рассматривают такого вида инновации, относят их в разделы «по преемственности» или «по прототипу», «по фактору времени», «по отношению к предшествующему новшеству», подробно не рассматривая. Ретровведения рассматриваются как «освоение чего-то давно забытого и упраздненного». Ретровведение также рассматривается как освоение организацией нового для нее в данный момент, но когда-то уже использовавшегося в реальной практике. «Это ныне но-

вое (забытое старое) долгое время не использовалось, либо когда-то было упразднено по ошибке, либо утратило свою актуальность, но в настоящем времени стало актуальным».

Обращает на себя внимание, что особенный интерес к новым идеям возникает в условиях кризисной экономики. Во время современного глобального экономического кризиса многие компании определили для своего развития целью инновационный путь как возможный вариант выхода из кризисного состояния экономики. Обратившись к опыту истории, увидим, что значительны масштабы новшеств, внедренных в годы кризисной экономики Великой Отечественной войны и первые послевоенные годы. Причем, кроме широко известных новинок в виде усовершенствованной военной техники, появились новые формы работы, методы обслуживания и технологические разработки, которые использовались для гражданского назначения. На этих направлениях исследователи останавливались лишь обзорно, отмечая, с помощью каких средств была проведена перестройка экономики страны на военные рельсы (А. В. Любимов, Н. А. Вознесенский, Л. М. Гатовский). Несложные предметы, относящиеся к разряду новинок, стали изготавливаться на государственных и кооперативных предприятиях, они использовались как в военных действиях (например, знаменитые «коктейли смерти»), так и в мирных целях (например, выпуск концентратов растительного белка). В то же время изменились и формы доставки товаров до потребителя.

В условиях разрушения значительной части хлебопекарных предприятий система потребительской кооперации, в задачу которой входило снабжение хлебом сельских жителей, стала широко использовать выпечку хлеба в крестьянских печах [11]. Потребкооперация и в настоящее время выполняет функции по снабжению хлебом сельских жителей, в том числе и проживающих в отдаленных районах страны. Это направление является одним из проявлений реализации ее социальной миссии. Такая форма обслуживания предполагает содержание планово-убыточных магазинов, в задачу которых входит доставка товаров до отдаленных малонаселенных сельских районов. Платежеспособность потребителей там невысока, в результате затраты на доставку продукции не окупаются прибылью от продажи, преимущественно хлебобулочных изделий. В этом случае возможно обратиться к опыту прошлого – организации выпечки хлеба на дому у пайщиков или в выделенных помещениях. Даже в сложных условиях войны качество такого хлеба было значительно выше, чем выпекаемого в то же время на крупных предприятиях. Оснадив современными недорогими хлебопечками выделенные помещения, возможно было бы организовать лишь доставку сырья, в то же время пайщики-селяне всегда имели бы свежеспеченный хлеб по доступной цене и в необходимом количестве. Несомненно, предлагаемое направление не исключает, а дополняет развитие традиционной для потребительской кооперации отрасли хозяйственной деятельности – хлебопечения в широких масштабах. Повсеместно проводится модернизация оборудования, обновляется материально-техническая база хлебопекарной отрасли, что дает возможность повышения сохранности продукции, улучшения качества хлебобулочных изделий. Современные кооперативные предприятия выпускают упакованную продукцию со штрихкодами и кооперативным брендом [10]. Развиваются и сопутствующие направления – например, изготовление кондитерских изделий, полуфабрикатов. Однако в отдаленных сельских населенных пунктах описанные ретровведения вполне мо-

гут использоваться. В населенных пунктах с незначительным числом жителей предварительные заказы на товары широкого потребления также можно было бы принимать и обрабатывать на дому у пайщика. При достаточном количестве таких заказов – организовать выездную торговлю. Это в значительной степени могло бы снизить количество планово-убыточных магазинов и повысить качество обслуживания пайщиков.

Другое направление, получившее распространение в годы войны – в условиях острой нехватки бензина воюющие страны стали переводить автопарк на газогенераторные установки. Подобными разработками занималась и отечественная потребительская кооперация. Работа по переводу на альтернативные виды топлива велась в соответствии с постановлением Центросоюза, принятом в самом начале войны «О переводе автотракторного парка на твердые виды топлива», в котором, в частности, указывалось, что необходимо: перевести в 1942 году на такие виды топлива весь автотракторный парк, а также «представить в транспортное управление Центросоюза к 1 ноября 1941 года развернутый план переоборудования (древесные чурки, каменный уголь, бурые угли, угольные брикеты, торф кусковой и брикетированный, брикетированную солому, стебли хлопчатника, жмыхи хлопковые, подсолнечниковые и др.)» [16]. В послевоенные годы газогенераторные установки перестали быть востребованы, лишь некоторые автопроизводители, например концерн Volvo, продолжали разработки в этом направлении ряд автовладельцев самостоятельно перестраивали свои транспортные средства на работу при помощи газогенераторов, в частности древесных чурок. В современных условиях, когда мы имеем дело с проблемой ограниченности природных ресурсов, интерес к газогенераторным установкам восстанавливается. Их недостатки – большие размеры, необходимость уничтожать деревья. Достоинства – экологичность, несложность модификации. Возможно, это ретровведение явилось бы перспективным для потребительской кооперации современности.

Еще одна сфера работы, широко развивавшаяся ранее и практически переставшая интересоваться отечественную кооперацию в современных условиях, – кооперативная электрификация. Одним из важнейших направлений инновационного развития отечественных и зарубежных предприятий является рациональное природопользование. Нехватка полезных ископаемых, экологические риски при строительстве крупных электростанций и многие другие факторы вызывают необходимость поиска альтернативных источников энергии. Кооперативными организациями возможности электрификации рассматривались уже в начале XX века. Первый известный, так называемый «электрический кооператив», или «товарищество потребителей электрической энергии», был создан в 1912 году в Москве. В периодических изданиях того времени указывалось, что «товарищество представляет собой союз обывателей уездов и окрестностей Москвы, желающих за дешевую плату иметь собственную электрическую энергию, как для применения ее на принадлежащих им фабриках и заводах, так и для освещения своих жилищ» [6, 9].

Объединившись в кооператив, общество обратилось с просьбой к губернской земской управе за разрешением на строительство собственной кооперативной электрической станции. Прибыль от эксплуатации построенной станции должна была возвращаться членам пропорционально внесенным паевым взносам в виде дивидендов. По плану через сорок лет станция, независимо от размеров,

до которых она могла развиваться, должна была перейти в собственность земства. Однако политические события, произошедшие через несколько лет, помешали этому событию. Идеи, предложенные членами кооператива, нашли поддержку и понимание среди руководителей кооперативных союзов. На заседаниях Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах в 1913 году были прочитаны доклады о возможности развития кооперации в области электрификации. Тема электрификации и участия кооперативов в этом деле оказалась весьма актуальной. Профессор А. Н. Анциферов, например, отмечал, что наибольшую необходимость представляет электрификация не в городской, а в сельской местности. В Комитете был создан специальный отдел для изучения возможности организации кооперативов по электрификации в России. Постепенно стали появляться кооперативные электростанции в Сибири, на Кубани.

Кооперативная электрификация охватила также страны Западной Европы. Швейцарское общество, продававшее электрическую энергию, было создано еще в 1897 году. Инициативу поддержали, и к 1920 году в стране, где в то время население было менее 4 млн человек, работало 374 «электрических» кооператива. В Германии в 1900 году имелось одно электрификационное товарищество, а в 1920 – 3 000 (такая скорость развития обусловлена войной, нехваткой керосина, рабочих рук в сельском хозяйстве, с одной стороны и удорожанием сельхозпродукции, с другой). В Швеции в начале 1920-х годов работало около 1 тыс. электрических кооперативов. Несколько позже стала развиваться кооперативная электрификация в Финляндии. Однако к 1923 году в стране уже работало около 80 кооперативов [9].

В России в условиях новой экономической политики интерес к кооперативной электрификации возрос. Точных данных о принадлежности кооперативной системе электростанций Главэлектро не приводил, однако в результате обследования состояния сельскохозяйственной кооперации путем примерных подсчетов было определено, что в стране работало в то время около 420 кооперативных электростанций небольшой мощности – от 40 до 150 лошадиных сил. Двигатели использовались газогенераторные и водяные

турбины. Обслуживали они от 1 до 34 деревень и от 60 до 380 домов, а также промышленные предприятия: лесопилки, кожевенные заводы, мукомольные мельницы, картофелеперерабатывающие заводы. В то время перспективы кооперативной электрификации оценивались весьма положительно. Причины этому – значительное количество строительного леса, широкое развитие льноводства, выращивание картофеля, развитие сахарного производства, мукомольного дела. Особенно надеялись на развитие электрификации системой потребительской кооперации. В периодических изданиях того времени объяснялось: «Города и местечки представляют особенно благоприятную почву для развития потребительской кооперации. Электричество по существу является таким же предметом широкого потребления, как чай, сахар, керосин. Там, где коммунальные управления слабы и не берут на себя устройство электростанции, потребительские кооперативы и их союзы могут взять это на себя. И если станция будет поставлена при каком-нибудь промышленном предприятии кооператива (мельнице, лесопилке и т. п.), то электричество будет очень дешево и доступно всем трудящимся» [9].

Эти надежды не оправдались, но, возможно, в будущем систему потребительской кооперации, объединяющую в настоящее время около 3 000 потребительских обществ, работающих преимущественно в деревне, заинтересует мысль создания кооперативных электростанций на долевых началах. Инновационных разработок в этом направлении достаточно, необходимо лишь выбрать предлагаемые продукты по цене, качеству и возможности обеспечения ресурсами.

Как видим, некоторые из направлений, использовавшихся в разное время в кооперативной системе, вполне могут быть востребованы с учетом адаптации к условиям современности. История дает нам образцы разработок, некоторые из которых нами были рассмотрены. Внедрение ретровведений может использоваться системой потребительской кооперации, однако оно должно производиться путем предварительного анализа целесообразности внедрения, оценки их результативности и эффективности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р // Собрание законодательства РФ. 2012. № 1. Ст. 216.
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года // Центральный союз потребительских обществ РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rus.coop/union/91610/91611> (дата обращения: 31.03.2012).
3. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы : постановление Правительства Российской Федерации № 832 от 24 июля 1998 г. // Собрание законодательства РФ. 1998. № 32. Ст. 3886.
4. Бараненко С. П. Инновационный менеджмент: учеб.-метод. комплекс / С. П. Бараненко, М. Н. Дудин, Н. В. Ляников. М.: Центрполиграф, 2010. 287 с.
5. Вертакова Ю. В. Управление инновациями: теория и практика : учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. М.: Эксмо, 2008. 432 с.
6. Из практики кооперативной электрификации. М., 1923.
7. Инновационный менеджмент: учебное пособие / под ред. д. э. н., проф. А. В. Барышевой. 3-е изд. М.: Дашков и К, 2009. 384 с.
8. Инновационный менеджмент : учебник / под ред. проф. В. А. Швандара, проф. В. Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник, 2005. 382 с.
9. Кравченко А. П. Кооперативная электрификация с приложением примерного устава / А. П. Кравченко. М., 1925.
10. Кожомкулова О. Инновации в помощь // Российская кооперация. 2012. 29 марта. № 12 (739).
11. Лысенко И. А. Потребительская кооперация в годы Великой Отечественной войны. Сталинград. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2007. 196 с.
12. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин. М.: Политиздат, 1989. 346 с.
13. Уткин Э. А., Морозова Н. И., Морозова Г. И. Инновационный менеджмент. М.: АКАЛИС, 1996. 208 с.

14. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов. 5-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. СПб.: Питер, 2005. 448 с.
15. Хотьашева О. М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. СПб.: Питер, 2005. 218 с.
16. Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 484. Оп. 1. Д. 4149. Л. 6, 6 об.
17. Козенко З. Н. Особенности стартовых условий создания и функционирования сельских кредитных кооперативов в Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 122–126.

REFERENCES

1. On approval of the Strategy of innovation development of the Russian Federation for the period through 2020 : decree of the RF Government dated 08.12.2011 # 2227-р // Collection of the RF legislation. 2012. # 1. Article 216.
2. Concept of development of consumer cooperation in the Russian Federation till 2015 // Central union of consumer associations of the RF [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rus.coop/union/91610/91611> (date of viewing: 31.03.2012).
3. Concept of innovation policy of the Russian Federation for 1998-2000 : decree of the Russian Federation Government # 832 dated July 24, 1998 // Collection of the RF legislation. 1998. # 32. Article 3886.
4. Baranenko S. P. Innovation management: training-methodical complex / S. P. Baranenko, M. N. Dudin, N. V. Lysnikov. M.: Tsentrpoligraf, 2010. 287 p.
5. Vertakova Yu. V. Management of innovations: theory and practice : textbook / Yu. V. Vertakova, E. S. Simonenko. M.: Eksmo, 2008. 432 p.
6. From the experience of cooperative electrification. M., 1923.
7. Innovation management : textbook / edited by A. V. Barysheva, doctor of economics, professor. 3-d edition. M.: Dashkov and Co., 2009. 384 p.
8. Innovation management : textbook / edited by V. A. Shvandar, professor; V. Ya. Gorfinkel, professor. M.: Textbook for higher schools, 2005. p.
9. Kravchenko A. P. Cooperative electrification with the sample articles of association attached. / A. P. Kravchenko. M., 1925.
10. Kozhomkulova J. Innovations for help // Russian cooperation. 2012. March 29. # 12(739).
11. Lysenko I. A. Consumer cooperation during the Great Patriotic War. Stalingrad. Volgograd: Volgograd scientific publishing house, 2007. 196 p.
12. Prigozhin A. I. Innovations: incentives and obstacles (social issues of innovations) / A. I. Prigozhin. M.: Politizdat, 1989. 346 p.
13. Utkin E. A., Morozova N. I., Morozova G. I. Innovation management. M.: AKALIS, 1996. 208 p.
14. Fatkhutdinov R. A. Innovation management : textbook for higher schools. 5-th edition / R. A. Fatkhutdinov. SPb.: Piter, 2005. 448 p.
15. Khotyasheva O. M. Innovation management; textbook. SPb.: Piter, 2005. 218 p.
16. Russian state archive of economics (RGAE). F 484. Op. 1. D. 4149. L. 6, 6 ob.
17. Kozenko Z. N. Peculiarities of the starting conditions for establishing and functioning of the rural credit cooperatives in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. #. 9. P. 122–126.

УДК 658.562

ББК 65.291.823.2

Куликова Юлия Павловна,

аспирант каф. управления

Королевского института управления, экономики и социологии,

г. Королев,

e-mail: jp.kulikova@gmail.com

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ВУЗЕ И ЕГО ОЦЕНКА

QUALITY CONTROL OF RENDERING EDUCATIONAL SERVICES AT THE HIGHER SCHOOL AND ITS EVALUATION

В работе предложена авторская модель формирования механизма реализации инновационной политики высшего образовательного учреждения с учетом соблюдения требований действующих норм ФГОС ВПО и международных стандартов ИСО 9000. Модель основана на последовательной выработке управленческих решений и включает следующие этапы: анализ действующей системы управления научно-образовательными процессами в высшем образовательном учреждении; выявление несоответствий действующей системы требованиям ФГОС ВПО и принципам системы менеджмента качества образовательных услуг в соответствии с международными стандартами ИСО 9000.

The article has proposed the author's model of establishing the mechanism of implementation of the policy of innovations of

the higher educational institution with regards to observation of the requirements of the current norms of the Federal State Educational Standard and the international standards ISO 9000. The model is based on the consecutive development of the management decisions and includes the following stages: analysis of the current system of management of the scientific-educational processes at the higher educational institution; identification of non-compliance of the current system with the requirements of the Federal State Educational Standard and the principles of the quality management system of the educational services in accordance with the international standards ISO 9000.

Ключевые слова: инновация, синергетический эффект, международная инновационная деятельность, бизнес-инкубатор, бизнес модели, научно-образовательный

комплекс, инновационный комплекс, инновационная структура высшей школы, инновационная политика.

Keywords: innovation, synergy effect, international innovation activity, business incubator, business models, scientific and educational complex, innovation complex, innovation structure of the higher school.

Высшим образовательным учреждениям требуются научные работники и профессорско-преподавательский состав, постоянно повышающий свой профессиональный уровень. Требования к компетенциям могут изменяться с возникновением новых научных концепций и появлением новых сегментов рынка. Однако главным здесь является гармоничное сочетание компетенций из различных отраслей науки. Важнейшей ключевой компетенцией становится способность высшего образовательного учреждения работать совместно с учеными различных направлений и интегрировать базы знаний. Для решения этих сложных задач в Королевском институте управления, экономики и социологии проводятся научные и научно-практические конференции, симпозиумы, совместные научно-исследовательские семинары, мастер-классы, психологические тренинги. Автором проанализированы наиболее значимые результаты самообследования Института, используемые для разработки сбалансированной системы показателей (ССП).

Таблица 1

Средние показатели успеваемости студентов ГБОУ ВПО Московской области «Королевский институт управления, экономики и социологии»

Курс	2006/2007 учебный год	2007/2008 учебный год	2008/2009 учебный год	2009/2010 учебный год	2010/2011 учебный год
1 курс	3,79	3,86	3,92	3,91	3,94
2 курс	3,91	3,82	3,92	4,13	4,14
3 курс	4,03	4,04	3,99	3,94	3,96
4 курс	4,28	4,29	4,27	4,09	4,19
5 курс	4,04	4,0	4,06	4,05	4,11
Среднее	4,01	4,01	4,03	4,02	4,07

Анализ показателей, приведенный в табл. 1, показывает, что в целом успеваемость студентов в Институте улучшается от младших курсов к старшим. Это объясняется недостаточной базовой подготовкой выпускников общеобразовательных школ, особенно по дисциплинам цикла ЕН (математика, физика, информатика). К старшим курсам часть неуспевающих студентов отчисляется, а часть из них, в ходе обучения на младших курсах, восстанавливает базовый уровень подготовки, необходимый для изучения обще-профессиональных и специальных дисциплин.

С 2006 по 2010 гг. общий выпуск составил 1 723 человек, из них 764 – по очной и 959 – по заочной форме обучения. Из всех выпускников получили диплом с отличием 187 человек, что составляет 10,8 %.

Нами предложено повысить роль научных руководителей на всех этапах подготовки выпускных квалификационных работ, обратить внимание на культуру устного ответа и готовность выпускников к публичным выступлениям, приглашать на защиту дипломов рецензентов, проводить выставки лучших дипломных работ.

В соответствии со стратегией развития в Институте разработана система менеджмента качества (СМК). Целевая форма подготовки специалистов с высшим образованием позволяет учесть требования предприятий и организаций к качеству обучения; при этом студенты проходят производ-

ственную и преддипломную практики на предприятиях, направили студентов на обучение в институт, выполняют курсовое и дипломное проектирование по заявкам с производства, результаты данного исследования представлены нами в табл. 2.

Таблица 2

Динамика востребованности выпускников ГБОУ ВПО Московской области «Королевский институт управления, экономики и социологии»

Годы	Процент трудоустроенных выпускников, %	Процент заявок на подготовку от количества выпускников, %	Процент выпускников, состоящих на учете в службе занятости	Процент выпускников, работающих в регионе, %
2006	100	24	0	100
2007	100	17	0	100
2008	100	22	0	100
2009	100	23,2	0	100
2010	100	26,4	0	100

Институт сумел обеспечить 100 % трудоустройство своих выпускников в Московском регионе за счет тесного взаимодействия с администрациями городов Королев и Юбилейный, Министерством финансов Московской области, Министерством экономики Московской области, ОАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия», ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», ООО «Центр безопасности информации», ФГУП «Научно-производственное объединение измерительной техники», ОАО «Центральный научно исследовательский институт машиностроения».

Автором сделан вывод о том, что существующие механизмы контроля качества подготовки специалистов в Институте отвечают требованиям руководящих документов и Государственных образовательных стандартов, что подтверждается результатами оценки качества подготовки студентов.

По мнению автора, для завоевания лидирующих позиций по подготовке экономистов и управленцев для предприятий отраслей экономики Московского региона руководству Гуманитарного института необходимо уделить особое внимание дифференциации своих образовательных продуктов и услуг по нескольким ключевым направлениям:

- адаптация будущих специалистов к требованиям и условиям работы на отечественных предприятиях, а также для работы в иностранных компаниях и за рубежом, что актуально в настоящее время (все большая доля студентов ориентирована на стажировку и работу за границей);
- обеспечение высокого уровня общей компьютерной грамотности и овладения преподавателями, студентами и аспирантами современными компьютерными программами в избранной области специализации;
- высокое качество образовательных услуг;
- подготовка кадров высшего управленческого звена для компаний и фирм, которые по роду своей деятельности должны активно участвовать в обеспечении инновационного пути развития национальной экономики (финансово-промышленные группы, крупные коммерческие банки, промышленные предприятия, органы государственного и муниципального управления и т. д.);
- подготовка специалистов, ориентированных на перманентные инновации, что характерно для финансово-экономической и управленческой сфер деятельности.

Разработанная и внедренная в действие в институте система менеджмента качества обеспечивает взаимодействие

с потребителями, поставщиками и другими организациями (партнерами) для достижения основной цели в области качества – предоставления образовательных услуг, полностью удовлетворяющих требованиям потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Карлофф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 2007. 239 с.
2. Карнауков С. Б. Методы анализа и обработки данных для мониторинга регионального рынка образовательных услуг. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2007. 236 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура : пер с англ. / под науч. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ. 2000, 89 с.
4. Качалов В. А. Системы менеджмента на основе ISO 9001:2008, ISO19001:2004, OHSAS18001:2007 и ILO-OSH 2001. Конспект системного менеджера: в 2 т. Т. 1. М.: ИздАТ, 2009. 356 с.
5. Келс Г. Р. Процесс самооценки. М.: МОНФ : Изд. центр науч. и учеб. программ, 2008. 263 с.

REFERENCES

1. Karloff B. Business strategy. M.: Economics, 2007. 239 p.
2. Karnaukhov S.B. Methods of analysis and data processing for the regional market of educational services monitoring. M.: Publishing house of the Russian academy of economics, 2007. 236 p.
3. Castels M. Information epoch: Economics, society and culture: translation from English / under the scientific editing of O.I. Shkaratan. M.: GU VShE. 2000, 89 p.
4. Kachalov V. A. Management system on the basis of ISO 9001:2008, ISO19001:2004, OHSAS18001:2007 and ILO-OSH 2001. Guidelines for the system manager: in 2 volumes. V. 1. M.: IzdAt, 2009. 356 p.
5. Ckels G. P. Self-evaluation process. M.: MONF: Publishing center of scientific and training programs, 2008. 263 p.

03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.1
ББК 65.261.31

Бухвальд Евгений Моисеевич,
д-р экон. наук, профессор,
зав. сектором региональной политики и местного самоуправления Института экономики РАН,
г. Москва,
e-mail: buchvald@mail.ru;
Лукьянова Анна Васильевна,
канд. экон. наук, доцент,
ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг
(практика федеральных программ, блок региональные услуги),
г. Москва,
e-mail: avlukyanova@yandex.ru

ПЕРЕДАЧА ПОЛНОМОЧИЙ И УСИЛЕНИЕ РОЛИ СУБФЕДЕРАЛЬНОГО ЗВЕНА УПРАВЛЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ¹

TRANSFER OF THE AUTHORITIES AND ENFORCEMENT OF THE SUB-FEDERAL COMPONENT OF MANAGEMENT IN ESTABLISHING THE INNOVATION ECONOMICS IN RUSSIA²

Статья посвящена вопросам формирования экономических, правовых и иных предпосылок, обеспечивающих более значительную роль субфедерального (т. е. регионального и муниципального) управления в реализации приоритетов инновационного обновления российской экономики. В статье подчеркивается, что перераспределение полномочий должно быть подкреплено расширением финансовой

базы и стимулов для региональных и местных бюджетов. Ставится вопрос о децентрализации полномочий как одной из наиболее важных задач на пути модернизации российской экономики, публичности и открытости деятельности органов власти, дальнейшего совершенствования межбюджетного регулирования и укрепления доходной базы региональных и местных бюджетов.

¹ Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами, оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» проект № 11-12-34006a/B.

² The research is being performed under the financial support of RGNF and the Volgograd region Administration within the frame of the scientific-research project 'Improvement of the mechanisms of management of municipal finances, optimization of the budget expenses into the socially valuable industries', project # 11-12-34006a/B.

The article has examined the issues of establishing the economic, legal and other preconditions providing the more significant role of the sub-federal (i.e. regional and municipal) management in the implementation of priorities of the innovation renewal of the Russian economics. The article has underlined that the re-distribution of the authorities should be supported by enlargement of financial basis and incentives for the regional and local budgets. The issue of de-centralization of the authorities as one of the most important tasks on the way of the Russian economics modernization has been raised; the issues of publicity and openness of the authorities activity, further improvement of the inter-budgetary regulation and enforcement of the revenue basis of the regional and local budgets have been presented.

Ключевые слова: российская экономика, инновации, региональное управление, муниципальное управление, расходные полномочия, федерализм, межбюджетные отношения, бюджет, модернизация экономики, институт местного самоуправления.

Keywords: Russian economics, innovations, regional management, municipal management, cost authorities, federalism, inter-budgetary relations, budget, modernization of economics, local self-government institution.

Инновационная экономика и стратегия регионального развития

Взаимодействие общегосударственного уровня инновационной политики с субфедеральными структурами управления должно в полной мере учитывать природу России как государства федеративного типа. Только это способно придать этой политике черты целостности, а также сбалансированности интересов федерации и ее регионов. Между тем в последнее десятилетие роль субъектов Федерации в реализации стратегии инновационного развития российской экономики оказалась явно заниженной. За этот период регионы России утратили (или так и не получили) многие важные и необходимые для них полномочия в сфере инвестиционной, инновационной и налогово-бюджетной политики. В результате избыточный централизм властно-управленческих полномочий стал одним из наиболее существенных препятствий на пути модернизации экономики страны.

С этой точки зрения следует позитивно оценить то, что, выступая на Санкт-Петербургском экономическом форуме 17 июня 2011 г., Д. А. Медведев поставил вопрос о децентрализации полномочий как одной из наиболее важных задач на пути модернизации российской экономики. Он отметил: «Федеративный характер нашего государства должен быть мотором развития нашей огромной и многообразной страны и работать на наше конкурентное преимущество. В современном мире невозможно управлять страной из одной точки, тем более, когда речь идет о такой стране, как Россия...». В ноябре 2011 г., на заседании Государственного совета РФ в г. Хабаровске Д. А. Медведев уже более четко охарактеризовал эту проблему, подчеркнув, что «...российская модернизация, модернизация экономики не может быть модернизацией, которая идет из центра. Она должна опираться на активность граждан, на местные региональные инициативы».

Идея передачи полномочий на региональный уровень вновь была подтверждена на заседании Государственного совета РФ в Москве 26 декабря 2011 г., где ставился вопрос не только о передаче полномочий на региональный уровень, но и об их обеспечении достаточными собственными

финансовыми ресурсами. Как существенную новацию можно рассматривать предложения о передаче полномочий на региональный уровень на асимметричной основе, а также о введении дифференцированных налоговых режимов для субъектов Федерации. Разумеется, такие предложения нуждаются в серьезном осмыслении и, возможно, в пилотной апробации, что также было озвучено на заседании Государственного совета.

В настоящее время экономико-правовые реалии России как государства федеративного типа характеризуются сложным, крайне неоднородным пространством инновационного развития. При этом, как показали проведенные исследования, эта неоднородность в количественном выражении существенно превышает те разрывы, которыми мы традиционно привыкли мерить экономическую дифференциацию субъектов Федерации (например, по душевой величине ВРП) [1]. Это показывают, что задачи инновационной модернизации не могут эффективно решаться лишь с общегосударственного уровня управления. Игнорировать роль субъектов Федерации, а во многом и роль муниципального звена управления здесь невозможно. Это верно, как и то, что в последнее время круг полномочий органов субфедерального управления, осуществляемых ими в связи с регулированием и поддержкой инновационного процесса, научно-технической деятельности и пр., как было сказано выше, постоянно сужался.

Длительное время для решения данной задачи вообще не было никакой «отправной точки», т. к. отсутствовало исчерпывающее законодательное регулирование полномочий субъектов Федерации и органов местного самоуправления в сфере инновационной политики и ее государственной поддержки. Это крайне важно, поскольку, несмотря на все новации, наше законодательство по полномочиям органов публичной власти (особенно по бюджетному процессу, т. е. по бюджетно-расходным полномочиям) в преимущественной мере до последнего времени продолжало строго следовать формуле «разрешено только то, что разрешено». Это практически не позволяло сделать инновационный процесс во всех его стадиях полноправным объектом эффективной государственной политики поддержки, в частности мерами налогово-бюджетного стимулирования. В равной мере отсутствовало и исчерпывающее определение соответствующего круга регулятивных полномочий каждого из уровней публичного управления. Эта проблема уже давно вызвала к своему правовому урегулированию. Правда, в отсутствие соответствующего федерального закона субъекты Федерации имеют право на «опережающее законотворчество», которое они активно используют в последние годы. Проблема, однако, в том, что в этой ветви законотворчества наблюдается содержательная разнголосоица. Опыт показывает, в что в отсутствие системного федерального регулирования законы субъектов Федерации во вопросам инновационной деятельности и ее государственной поддержки малопродуктивны.

Однако в итоге, несмотря на наличие ряда законопроектов, касающихся основных признаков инноваций, национальной инновационной системы, инновационного процесса и его государственной поддержки, федеральный законодатель пошел по пути решения данной задачи за счет внесения ряда дополнений в Федеральный закон «О науке и научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ [2]. В 2011 г. Федеральным законом от 21.07.2011 № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О науке и государственной научно-технической

политике» [3] были формально закреплены такие понятия, как «инновация», «инновационный проект», «инновационная деятельность», «инновационная инфраструктура».

Так, в соответствии с этим законом инновации – введенный в употребление новый или значительно (?) улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях; инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Наряду с этим новая версия Федерального закона «О науке и научно-технической политике» № 127-ФЗ содержит и указания на основные цели, принципы и субъекты государственной поддержки инновационной деятельности (ст. 16-2). Так, согласно закону, государственная поддержка (как на федеральном, так и на региональном уровне) инновационной деятельности – через реализацию целевых программ, подпрограмм и проведение отдельных мероприятий – может осуществляться в таких формах, как предоставление льгот по уплате налогов, сборов и таможенных платежей; предоставление образовательных услуг, информационной и консультационной поддержки, а также содействия в формировании проектной документации; формирование спроса на инновационную продукцию через систему закупок для государственных нужд; финансовое обеспечение, развитие инновационной инфраструктуры и пр. При этом особо отмечается, что поддержка инновационной деятельности в формах, предусмотренных данным законом, может осуществляться также и органами местного самоуправления.

При этом закон не разделяет цели и основные направления такой поддержки, характерные именно для федерального и для регионального уровня государственного управления. Однако хорошо известно, что эти уровни государственного управления качественно различаются как по кругу имеющихся полномочий, так и по объему доступных экономических ресурсов. В результате положения данного закона, особенно для субъектов Федерации и органов местного самоуправления, явно имеют преимущественно «рамочный» характер, сложно «проецируемый» на реальную практику регионального и муниципального управления. Строго говоря, данный документ (в форме, близкой к т. н. «добровольным полномочиям») лишь констатирует возможность подобной поддержки и ее основные формы, но обходит стороной конкретные инструменты, которые на деле доступны российским регионам и органам муниципального управления в целях поддержки различных субъектов инновационной деятельности.

Закон не учитывает и то, что возможности российских регионов по осуществлению мер инновационной политики существенно различны, и подходить к ним в этой связи «с единой меркой» просто непродуктивно. Остается актуальной идея разработки и принятия особого федерального закона об инновационной деятельности и ее государственном регулировании (стимулировании) с целью более конкретного изложения названных выше полномочий и практических инструментов их реализации на каждом уровне управления.

По нашему мнению, существенное усиление роли субфедерального звена управления в политике инновационной модернизации российской экономики возможно

только на основе соответствующей типизации регионов. В рамках подобной типизации необходимо выделить регионы-лидеры по таким параметрам, как величина и структура инновационного потенциала, наибольший вклад в инновационные процессы по экономике России в целом и наибольшая мера зависимости экономического развития самого региона от параметров функционирования его инновационного комплекса. Именно эти регионы и должны в первую очередь получить дополнительные полномочия в сфере инновационной политики при готовности взять на себя одновременно и значительно большую меру ответственности за достижение в этом направлении высоких экономических и социальных результатов. Это так же верно, как и то, что всякая избыточная децентрализация государственной инновационной политики, тем более исключительно со ставкой на узкую группу регионов-лидеров, была бы серьезной ошибкой. Крайне опасно представление о том, что некие отдельные «точки» в состоянии в полной мере реализовать идею инновационной модернизации российской экономики, даже если, даже сами по себе достаточно хорошо организованы и обеспечены, они будут действовать в экономическом пространстве, инвестиционно неблагоприятном и отторгающем саму идею инноваций в производстве.

Инновационная модернизация должна способствовать консолидации экономического пространства страны, а не формированию еще больших межрегиональных различий, способных вызвать уже проблемы не только экономического, но и социально-политического плана. В этой связи как составная часть стратегии регионального развития, инновационная политика страны должна, помимо прочего, учитывать этапность и многообразие форм вхождения регионов различного типа в экономику инновационного типа (через высокотехнологичные промышленные производства; через инновации в сфере АПК; через информационные технологии; через современные технологии коммуникаций и сервиса и пр.), а также баланс «точечной стратегии» стимулирования инноваций и усилий по улучшению общих экономических, правовых и институциональных характеристик всего пространства инновационного развития.

Децентрализация полномочий – необходимое условие «инновационного прорыва»

Конкретизация путей решения поставленной проблемы – усиление роли регионов в формировании экономики инновационного типа – требует ответа на два вопроса. Во-первых, какие полномочия следует передать на субфедеральный (прежде всего региональный) уровень управления, чтобы сделать его полноценным субъектом политики инновационной модернизации экономики. Во-вторых, как наиболее целесообразно осуществить такую передачу полномочий с правовой точки зрения.

Для подготовки предложений, касающихся реализации выдвинутых в 2011 г. инициатив по перераспределению полномочий, в июне того же года были созданы две «Рабочие группы» [4]. Рабочая группа Д. Козака работала над проблемой перераспределения полномочий, а группа А. Хлопонина – над проблемой совершенствования межбюджетных отношений. Доклады были представлены в декабре 2011 г., но в полной мере обнародованы не были, и, насколько нам известно, в целом они не получили положительной оценки. Имеющаяся информация говорит о том, что группой Козака к передаче на субфедеральный (т. е. региональный и местный) уровень предлагалось примерно

100 федеральных полномочий³. В основном это контрольно-надзорные полномочия в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей, ветеринарии, государственного земельного контроля, гражданской обороны и защиты населения от чрезвычайных ситуаций, пожарной безопасности, охраны труда, кадастровой оценки недвижимости и регистрации прав на недвижимое имущество. Нельзя сказать, что это полномочия совершенно малозначимые для управления развитием территории. Однако до уровня требований, диктуемых приоритетами современного этапа социально-экономического развития страны, они также явно «не дотягивают».

Кроме того, группа Козака сделала акцент на передаче полномочий регионам не как собственных, а как делегированных. В итоге вместо экономически значимой и инновационно ориентированной передачи полномочий регионам появилась модель «квазидецентрализации», едва ли способная существенно заинтересовать и воодушевить субъекты Федерации на активную позицию в вопросах инновационного развития их экономики.

Здесь надо еще раз обратить внимание на то, что в своих выступлениях Д. А. Медведев не просто говорил о перераспределении (децентрализации) полномочий. Он достаточно четко определил «мейнстрим» этой акции – создание правовых, экономических и институциональных условий для усиления роли субфедерального звена управления (прежде всего, субъектов Федерации) в решении задач инновационной модернизации российской экономики. Между тем, предлагаемые сегодня к перераспределению полномочия лишь косвенно относятся к задачам инновационной модернизации и не способствуют в достаточной мере тому, чтобы регионы, а также экономически ведущие муниципальные образования России стали полноценными субъектами политики модернизации.

На наш взгляд, идея существенной активизации деятельности органов регионального управления как субъектов политики инновационной модернизации российской экономики осуществима только в том случае, если федеральное законодательство предоставит субъектам Федерации полномочия регламентировать различные процедуры по развитию и внедрению инноваций при сотрудничестве органов их власти с негосударственным сектором экономики. Сказанное также касается права формировать совместно с негосударственным сектором предприятия (фирмы) действующие активизации инновационных процессов и внедрения инноваций. Наконец, это право в согласованных рамках участвовать в управлении федеральным имуществом инновационной сферы, возможности более активного и разнообразного налогового регулирования и стимулирования инновационной деятельности всех ее видов.

Другая «сторона медали» состоит в том, чтобы выбрать наиболее целесообразный путь передачи данных полномочий на субфедеральный уровень. Федеральный закон способен осуществить такое разграничение или перераспределение полномочий лишь на симметричной основе. Будет ли это удовлетворительным решением проблемы, учитывая исключительную степень дифференциации субъектов Федерации по наличию у них инновационных потенциалов как объекта управления? Мы полагаем, что нет.

По нашему мнению, необходимо, чтобы закон регулировал полномочия субъектов Федерации в сфере инновационной политики на двух уровнях. На первом уровне – «твердо»

(законодательно) закрепляемые полномочия всех субъектов Федерации в данной сфере. На втором уровне – полномочия в сфере инновационной политики, которые по соглашению (ст. 26.8 Федерального закона от 06.10.1999 184-ФЗ (ред. от 23.04.2012) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [5]) могут передаваться отдельным субъектам Федерации – лидерам инновационного развития, причем критерии данного лидерства могут определяться отдельно, например особым постановлением Правительства РФ. Как мы полагаем, эта передача полномочий, основанная на балансе инициативы и ответственности регионов, могла бы затронуть дополнительные права на управление объектами федеральной собственности, на финансирование различных научных учреждений и иных субъектов инновационной деятельности, их дополнительное налоговое стимулирование за счет налогов, поступающих в региональный бюджет, и пр.

Действительно, усилия регионов по развитию и полному использованию их инновационного потенциала должны быть подкреплены не только полномочиями, но и стимулами с целью решения на этой основе их хозяйственных и социальных проблем. Несправедливо, если практически весь налогово-бюджетный эффект усилий регионов по формированию экономики инновационного типа по-прежнему будет «уплывать» вверх – в федеральный бюджет. Значит, задачи эффективного управления пространственным «срезом» инновационной экономики должны быть учтены в действующей модели межбюджетного регулирования с целью «уловить» и в преимущественной мере оставить за регионами финансово-бюджетные результаты (дополнительные налоговые и иные доходы), связанные с их усилиями по развитию инновационного сектора их экономики.

Четкая формулировка этой задачи была дана Д. А. Медведевым в его выступлении на заседании Государственного Совета РФ в Хабаровске. «...Нам, – отметил он, – нужна понятная и прозрачная система финансовых стимулов. И ввести их нужно и можно прежде всего через межбюджетные отношения, продолжая работу по разграничению полномочий между отдельными ветвями власти». В свою очередь, предоставление дополнительных полномочий и финансовых ресурсов субъектам Федерации должно соизмеряться с вкладом каждого из регионов в решение практических задач инновационной модернизации российской экономики. Как уже было сказано выше, предложения по этому «срезу» политики децентрализации полномочий разрабатывались рабочей группой А. Хлопонина.

Однако здесь между результатами работы двух групп возникла некая нестыковка. В случае, если будет иметь место «квазидецентрализация» управления на основе модели «делегированных» полномочий, субъектам Федерации, собственно, вообще нет оснований особо беспокоиться о финансовом обеспечении этих полномочий – по закону делегированные полномочия автоматически «покрываются» федеральным субвенциональным финансированием. Правда, здесь нет и никаких особых стимулов для регионов, за исключением того, что средства такого финансирования часто выполняют для регионов (как и в еще большей мере – для муниципалитетов) роль «финансовой подушки» для покрытия периодических «кассовых разрывов» при исполнении региональных и местных бюджетов. Единственная новация, которая на этот счет содержится в рекомендациях «рабочей группы» А. Хлопонина, состоит в том, что это покрытие предлагается обеспечить каждому из регио-

³ Всего экспертами насчитывается примерно 4 500 федеральных полномочий.

нов путем предоставления «консолидированной» или единой субвенции. Эта идея далеко не нова. Такой шаг, действительно, позволит добиться несколько большей гибкости в финансово-бюджетной политике субъектов Федерации, хотя решающего значения для стимулирования их роли в процессе модернизации не имеет.

Между тем лейтмотив необходимых сегодня изменений очевиден – вменение субъектам Федерации не только финансовых средств как таковых, но и действенных стимулов результативного использования дополнительно получаемых ресурсов, особенно ориентированных на модернизацию экономики субъекта Федерации и активизацию регионального сегмента национальной инновационной системы. На названных выше заседаниях Государственного совета как основная ставилась задача увеличить ту часть собранных в регионах налогов, которая не отчисляется в федеральный бюджет, а остается на местах. Один из возможных вариантов решения этой задачи – возврат к направлению в региональные бюджеты части налога на добавленную стоимость (НДС). Такой вариант уже длительное время усиленно предлагается многими региональными финансистами. Это мотивируется тем, что экономика инноваций как раз и ассоциируется повсеместно с возрастающей массой и долей добавленной стоимости в валовом внутреннем и региональном продукте. Следовательно, межбюджетное «расщепление» НДС – мощный стимул для регионов в сторону инновационного развития их экономик.

Однако против такого шага есть, как минимум, два весомых и, в общем, хорошо известных контраргумента. Во-первых, возникает вопрос о том, из какого источника, в случае межбюджетного расщепления НДС, производить его возмещение экспортерам. Во-вторых, межбюджетное расщепление НДС по единому для всех регионов нормативу может привести к усилению их бюджетной дифференциации, т. к. НДС концентрируется там, где зарегистрирована головная компания, а регионы, где действуют преимущественно филиалы крупных компаний, в данном случае просто останутся ни с чем. От системы дифференцированных нормативов передачи тех или иных налогов на региональный уровень Минфин России всегда отказывался.

Отсюда возникло другое популярное ныне предложение, а именно – вернуть в налогово-бюджетную практику налог с продаж. В финансовой истории современной России этот налог вводился уже дважды. Первый раз – в 1991 г. (действовал только один год). Второй раз – в 1998 г. в размере 5 %, но уже как региональный налог. Уже в 1998–1999 гг. этот налог был введен в большинстве субъектов РФ. С 1 января 2004 г. налог с продаж в России не взимается. Никакой целевой компенсации за отмену этого налога региональные бюджеты не получили. В некоторых предложениях теперь обозначается как новация «налог с конечных продаж», но его суть еще нуждается в уточнении. Данный налог имеет «твердую» местную привязку и, как предлагается, должен будет полностью зачисляться в региональные и местные бюджеты. Однако и здесь есть некие «проблемные точки». При полной подобной замене (НДС на налог с продаж) доходной базе федерального бюджета будет нанесен серьезный ущерб, поскольку в настоящее время НДС дает примерно 30 % доходов федерального бюджета.

Если же принять идею частичного замещения, это будет противоречить исходной позиции Минфина РФ при отмене налога с продаж в 2004 г. (в «цивилизованной» налоговой системе НДС и налог с продаж, как «гений и злодейство»,

несовместны). Скорее всего, такое замещение, если и возможно, то лишь в частичной форме, а гипотеза «в «цивилизованной» налоговой системе НДС и налог и продаж несовместны» явно является некоторым преувеличением. Еще одно предложение – оставить регионам 50 % ежегодного прироста НДС, собранного на данной территории, но технические детали и последствия такого шага еще нуждаются в серьезном осмыслении.

Кроме того, роль стимула к инновациям могла бы сыграть и прогрессивная шкала по зачисляемому в субфедеральные бюджеты НДС, поскольку более высокий уровень оплаты труда – это такой же характерный признак экономики инноваций, как и высокая доля добавленной стоимости (по сути, одно – часть другого). Мы полностью согласны с целесообразностью такого шага, если наберемся политической решимости для перехода к прогрессивной шкале НДС и, конечно, создадим нормальные условия деятельности налоговых органов, поскольку взимание налогов не должно превращаться в истязание налогоплательщиков.

Но в целом создается впечатление, что рабочая группа Хлопонина просто заикнулась на реформировании межбюджетных отношений как достаточно узком сегменте бюджетного процесса, хотя ни в одной иной сфере экономики за 20 лет новой России не было столько преобразований и корректировок, как в этой. Конечно, надо дать дополнительную налоговую подпитку региональным и особенно местным бюджетом, но исчерпывающего решения проблемы поддержки инноваций это не обеспечит. Кроме того, позиция Минфина России в настоящее время вообще состоит в том, чтобы вообще свести к минимуму объемы межбюджетных трансфертов в виде дотаций, субвенций и даже субсидий⁴.

На наш взгляд, с учетом общей перспективы перехода к программно-целевым методам бюджетирования, было бы целесообразно в преимущественной мере финансово поддерживать и простимулировать инновационную активность регионов методом гибкого федерального софинансирования. Имеются в виду методы субсидирования и долгосрочного кредитования их целевых программ развития и модернизации экономики, в том числе, с программ кластеризации, регионального «экономического зонирования»⁵ и пр. Только реализуясь в рамках таких программ (как отраслевого, так и территориального характера), направляемые регионам дополнительные финансовые средства могут быть, как это предлагал Д. А. Медведев, целевым образом ориентированы и проконтролированы. Программа пилотных проектов по формированию региональных кластеров, зон территориального развития – лишь некоторые из возможных продвижений в этом направлении.

⁴ В настоящее время Минфин России предполагает сократить объем финансовой помощи регионам (без учета субвенций) в сфере межбюджетных отношений с 2,3 % ВВП в 2008 г. до 1,3 % уже в 2013 г.

⁵ Так, Федеральный закон от 03.12.2011 № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [6] предусматривает возможность предоставления из федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Федерации для государственной поддержки экономической деятельности в этих зонах на такие цели, как возмещение части затрат резидентов этих зон на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях; на возмещение части затрат резидентов на уплату лизинговых платежей за оборудование, приобретаемое у российских лизинговых компаний; на развитие инфраструктуры, включая сети инженерно-технического обеспечения.

Сама по себе замена трансфертных механизмов поддержки регионов программно-целевым (со)финансированием – мера прогрессивная и находит понимание в регионах, т. к. участие в подобных программах и проектах – мощный стимул привлечения частных инвестиций в экономику региона. Тем не менее здесь есть одна тонкость. Дело в том, что за два десятилетия бюджетных реформ трансфертные механизмы межбюджетных отношений обрели высокую степень методической обеспеченности, прозрачности и формализованности, если не устраняющей, то, во всяком случае, существенно снижающей возможность различных субъективных решений. Проблема во множественности используемых ныне видов трансфертов, многие из которых маловесомы и могут быть подвергнуты укрупнению⁶.

Что касается картины территориального распределения средств, выделяемых в порядке программно-целевого

(со)финансирования, то здесь полной уверенности в объективности используемых подходов пока нет⁷. Формально Минэкономразвития РФ и Минрегион РФ, которые курируют эти программы, «вывешивают» некие методики распределения, но по степени прозрачности, формализации и убедительности они пока существенно уступают действующим методам межбюджетного регулирования. По-видимому, в этом направлении должна быть проведена некая систематизация и группировка программ, позволяющая прозрачно и с учетом принципов бюджетного федерализма управлять «территориальным срезом» программного финансирования как одной из наиболее важных составляющих эффективно действующего экономического механизма федеративных отношений, а также федеральной политики регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бухвальд Е. М. Усиление роли субфедерального звена национальной инновационной системы и политики стимулирования инноваций // Формирование инновационной экономики: проблемы и перспективы. СПб.: Перспектива, 2011. С. 9–30
2. О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 35. Ст. 4137.
3. О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» : федер. закон от 21.07.2011 № 254-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4602.
4. О подготовке предложений по перераспределению полномочий между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления : распоряжение Президента РФ от 27.06.2011 № 425-рп // Собрание законодательства РФ. 2011. № 27. Ст. 3932.
5. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации : федер. закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ (ред. от 23.04.2012) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 42. Ст. 5005.
6. О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 03.12.2011 № 392-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 49 (ч. 5). Ст. 7070.
7. О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 гг. : федер. закон от 13.12.2010 № 357-ФЗ (ред. от 06.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 51 (1 ч.). Ст. 6809 (Закон, прил. 1–8, 14); Собрание законодательства РФ. 2010. № 51 (2 ч.). Ст. 6809 (прил. 11, 16); Собрание законодательства РФ. 2010. № 51 (3 ч.). Ст. 6809 (прил. 20, 23, 26, 27, 30, 31, 34–43).
8. Силуанов А. Г. Межбюджетные отношения в условиях развития федерализма в России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012. 44 с.
9. Сазонов С. П., Терелянский П. В., Лукьянова А. В. Совершенствование казначейских технологий исполнения бюджетов всех уровней – основной путь создания «Электронного бюджета» Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 13–23.

REFERENCES

1. Bukhvald E. M. Enforcement of the sub-federal component of the national innovation system and the policy innovations enhancement // Formation of innovation economics: issues and prospects. SPb.: Perspektiva, 2011. P. 9–30
2. On the science and the state scientific-technical policy : federal law dated 23.08.1996 # 127-FZ3 (revision as of 03.12.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 35. Article 4137.
3. On incorporation of changes into the Federal law 'On the science and the state scientific-technical policy' : federal law dated 21.07.2011 # 254-FZ // Collection of the RF legislation. 2011. # 30 (part 1). Article 4602.
4. On development of the proposals for re-distribution of authorities between the federal executive powers, executive powers of the Russian Federation entities and the local self-governments : decree of the RF President dated 27.06.2011 # 425-rp // Collection of the RF legislation. 2011. # 27. Article 3932.
5. On the general principles of arrangement of legislative (representative) and executive authorities of the state power in the entities of the Russian Federation : federal law dated 06.10.1999 # 184-FZ (revision as of 23.04.2012) // Collection of the RF legislation. 1999. # 42. Article 5005.

⁶ В Российской Федерации в соответствии с Законом «О федеральном бюджете на 2011 г. и на период до 2013 г.» [7] насчитывалось более 150 различных трансфертов (5 видов дотаций, 105 субсидий, 23 субвенции и 18 иных межбюджетных трансфертов). Возникает вопрос, эффективна ли такая система. В 2011 г. объем 49 федеральных трансфертов не превышал 1 млрд руб., из чего следует, что конкретный регион мог получать по отдельным направлениям финансирование в объеме, не превышающем сотни, а то и десятки тысяч рублей [8, с. 28–29].

⁷ Так, в декабре 2011 г. был принят Федеральный закон от 03.12.2011 № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [6]. Закон содержит элемент разрешительной практики со стороны федерального правительства на основе определенной системы индикаторов, в состав которой входят такие показатели, как уровень смертности населения в трудоспособном возрасте и доля ветхого и аварийного жилищного фонда (?). Какой в этом смысл, если федеральная поддержка указанным зонам все равно не гарантирована?

6. On the areas of the regional development in the Russian Federation and on the incorporation of changes into some legislative enactments of the Russian Federation : federal law dated 03.12.2011 # 392-FZ // Collection of the RF legislation. 2011. # 49 (ч. 5). Article 7070.

7. On the federal budget for 2011 and for the planned period of 2012 and 2013 : federal law dated 13.12.2010 # 357-FZ (revision as of 06.11.2011) // Collection of the RF legislation. 2010. # 51 (part 1). Article 6809 (Law, appendix 1-8, 14); Collection of the RF legislation. 2010. # 51 (part 2). Article 6809 (appendix 11, 16); Collection of the RF legislation. 2010. # 51 (part 3). Article 6809 (appendix 20, 23, 26, 27, 30, 31, 34-43).

8. Siluanov A. G. Inter-budgetary relations in the conditions of federalism development in Russia : abstract of the dissertation for the scientific degree of the doctor of economics. M., 2012. 44 p.

9. Sazonov S. P., Terelaynsky P. V., Lukyanov A. V. Improvement of treasury technologies of execution of the budgets of all levels is the main way to establishing the Electronic budget of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 13–23.

УДК 332.83
ББК 65.225.2

Комаров Олег Константинович,
д-р экон. наук, профессор каф. экономики
Поволжского института управления им. П. А. Столыпина
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: apovchinnikov@yandex.ru;
Овчинников Алексей Павлович,
аспирант каф. технологии строительного производства
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
преподаватель кафедры экономики и управления,
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: apovchinnikov@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ «ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ»

ISSUES OF MANAGEMENT OF THE REGIONAL PROGRAM 'PROVIDING DWELLING FOR YOUNG FAMILIES'

В статье представлен анализ региональных программ обеспечения жильем молодых семей. Рассмотрены нормативное обеспечение, положительные стороны реализации программ и возникающие проблемы управления. Предложена модель организации региональных программ улучшения жилищных условий молодых семей, позволяющая решить существующие проблемы в их реализации. Модель предусматривает исследование рынка жилой недвижимости для молодых семей как изолированного, что позволяет снизить стоимость 1 кв. метра для молодых семей, а также для других сегментов рынка жилой недвижимости при сохранении прежнего уровня государственных затрат.

The article has presented the analysis of the regional programs of providing dwelling for young families. The regulatory support, positive aspects of the program implementation and arising issues of management has been examined. The model of arrangement of the regional programs for the young families' residential conditions improvement has been proposed that allows resolving the existing issues in the process of their implementation. The model includes the research of market of the residential real estates for young families both isolated, which allows reducing the price per 1sq.m. for the young families, as well as in connection with the other segments of the residential real estates market while keeping the same level the state expenditures.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, государственное регулирование, жилищные проблемы, сегмен-

тирование рынка, взаимосвязь участников рынка, рентабельность инвестиций, недвижимость, строительство, инвестиции, региональные программы, молодая семья.

Keywords: market of residential real estate, state regulation, residential issues; market segmenting, market participants interconnection, investments profitability, real estate, construction, investments, regional programs, young family.

В рамках осуществления федеральной целевой программы «Жилище» в целях улучшения жилищных условий населения, проживающего на территориях регионов Российской Федерации, разрабатываются и реализуются различные региональные программы по стимулированию строительства жилья и платежеспособного спроса со стороны граждан.

Улучшение жилищных условий молодых семей является одним из важнейших направлений жилищной политики, проводимой государством и реализуемом на региональных и муниципальных уровнях.

Целью данных программ является создание системы оказания материальной помощи молодым семьям в форме выделения средств из бюджетов всех уровней на приобретение жилья или строительство индивидуального дома, в том числе оплаты первоначального взноса при получении кредита или займа, а также на погашение основной суммы долга и уплаты процентов по ипотечным жилищным

кредитам или займам, исключая оплату иных комиссий и штрафов по привлеченным заемным средствам.

Государственная поддержка молодых семей при решении жилищных проблем должна являться одним из приоритетных направлений жилищной политики, поскольку именно молодые семьи являются наиболее активной частью населения. Кроме этого, решение жилищных проблем молодых семей влияет на демографическую ситуацию, что приведет к росту численности населения, столь необходимого нашей стране в экономическом, трудовом, геополитическом и иных аспектах.

Государственную поддержку в рамках региональных программ обеспечения жильем молодых семей могут получить молодые семьи, признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий. Кроме этого, молодая семья должна обладать возможностью самостоятельно или за счет заемных средств оплатить оставшуюся сумму приобретаемой жилой недвижимости. Право на улучшение жилищных условий за счет получения поддержки в рамках данных программ молодая семья может реализовать только один раз.

Реализация программ обеспечения жильем молодых семей преследует решение двух задач: с одной стороны, – обеспечить участников программ социальными выплатами на приобретение жилья или строительства индивидуальных жилых домов, с другой – создать условия для привлечения молодыми семьями собственных средств, а также кредитных и заемных средств различных финансовых институтов, в том числе и ипотечных жилищных кредитов.

На уровне администрации регионов в рамках организации программ содействия приобретения жилья молодыми семьями проводятся следующие мероприятия:

- проведение конкурсных отборов субъектов Российской Федерации в рамках подпрограмм федеральной целевой программы «Жилище»;
- заключение соглашения с Министерством регионального развития РФ по реализации региональных программ и их реализация;
- организация и проведение конкурсного отбора муниципальных образований для участия в региональных программах;
- заключение соглашений с администрациями муниципальных образований региона;
- формирование единой информационной базы данных об участниках региональной программы на основании информации, представленной муниципальными образованиями;
- ежегодное определение объема необходимых ассигнований из областного бюджета на реализацию запланированных программных мероприятий;
- распределение средств областного бюджета между бюджетами муниципалитетов;
- осуществление контроля за реализацией запланированных мероприятий;
- отбор банков для обслуживания средств, предоставляемых в качестве социальных выплат молодым семьям. Отбор осуществляется на основании федеральных критериев;
- отбор организаций, которым будут переданы полномочия по оказанию услуг по приобретению жилой недвижимости на первичном рынке жилья;
- обеспечение распространения информации о целях и ходе реализации региональной программы в средствах массовой информации;
- проведение мониторинга хода реализации региональной программы и подготовка информационно-аналитичес-

ких и отчетных материалов для предоставления в Министерство регионального развития РФ.

Финансовую базу реализации программ по обеспечению жильем молодых семей составляют пять источников:

- федеральный бюджет;
- региональный бюджет;
- муниципальный бюджет
- средства финансовых институтов (банковские и иные организации, которые могут выдавать кредиты или займы для приобретения жилья или строительства индивидуального жилого дома, в том числе и ипотечные жилищные кредиты);
- собственные средства молодых семей, которые направляются на оплату первоначального взноса для приобретения жилой недвижимости или строительства дома.

Проводится оценка эффективности реализованных мероприятий по обеспечению жильем молодых семей. В качестве данного показателя выступает следующий индикатор: количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных жилищных кредитов и займов) за счет средств федерального, областного и местных бюджетов.

В соответствии с региональной программой объем субсидий определяется по следующим формулам [1]:

– за счет средств областного бюджета:

$$COB = \frac{CM}{CM_o} \times COB_o$$

где COB – размер средств, выделяемых муниципальному образованию Волгоградской области из областного бюджета (тыс. руб.);

CM – объем средств, предусмотренных в местном бюджете на софинансирование Программы в планируемом финансовом году (тыс. руб.);

CM_o – общий объем средств, предусмотренных во всех местных бюджетах на софинансирование Программы в планируемом финансовом году (тыс. руб.);

COB_o – общий объем средств, предусмотренный в областном бюджете в планируемом финансовом году (тыс. руб.);

– За счет средств федерального бюджета:

$$CFB = \frac{CM}{CM_o} \times CFB_o$$

где CFB – размер средств, выделяемых муниципальному образованию Волгоградской области за счет средств федерального бюджета (тыс. руб.);

CM – объем средств, предусмотренных в местном бюджете на софинансирование программы содействия в приобретении жилья молодым семьям в планируемом финансовом году (тыс. руб.);

CM_o – общий объем средств, предусмотренных во всех местных бюджетах на софинансирование программ в планируемом финансовом году (тыс. руб.);

CFB_o – общий объем средств, предусмотренных в виде субсидий из федерального бюджета в планируемом финансовом году (тыс. руб.).

В случае если администрации муниципальных образований не выполняют требования программ или соглаше-

ний, денежные средства будут перераспределены между другими муниципальными образованиями, которые в состоянии выделить средства, необходимые для предоставления социальных выплат для приобретения жилья или строительства индивидуального дома. Все изменения вносятся в программу.

Социальные выплаты, полученные молодыми семьями в рамках реализации программ содействия приобретению жилья, могут быть направлены на:

- оплату стоимости приобретаемого жилого помещения в соответствии с договором;
- оплату последнего платежа по погашению паевого взноса в полном размере, в случае участия молодой семьи в жилищном кооперативе, при этом жилое помещение или построенный дом должны перейти в собственность молодой семьи;
- при получении кредита или займа на оплату первоначального взноса;
- на уплату основной суммы долга и процентов по займам и кредитам, в том числе и ипотечным;
- оплату договора с уполномоченной организацией, которая оказывает услуги по приобретению жилого помещения на первичном рынке жилья.

Участниками программы могут стать молодые семьи, в том числе неполные молодые семьи, состоящие из одного молодого родителя с детьми, соответствующие определенным условиям:

- возраст супругов не должен превышать 35 лет на день включения молодой семьи в список претендентов на получение социальной выплаты;
- органы местной власти должны признать молодую семью нуждающейся в улучшении жилищных условий в соответствии с законодательством;
- молодая семья должна обладать собственными средствами и определенным уровнем доходов для оплаты оставшейся стоимости приобретаемого имущества.

Нуждающейся в улучшении жилищных условий признается молодая семья, которая встала на учет до 1 марта 2005 года или после этой даты была признана таковой по месту жительства органами местного самоуправления.

В Волгоградской области установлен норматив в 11 кв. метров общей жилой площади на человека. В случае невыполнения данного норматива гражданин имеет право подавать документы на признание его нуждающимся в улучшении жилищных условий.

Возможность молодой семьи самостоятельно погасить оставшуюся стоимость приобретаемого жилого имущества определяется правилами банков, уполномоченных органами муниципальной власти на осуществление соответствующей деятельности.

После утверждения списка молодых семей, претендующих на получение социальной выплаты, в регионе в соответствующем году и перечисления бюджетных средств молодые семьи получают свидетельство о праве на получение социальной выплаты на приобретение жилья. При этом данное свидетельство не является ценной бумагой и не может быть продано или передано третьим лицам. В Волгоградской области выдачей данных свидетельств занимается Комитет по делам молодежи. Молодая семья может предъявить данное свидетельство в банк для перечисления денежных средств только в течение 9 месяцев с момента его выдачи. В случае если в течение установленного срока выплата не была проведена, молодая семья может переоформить данное свидетельство.

Социальная выплата определяется в доле не от рыночной, а от расчетной стоимости приобретаемого жилья. При этом размер выплаты зависит от состава молодой семьи. Так, молодая семья, не имеющая детей, может претендовать на социальную выплату размером от 45 % от расчетной стоимости, если же в семье есть один или более детей, то доля социальной выплаты возрастет до 50–60 %. При этом доля средств муниципалитета должна быть не менее 5 %. В случае если средства из федерального бюджета не будут перечислены на региональный уровень объем средств должен быть выплачен из областного бюджета. Если молодая семья использует социальную выплату на погашение кредита или займа, использованного на приобретение жилья, то размер выплаты будет ограничен только недостающей сумой, а не долей от расчетной стоимости приобретенного имущества.

Расчетная стоимость жилья, используемая для определения объема социальной выплаты, зависит от таких показателей, как число членов семьи, норматив стоимости 1 кв. метра общей жилой площади приобретенной недвижимости, который устанавливается муниципалитетом, но не может превышать среднюю рыночную стоимость 1 кв. метра жилья, установленную Министерством регионального развития, в субъекте Российской Федерации

В Волгоградской области для молодой семьи из двух человек установлен норматив в 42 кв. метра, для семьи большей численности расчет необходимой жилой площади производится из расчета 18 кв. метров на каждого члена семьи.

Расчетная (средняя) стоимость жилья, используемая при расчете размера социальной выплаты, определяется по формуле [2]:

$$CmЖ = H \times PЖ,$$

где $CmЖ$ – расчетная (средняя) стоимость жилья, используемая при расчете размера социальной выплаты;

H – норматив стоимости 1 кв. метра общей площади жилья по муниципальному образованию;

$PЖ$ – размер общей площади жилого помещения.

В случае рождения или усыновления ребенка в течение 9 месяцев с момента получения свидетельства молодая семья может претендовать на получение дополнительной выплаты из средств муниципального бюджета в размере 5 % от расчетной стоимости приобретенного жилого имущества.

Список молодых семей, претендующих на получение социальной выплаты, формируется региональными властями в порядке очередности по моменту подачи заявления и пакета необходимых документов, при этом в первую очередь в список включаются молодые семьи, вставшие на учет до 1 марта 2005 года. При замене молодой семьи в сводный список включается следующая по очередности молодая семья.

Социальная выплата перечисляется молодой семье на основании заявки банка, отобранного для этих целей муниципальными органами власти. Средства зачисляются на заблокированный счет, и молодая семья в течение двух месяцев с момента его выдачи должна сдать свидетельство в банк. В дальнейшем данные средства будут перечислены в счет оплаты приобретаемой жилой недвижимости или строительства индивидуального жилого дома. При этом приобретенное жилье или построенный индивидуальный жилой дом должны находиться на территории региона, осуществляющего программу.

Положительными сторонами разработанных региональных программ являются:

- прозрачность использования федеральных, региональных и муниципальных бюджетных средств;
- единая система расчета размеров и порядка предоставления социальных выплат;
- адресная система предоставления социальных выплат;
- привлечение собственных средств населения и средств финансовых институтов, что повышает ответственность участников региональных программ.

Несмотря на ряд положительных сторон, существуют и проблемы, связанные с управлением региональными программами обеспечения жильем молодых семей:

1. Сложность подбора квартир с необходимой площадью в соответствии с нормативами, утвержденными региональной программой. Приобретаемая квартира должна быть не меньше утвержденных нормативов, поэтому молодой семье приходится либо выбирать квартиру из ограниченного перечня жилой недвижимости определенной площади (а не во всех муниципалитетах квартиры данной площади могут быть в наличии), либо оплачивать дополнительную площадь из собственных средств, что недоступно большинству семей, участвующих в данной программе.

2. Объемы финансирования из бюджетных источников являются недостаточными для решения жилищных проблем молодых семей. Так, в соответствии с нормативом, утвержденным Министерством регионального развития, средняя стоимость 1 кв. метра жилья на 2 квартал 2012 года в Волгоградской области равна 30 м², что ниже средней рыночной цены на 11–20 %. Превышение рыночной стоимости над расчетной средней стоимостью молодая семья должна погасить за счет собственных средств или привлеченных кредитов или займов. Кроме этого сроки предоставления социальных выплат точно не ограничены по срокам и чаще всего осуществляются уже в конце календарного года, когда происходит сезонный рост цен на жилую недвижимость. Так, например, в 2010 году средства по программам содействия приобретения жилья молодыми семьями из федерального и областного бюджетов были перечислены в муниципалитеты только 21 декабря 2010 года. Еще одной проблемой реализации региональных программ является недостаточность средств муниципалитетов для исполнения запланированных обязательств. Так, в Волгоградской области на протяжении 2007–2011 годов обязательства всех уровней бюджетов не были выполнены. Отклонения составляли до 6 % от запланированных объемов.

3. На учете на улучшение жилищных условий стоит в очереди 7 159 семей. В результате реализации мероприятий в 2011–2015 годах планируется улучшить жилищные условия 5 122 молодых семей, то есть 71,5 %. При этом ежегодное увеличение списка составляет около 15–20 %, т. е. к окончанию действий программы список молодых семей, стоящих в очереди в региональной программе увеличится на такое же количество, и средний срок ожидания улучшения жилищных условий составит 4–5 лет.

4. Учитывая размер социальной выплаты молодым семьям, объем собственных и привлеченных кредитных или заемных средств в случае приобретения квартиры семьей из двух человек должен составлять 744–933 тыс. руб. При условии оплаты первоначального взноса в 10 % из личных средств молодой семьи и кредитования на 10 лет под 11 % годовых ежемесячная плата за кредит составит 9 500–12 000 руб. Данные платежи сможет платить молодая се-

мья, состоящая из двух человек без детей при условии располагаемых доходов каждого члена семьи на уровне 12 000 руб. Учитывая, что в 2011 году среднедушевые располагаемые доходы составляли в Волгоградской области около 10 200 руб., и распределение общего объема денежных доходов населения (табл. 1), можно сделать вывод о том, что участие в программах обеспечения жильем молодых семей недоступно для 45–50 % молодых семей в силу низкого уровня доходов и невозможности внесения первоначально-го взноса.

Таблица 1

**Уровень реальных денежных доходов населения
Волгоградской области**

По 20-процентным группам населения	Средние реальные доходы, руб.
Первая (с наименьшими доходами)	5 304
Вторая	10 098
Третья	15 198
Четвертая	23 052
Пятая (с наибольшими доходами)	48 348

Кроме того, в приведенных расчетах не учитывалась возможность появления ребенка в молодой семье. С учетом же такой возможности доступность реализации права на участие в региональной программе снизится для большего количества семей. Современное развитие программ обеспечения жильем молодых семей вызвано стремлением населения к улучшению своих жилищных условий как первостепенной потребности в ущерб других интересов, что приводит к снижению уровня качества жизни молодых семей, их детей, а также близких родственников, участвующих в погашении кредитов и займов, взятых на приобретение жилья.

Для решения вышеперечисленных проблем нами предлагается следующая модель реализации региональных программ обеспечения жильем молодых семей. В рамках данной модели была рассмотрена модель участия инвестора в строительстве малоэтажного жилого дома на конкурсной основе. Малоэтажное строительство было выбрано как приоритетное направление развития строительства в Российской Федерации в соответствии с Федеральной целевой программой «Жилище», а также в силу краткости процессов возведения здания, обычно не превышающих одного календарного года. Еще одной особенностью расчетов в данной модели является отнесение рынка строительства жилой недвижимости для молодых семей к изолированным от прочих сегментов рынка жилой недвижимости. Кроме того, рассматривается необходимость стимулирования со стороны федерального, областного и муниципального бюджета не только покупательского спроса населения, но и процентной ставки по кредиту, привлеченному инвестором для осуществления строительства объекта жилой недвижимости.

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

$$PI = \frac{\text{прибыль}}{\text{затраты}},$$

Предложенная выше формула рентабельности инвестиций была доработана с учетом факторов, влияющих на доходность частных инвесторов:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T (c_{рын.}^t \cdot S \cdot d_{зос.}^1)(1+r)^{-t} + \sum_{t=1}^T (c_{рын.}^t \cdot S \cdot d_{нас.})(1+r)^{-t} + \sum_{t=1}^T (c_{рын.}^t \cdot S \cdot d_{фин.})(1+r)^{-t}}{\sum_{t=1}^T (c_{себ.}^t \cdot S \cdot d_{собст.})(1+r)^{-t} + \sum_{t=1}^T (c_{себ.}^t \cdot S \cdot d_{заем.})(1+r)^{-t}(1+k)^t - \sum_{t=1}^T (c_{себ.}^t \cdot S \cdot d_{зос.}^2)(1+r)^{-t}},$$

где $d_{собст.}$ – доля собственных средств инвестора, $d_{заем.}$ – доля заемных средств финансовых институтов, $c_{себ.}$ – себестоимость строительства, $c_{рын.}$ – рыночная цена реализации жилья, r – ставка дисконтирования, k – процентная ставка по заемным средствам, $d_{зос.}^1$ – софинансирование из бюджетных средств различных уровней, $d_{нас.}$ – средства населения, $d_{фин.}$ – средства финансовых институтов, $d_{зос.}^2$ – бюджетные средства, направленные на компенсацию процентной ставки на создание коммунальной инфраструктуры.

В результате имитационного моделирования в программной среде Microsoft Excel со следующими ограничениями (объем средств населения и объем средств, направляемых бюджетами всех уровней на стимулирование спроса и предложения постоянные величины) была получена зависимость, представленная на рис. 1.

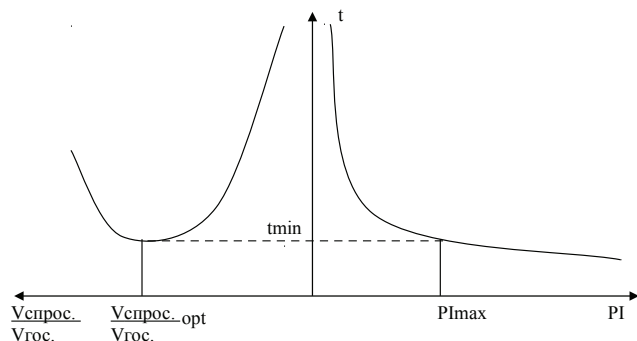


Рис. 1. Влияние соотношения бюджетных средств на стимулирование спроса и предложения на доходность частного инвестора

Органы власти имеют возможность влияния на соотношение спроса и предложения на рынке жилья для молодых семей, тем самым оказывая влияние на сроки реализации построенного жилья. В свою очередь сроки реализации построенного жилья влияют на рентабельность инвестиций частных инвесторов. Частный инвестор с целью сохранения или увеличения нормы рентабельности влияет на рыночную цену реализации 1 кв. м жилой недвижимости. Изменение рыночной цены реализации построенного жилья влияет на соотношение стимулирования спроса и предложения на рынке жилья со стороны органов власти. Таким образом, получается циклическая взаимосвязь четырех показателей:

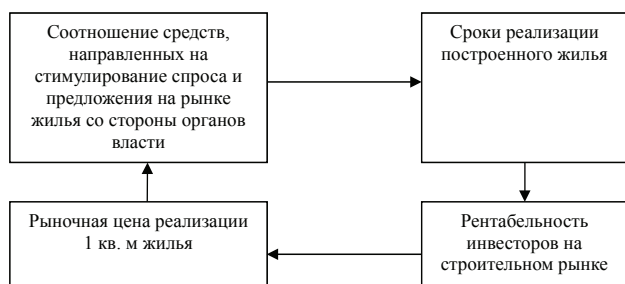


Рис. 2. Взаимосвязь субсидий, направленных на стимулирование рынка жилой недвижимости органами власти и рыночной цены реализации жилья

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

1. Снижение показателей $I_{зос.спрос.}$, $I_{населения}$, $I_{кредит.орг.}$ т. е. снижение рыночной цены реализации построенного жилья, что приведет к повышению доступности жилой недвижимости для молодых семей.

2. Повышение показателей $I_{зос.предл.}$, $I_{собст.сп.}$, $I_{кредит.орг.}$ т. е. повышение объемов строительства при том же уровне себестоимости и рыночной цены реализации, что приведет к увеличению объемов жилищного строительства для молодых семей.

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

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

Предложенная модель обладает рядом преимуществ перед реализуемыми методами, используемыми в программах обеспечения жильем молодых семей, а именно:

1. Выделение сегмента жилой недвижимости для молодых семей в отдельный изолированный сектор, в котором строительство и реализация жилья осуществляются на регулируемых государственными органами условиях, при этом обеспечивая всем участникам рынка подобные или более выгодные условия по сравнению с ныне существующими. Кроме того, изоляция сегмента жилой недвижимости для молодых семей позволит снизить давление на рынок со стороны спроса и может привести к незначительному снижению рыночных цен на жилую недвижимость в других сегментах рынка.

2. Снижение цены 1 кв. метра жилой недвижимости для молодых семей, что увеличит доступность участия в данной программе для населения и, как следствие, положительно скажется на экономическом развитии регионов, снижении социальной напряженности и улучшении демографической ситуации в Российской Федерации.

3. Использование малоэтажной застройки позволит разработать необходимые типовые проекты в соответствии с нормативами региональных программ о необходимой площади для молодых семей в зависимости от состава семьи, что сведет к минимуму дополнительные расходы молодых семей.

4. Расходы всех уровней власти при реализации модели останутся на прежнем уровне, что в условиях мирового экономического кризиса является важнейшим положительным эффектом данной модели.

Учитывая результаты применения экономико-математической модели, можно сделать выводы, что повышению эффективности формирования и реализации региональных программ обеспечения жильем молодых семей будет способствовать применение следующей поэтапной методики:

1. Анализ жилищных условий молодых семей и определение направлений осуществления жилищной политики муниципалитета и региона.

2. На основании выявленной информации (нет необходимости вмешиваться государству, существует необходимость в содействии инвесторам с целью увеличения предложения жилья по существующим рыночным ценам, существует необходимость в содействии молодым семьям с целью снижения рыночной цены жилья на реализуемое жилье, существует необходимость в содействии инвесторам и молодым семьям с целью увеличения объемов строительства жилья по ценам ниже рыночных).

3. Анализ и сегментация потенциальных участников программ (формирование списков молодых семей по финансовым возможностям участия в реализации программ по годам в течение 5 лет и ежегодная актуализация информации).

4. Определение при помощи экономико-математической модели на основе полученных данных (объем покупательского спроса, финансовые возможности муниципалитета, допустимые нормы рентабельности для инвестора, наличие реализуемых площадей жилой недвижимости) необходимых направлений расходования средств, направленных на реализацию жилищной политики.

5. Согласование с финансовыми институтами условий предоставления кредитных ресурсов инвесторам при реализации программы.

6. Формирование муниципального заказа на строительство жилых домов (реализация через аукционы, что позволит добиться дополнительной экономии).

7. Проведение аукциона с положительным результатом.

8. Заключение договоров между населением и финансовыми институтами о софинансировании приобретения жилья молодыми семьями.

9. Строительство жилья.

10. Сдача дома в эксплуатацию.

11. Перечисление средств молодых семей, средств финансовых институтов и бюджетных средств на счета инвестора.

12. Подведение итогов и составление отчета и публикация отчета о результатах реализации региональной программы обеспечения жильем молодых семей.

13. Повторение цикла.

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

Так, применение представленной экономико-математической модели в условиях г. Волгограда при перераспределении средств, указанных в Концепции долгосрочной муниципальной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы, позволяет за счет перераспределения средств, направленных на стимулирование спроса и предложения на рынке жилой недвижимости до уровня $\frac{V_{\text{соз.спрос}}}{V_{\text{соз.}}} = 0,945$, и сохранения рентабельности инвестиций частного инвестора на прежнем уровне получить снижение рыночной цены 1 кв. м реализуемой жилой недвижимости на 15 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О долгосрочной областной целевой программе «Молодой семье – доступное жилье» на 2011–2015 годы : постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.12.2010 № 658-п (ред. от 09.04.2012) // Волгоградская правда. 2010. 22 дек. № 239.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.05.2012).
3. Овчинников А. П. Возможности регулирования рынка жилой недвижимости // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 33–37.

REFERENCES

1. On the long-term regional target program 'Accessible dwelling for the young family' for 2011–2015 : decree of the Volgograd Regional Administration dated 14.12.2010 # 658-p (revision as of 09.04.2012) // Volgogradskaya pravda. 2010. Dec. 22. # 239.
2. Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gks.ru> (date of viewing: 12.05.2012).
3. Ovchinnikov A. P. Possibilities of regulation of the residential real estate market // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 33–37.

УДК 332.1
ББК 65.050.23

Кабанов Владимир Александрович,
канд. экон. наук, профессор,
депутат Волгоградской областной Думы,
г. Волгоград,
e-mail: kabanov_vladimir1@mail.ru

КАК СДЕЛАТЬ ИННОВАЦИОННОЙ РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ?

HOW CAN THE REGIONAL ECONOMICS BE MADE INNOVATION?

В статье освещаются вопросы, затрагивающие роль высших учебных заведений г. Волгограда в формировании региональной экономики на основе исторического опыта Волгоградской области, России, США, Германии. Автор анализирует факторы, которые помогают или препятствуют формированию региональной кластерной, инновационной, промышленной политики, модели «тройной спирали» в регионе, подчеркивая при этом роль государственно-частного партнерства и ее влияние на стимулирование спроса инновации. Говорится о необходимости перехода национальной экономики на инновационные рельсы развития, о формировании региональной инновационной политики, являющейся своего рода базисом национального инновационного прорыва.

The article has examined the issues regarding the role of the higher educational institutions of Volgograd in establishing the regional economics on the basis of historical experience of Volgograd region, Russia, USA, Germany. The author has analyzed the factors, which help or prevent the establishing of the regional cluster, innovation, industrial policy, the model of 'triple spiral' in the region underlying the role of the state-private partnership and its impact on the stimulation of the demand for innovations. The article has presented the necessity of transition of the national economics to the innovation type of development, of establishing the regional innovation policy, which is a sort of basis of the national innovation break-through.

Ключевые слова: промышленная инновационная политика, кластерная политика, модель «тройная спираль», государственно-частное партнерство, инновации, модернизация, вузовская наука, региональная экономика, социально-экономическая политика, инвестиции.

Keywords: industrial innovation policy, cluster policy, model of 'triple spiral', state-private partnership, innovations, modernization, higher school science, regional economics, social-economic policy, investments.

В современном мире инновации во всех сферах и отраслях деятельности являются одновременно как условием, так и важнейшим ресурсом экономического развития, но превратятся ли они в факторы, усиливающие конкурентоспособность национальных предприятий, зависит от их востребованности в реальном секторе отечественной экономики. Необходимость инновационной модели развития российской экономики очевидна и никем не оспаривается, экономика страны нуждается в инновациях, но общество не готово к их внедрению на конкретных предприятиях и в конкретных сферах деятельности по причинам не столько экономическим, сколько ментальным. Переход к рыночным отношениям, произошедший в течение достаточно короткого по историческим меркам промежутка времени, поставил во главу угла соображения сиюминутной выгоды,

не сформировав у субъектов хозяйствования понимания необходимости развития в расчете на долгосрочную перспективу [1, с. 44–58].

Говоря о необходимости перехода национальной экономики на инновационные рельсы развития, не следует забывать и о формировании региональной инновационной политики, являющейся своего рода базисом национального инновационного прорыва. Под региональной инновационной политикой (РИП) понимается совокупность установленных целей и приоритетов развития научно-инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления. Центральным ее моментом является эффективность региональной производственной структуры, а основным инструментом – создание механизма передачи инноваций и технологий [2]. Основным документом РИПа в регионах России становятся региональные инновационные программы, представляющие собой комплекс взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителем мероприятий, обеспечивающих эффективное решение важнейших для региона научно-технических проблем. Кластерная политика – это система мероприятий по формированию и поддержанию устойчивой региональной связи партнеров (администрация, бизнес) в конкурентоспособных видах деятельности. В отличие от промышленной кластерная политика ориентирована только на конкурентоспособные виды деятельности, продукция которых обращена на внешние для региона рынки [1, 3]. Однако внутри этого узко выбранного направления кластерная политика направлена на консолидацию производственной деятельности, промышленного сервиса, деятельности, промышленного сервиса, деятельности регионального научно-образовательного комплекса с учетом навыков и традиций местного сообщества, которые оказываются задействованы в работе регионального кластера.

Таким образом, процесс формирования региональной инновационной политики основан на реализации региональных стратегий, долгосрочных ориентиров инновационного развития в привязке к общенациональным целям и задачам.

Понятно, что формирование инновационной политики в конкретном регионе, так же как и общенациональной политики, является процессом согласования интересов различных управленческих структур [3].

Кластерные программы в развитых странах являются главным инструментом государства в сфере развития кластеров: государство оказывает финансовую поддержку тем программам, которые объединяют в первую очередь бизнес и научные сообщества, образовательные учреждения. Такие программы включают как инфраструктурные (для реализации промышленной политики), так и инновационно-ориентированные проекты.

В России на сегодня отсутствуют комплексные кластерные программы – в Минрегионе только разрабатываются концепции комплексных инвестиционных проектов инновационного развития территорий, которые должны стать их точками роста.

Сегодня, по прошествии времени с момента объявления курса на модернизацию российской экономики, возвращаясь к понятиям промышленной политики, началу использования механизмов государственно-частного партнерства, уже можно увидеть, что ставка на крупный бизнес себя не оправдывает. Ученым пока не удалось продвинуть свои разработки в крупные корпорации. Не будем торопиться искать виновных, либо в лице ученых, либо представителей крупного бизнеса, а лишь констатируем факт, что качественные инновации не дошли до главных своих потребителей.

Тому, на наш взгляд, есть несколько объяснений. Первое: если инновации разработаны корпоративными (отраслевыми) НИИ, то они внедряются на собственных предприятиях, что необходимо, во-первых, для того, чтобы покрыть затраты на их создание, а во-вторых, для того, чтобы превзойти отечественных и зарубежных конкурентов.

Второе: если инновации разработаны в академических вузах, то, как государственные образовательные учреждения они имеют целый ряд законодательных ограничений, не позволяющих им самостоятельно заниматься коммерциализацией новых современных технологий. Отсутствие подобной практики в вузах мешает им успешно заниматься подобной деятельностью.

Третье: конкретные предприятия среднего, не говоря уж о малом бизнесе, не готовы вкладываться в покупку и внедрение новых инновационных технологий по причине отсутствия собственных и дороговизне заемных средств, поскольку их окупаемость, если речь идет, например, об обновлении основных производственных фондов, это дело достаточно долгое, а прибыль получается нарастающим итогом. Внедрение инновационных технологий, между тем, могло бы оказаться выгодным, если бы договора между разработчиками (вузами) заключались не на краткосрочный период, а были бы пролонгированы во времени. Например, платой за переданные предприятиям-партнерам разработки могли бы стать отчисления от прибыли в долях процента в течение 20–25 лет. Но, на это, как правило, не идут сами вузы, поскольку в этом случае ежегодные отчисления представляются им незначительными, кроме того, они не уверены в том, что предприятия не обанкротятся в течение этого периода. Деньги желательно получить «много и сразу», но это уже не под силу самим предприятиям.

Другими словами, в России есть инновационные разработки, которые можно и нужно внедрять и использовать на отечественных предприятиях, но отсутствуют институциональные механизмы такого внедрения. Другими словами, российские разработчики занимаются созданием новых инновационных технологий, но не занимаются их коммерциализацией.

Прорывные технологии, которыми располагает сегодня российская наука, в том числе ведущие кафедры волгоградских вузов, по сути самой модернизации, прежде всего, предназначены для технологических лидеров.

Анализируя первые шаги в этом направлении на территории нашего региона, как и по всей России, приходим к выводу, что наиболее динамично развивающимися являются компании малого и среднего бизнеса.

Именно этим организациям инновации дают возможность качественно увеличить рост своей продукции для

выхода на новые рынки. К таким предприятиям следует отнести «Волжский автобусный завод», НК «Сады Придонья», Волжские заводы «Профиль-Акрас» и «ВАТИ», Камышинский стеклотарный завод, Еланский маслосырзавод и некоторые другие предприятия.

Из собственной практики работы знаем, что с такими компаниями намного проще устанавливать деловые, партнерские отношения, чем с эшелонированным, забюрократизированным менеджментом и собственниками крупных компаний. Об этом говорят и наши ученые – компании среднего бизнеса гораздо охотнее идут навстречу партнерам, создающим новые технические решения.

Проблема состоит еще и в том, что сегодня крайне трудно сходятся пути тех, кто разрабатывает и кто воплощает в реалии инновационные разработки. Квалифицированных посредников, которые профессионально могли бы сводить генераторов идей и их воплощателей, в регионе реально нет: ни в администрации области, ни в торговой палате, ни в какой-либо другой организации или учреждении.

Безусловно, именно с этой целью в области были сформированы, но объективно не работали научно-технический Совет и Совет по инвестициям, традиционно возглавляемые Губернатором области. Несмотря на то, что в их состав входят авторитетные по своим должностям люди, организовать их работу по-настоящему не удавалось, на наш взгляд, по той причине, что некому было исполнять роль «рабочих лошадей», под ними не были сформированы рабочие органы. Ни одному из структурных подразделений администрации области не удалось по-настоящему влиять на их работу. Лишь в последний год активную роль в работе Совета по инвестициям стал играть комитет экономики, но раздразни в работе «Агентства» и «Управления» по инвестициям, по вине, прежде всего, первого, во многом «смазывало» результаты работы всей администрации.

Сегодня, в процессе внедрения новой структуры Правительства области, во главу угла надо поставить те задачи, решив которые, станет возможным перевод региональной экономики на инновационный путь развития. С этой целью предстоит решить сложнейшую задачу – определить науку как основную движущую силу в формировании экономики и региональном развитии в целом. В этой связи надо найти ей «правильное место» в создаваемых министерствах и комитетах.

Действующий вариант – это отдел в комитете экономики, вариант предлагаемый – «Министерство образования и науки». С одной стороны, соблюдается аналогия с федеральным министерством. Однако все мы ждем сегодня от региональной науки более активного участия в жизни области. Надо подумать не только о месте науки в структуре администрации области, но и персональном составе и, конечно, не комитета, а как минимум «Управления науки». К сожалению, прежнюю, существенную часть региональной науки: отраслевые НИИ, научный городок, расположенный в районе Дворца спорта – мы фактически потеряли. Сегодня лишь некоторые из них, такие как противочумный институт, «Волгоградгипросинтез», сохраняют свой прежний статус.

В этой связи в развитии регионального инновационного пути экономики главной опорой должны стать ведущие вузы города.

В мировой практике в части инновационного развития общества широкое применение нашла предложенная профессором Стенфордского университета (США) Генри Ицковицем модель «тройной спирали». Она включает в себя 3 главных составляющих:

– в процессе модернизации общества главным являются научные знания, и усиливается роль университетов во взаимодействии власти и промышленности;

– университет, бизнес и власть стремятся к инновационному сотрудничеству не по инициативе власти;

– выполняя традиционные функции, каждый из трех институтов берет на себя добровольно некоторые функции другого [5].

По мнению американского ученого, современные университеты – это не только учебные заведения, но и основа общества знаний, генераторы идей, проводники знаний, выходящих в свет. Именно университету отводится главная роль для разработки новых технологий.

Сегодня такую роль могут и должны выполнять ведущие университеты и академии нашего города. Безусловно, к такой функции высшие учебные заведения надо готовить. Если вспомнить историю, то с начала тридцатых годов прошлого столетия именно такую роль выполнял созданный «Сталинградский механический институт», ставший не только кузницей кадров для ведущих предприятий города, но и активно влиявший на повышение уровня научно-технического прогресса в региональной экономике. Однако впоследствии, если продолжить аналогию развития событий в США и СССР, в американских вузах была сосредоточена основная масса исследований, а у нас фундаментальные науки, значительная часть прикладных исследований ушла из стен вузов в академические и отраслевые НИИ.

В США, например, во времена «Великой депрессии» власти штата Новая Англия сделали ставку на развитие научно-исследовательского комплекса региона, где главную роль сыграл Массачусетский технологический институт.

Руководство университета сделало акцент в развитии на таких науках, как физика и химия, и расширило фронт исследований за счет не только фундаментальных, но и прикладных направлений. Набирая в 1930 г. ученых-педагогов для работы в вузе, предпочтение отдавалось тем, кого интересовало практическое применение их фундаментальных разработок. Главной целью была интеграция научной и предпринимательской деятельности, выстраивание долгосрочной программы сотрудничества университета и производителей структур [6].

До 1980 года в США коммерциализацией технологий на ранних стадиях занимались различные федеральные ведомства и агентства, отнюдь не мотивированные в получении конечного результата. Актом Бея-Доула университеты были наделены правами патентовать, управлять своими изобретениями, если они финансировались из федерального бюджета.

Одновременно с федеральным финансированием университеты получили серьезную поддержку от властей региона в виде выделения и закрепления за вузами земель для расширения их деятельности.

Таким образом, во взаимодействии «тройной спирали» явно просматриваются элементы частно-государственного партнерства, в которой частной стороной выступает вуз, а со стороны государства – правительственные органы и муниципальные власти.

Государство как необходимый элемент «тройной спирали» активно участвует как в развитии университетов, так и в создании благоприятной среды для инновационных компаний. Кроме точечной поддержки наиболее крупных университетов и проводимых ими научных исследований в США существуют также региональные программы раз-

вития и финансирования инновационной инфраструктуры образовательных учреждений.

Пример такой программы – NYSTAR (New York State Foundation for Science, Technology and Innovation), в рамках которой производится отбор и финансирование университетов и исследовательских центров с целью содействия трансфера технологий из академической среды к практическому применению, развитию частно-государственного партнерства, повышению конкурентоспособности регионального бизнеса. В настоящее время такое финансирование получили 15 университетов и исследовательских центров, при этом каждый из них имеет свою специализацию [6].

В Европе «тройные спирали» также становятся главным фактором регионального развития.

Значительную роль в инновационной системе, например, Германии играют высшие учебные заведения, особенно классические и технические университеты, научные сообщества. Сильная сторона вузов Германии заключается в том, что обучение в них, как правило, совмещается с научно-исследовательской деятельностью. Более 70 % всех научных результатов в ФРГ получают в университетах, которые финансируются как из федерального, так и регионального бюджетов, при этом именно региону оставляют право выбора в НИОКР.

Активное участие в формировании профессиональных кадров принимает и промышленность, формируя запросы на востребованные специальности. В отличие от США «тройная спираль» носит ярко выраженный характер «государство – бизнес», с ведущей ролью государства, причем с главенствующей ролью региональных экономик в вопросах финансирования научных разработок [7].

Как же обстоят дела в России с реализацией модели «тройной спирали»?

Прежде всего необходимо отметить, что на пути инновационного развития регионов нашей страны есть серьезные проблемы. Это недостаточность законодательной и правовой базы инновационной деятельности, недостаточность финансирования науки и инноваций, ее неэффективность, нерыночный менеджмент в научно-технической сфере и слабые знания большей части управленцев. Серьезным препятствием сегодня становятся отсутствие инфраструктуры инновационной деятельности и низкий уровень ее информационно-консультативной составляющей для участников инновационного процесса.

Другая особенность «тройной спирали» в России заключается в том, что функции научных исследований и подготовки кадров, как указывалось выше, разделены между институтами Российской Академии наук и вузами.

По данным Министерства образования и науки, только 15–20 % госвузов занимаются инновационной деятельностью. 9 апреля 2010 года Правительство РФ приняло Постановление № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования». На реализацию программы развития инновационной инфраструктуры образовательного учреждения выделяются бюджетные средства на срок до 3-х лет с объемом финансирования до 50 млн руб. в год [8].

Одним из основных показателей эффективности функционирования университетской инновационной инфраструктуры является создание «инновационных поясов» вокруг вузов в виде предприятий малого и среднего высокотехнологического бизнеса. В июле 2009 года был принят

Федеральный закон № 217-ФЗ [9], позволяющий бюджетным вузам и НИИ учреждать инновационные компании для обеспечения практического применения результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат бюджетным научным и образовательным учреждениям.

В связи с этим основными задачами региональной инновационной политики должны стать:

- поддержание и развитие среды генерации знаний и осуществление проблемно-ориентированных поисковых исследований фундаментального характера и прикладных исследований мирового уровня;
- сохранение и воспроизводство системы научных кадров;
- реконструкция и техперевооружение научных организаций;
- развитие инновационной инфраструктуры, развитие взаимодействия в регионе между субъектами инновационной деятельности;
- формирование системы финансирования инноваций на всех этапах инновационного процесса от идеи до воплощения в практику;
- содействие технологической модернизации производства промышленных предприятий региона;
- создание стимулов для осуществления инновационной деятельности, особенно в сфере малого и среднего бизнеса.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Морозова И., Шаховская Л. Социально-экономические условия перехода к инновационному типу развития в России : монография / под ред. И. П. Николаевой. М.: Дашков и К, 2010. С. 44–47.
2. Иванов В. Инновационная политика при переходе к экономике знаний // Экономическая наука современной России. 2006. № 1. С. 23.
3. Куценко Е. Кластеры в экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.promcluster.ru (дата обращения: 12.05.2012).
4. Ефремов А. Кластерная политика как инструмент формирования инновационной экономики: проблемы правового регулирования на уровне субъектов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tppvo.ru (дата обращения: 12.05.2012).
5. Сергеев В. Инновационная миссия университета // Инновации. 2001. № 1–2. С. 11–12.
6. Бабкин Е., Сергеев В. Тройная спираль инновационного развития: опыт США и Европы, возможности для России // Инновации. 2011. № 12 (138). С. 68–70.
7. Система образования и инфраструктура поддержки инновационной деятельности в Германии. Аналитический обзор // INTAMT e. V. Дюссельдорф. 2010. С. 9–10.
8. О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования (вместе с Положением о государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования) : постановление Правительства РФ от 09.04.2010 № 219 (ред. от 03.06.2011) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 16. Ст. 1906.
9. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности : федер. закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2009. № 31. Ст. 3923.
10. Кабанов В. А. Можно ли изменить экономическую ситуацию в регионе : точка зрения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 24–28.

REFERENCES

1. Morozova I., Shakhovskaya L. Social-economic conditions of the transition to the innovation type of Russia development : monograph / edited by I. P. Nikolayeva. M.: Dashkov and Co, 2010. P. 44–47.
2. Ivanov V. Innovation policy at the transition to the economics of knowledge // Science of economics of the modern Russia. 2006. # 1. P. 23.
3. Kutsenko E. Clusters in economics [Electronic resource]. Access mode: www.promcluster.ru (date of viewing: 12.05.2012).
4. Efremov A. Cluster policy as a tool of formation of innovation economics: issues of legal regulation at the level of the RF entities [Electronic resource]. Access mode: www.tppvo.ru (date of viewing: 12.05.2012).
5. Sergeyev V. Innovation mission of the university // Innovations. 2001. # 1–2. P. 11–12.
6. Babkin E., Sergeyev V. Triple spiral of innovation development: experience of the US and Europe, possibilities for Russia // Innovations. 2011. # 12 (138). P. 68–70.

Первое. При формировании Правительства Волгоградской области необходимо обеспечить взаимосвязь его подразделений, в компетенцию которых входят наука, бизнес и производство.

Второе. Создание промышленных кластеров в регионе должно отвечать модели «тройной спирали», т. е. в обязательном порядке включать научную составляющую.

Третье. Необходимо предусмотреть в бюджете области средства на поддержку инновационного развития региональной экономики, в том числе через систему научных грантов, возможность наделяния ведущих научных центров имуществом и земельными участками для их развития.

Четвертое. Правительству Волгоградской области необходимо пересмотреть персональный состав и задачи научно-технического Совета и инвестиционного Совета области в соответствии с новыми задачами инновационного развития региональной экономики.

Пятое. Необходимо планировать подготовку специалистов с высшим и профессионально-техническим образованием, исходя, прежде всего, из потребностей региональной экономики.

Наконец, последнее, но может быть самое главное: Волгоградской областной Думе надо найти возможность стимулировать инновационную деятельность, в том числе с помощью нового разрабатываемого по инициативе областной администрации и депутатов областной думы Закона «Об инновационной деятельности в Волгоградской области».

7. System of education and infrastructure of support of innovation activity in Germany. Analytical review // INTAMT e. V. Dusseldorf. 2010. P. 9–10.

8. On the state support of the innovation infrastructure development at the federal educational institutions of higher professional education (together with the 'Provision on the state support of the innovation infrastructure development, including support of small innovation business, at the federal educational institutions of higher professional education') : decree of the RF Government dated 09.04.2010 # 219 (revision as of 03.06.2011) // Collection of the RF legislation. 2010. # 16. Article 1906.

9. On incorporation of changes into some legislative enactments of the Russian Federation regarding the issues of establishing the economic entities by the budget scientific and educational institutions in order to practically apply (implement) the results of intellectual activity : federal law dated 02.08.2009 # 217-FZ // Collection of the RF legislation. 2009. # 31. Article 3923.

10. Kabanov V. A. Is it possible to change the economic situation in the region: point of view // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 24–28.

УДК 332.14
ББК 65.050.22

Абелян Аноп Сарибетович,

канд. экон. наук, доцент, проректор по науке и инновациям

Северо-Кавказского института бизнеса, инженерных и информационных технологий,

г. Армавир,

e-mail: abelyan26@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

INVESTMENT MECHANISMS TO ENSURE SUSTAINABLE NATIONAL AND REGIONAL ECONOMIC GROWTH

В статье автором рассмотрена динамика производства в торгуемых и неторгуемых отраслях российской экономики. Проведен анализ товарной структуры экспорта-импорта в секторах продовольственных, промышленных товаров, выявлена важность именно несырьевого торгового сектора для обеспечения устойчивого экономического роста. Растущий приток инвестиций в экономику сопровождается низкой эффективностью инвестиционной деятельности региональных субъектов. Идентифицированы направления региональной политики, имеющие значение для повышения инвестиционной активности в субъектах Российской Федерации.

The dynamics of production in the tradable and non-tradable sectors of the Russian economy has been examined in the article. The analysis of the commodity structure of exports and imports in the sectors of the food-stuff, industrial goods has been performed; the importance of the non-resources tradable sector for providing the sustainable economic growth has been revealed. The increasing investment in the economy is accompanied by the low efficiency of investment activity of the regional entities. The areas of the regional policy important for enhancing the investment activity in the entities of the Russian Federation have been determined.

Ключевые слова: инвестиционная политика, структура экспорта, промышленный рост, капитал, задолженность предприятий, бюджетная политика, экономический рост, инвестиции, деловая активность, регион.

Keywords: investment policy, exports structure, industrial growth, equity, debt of companies, fiscal policy, economic growth, investments, business activity, region.

В то время как мировая экономика замедлила рост, экономические показатели России во втором полугодии 2011 г. улучшились. Благодаря широкомасштабному экономическому росту, включая уверенный подъем в сельском хозяйстве, объем производства в России вернулся на докризисный уро-

вень конца 2011 г., даже несмотря на отставание роста инвестиций в основной капитал. В 2011 г. экономический рост в России ускорился в годовом исчислении с 3,8 % в первом полугодии до 4,8 % во втором полугодии. Подъем отчасти определялся эффектом низкой базы, так как в 2010 г. во втором полугодии рост замедлился по отношению к первому полугодью. Но он был также обусловлен динамизмом экономики, когда квартальный рост ускорился во втором полугодии 2011 г. В результате рост экономики в 2011 г. на 0,3 % ВВП превысил прогноз, опубликованный Банком в сентябре в момент выпуска предыдущего доклада об экономике России. Отчасти это отражает более значительный, чем ожидалось, эффект «переноса» экономического роста, поскольку оценка роста в 2010 г. была пересмотрена в сторону повышения с 4 до 4,3 %. Кроме того, как отмечается далее, рост внутреннего спроса превысил ожидания. Рост экономики в 2011 г. опирался на довольно широкую базу. Потребление, инвестиции в основной капитал, пополнение запасов материальных оборотных средств – все эти факторы способствовали экономическому росту. Инвестиции в основной капитал восстанавливались медленнее всего, и в третьем квартале 2011 г. оставались на 3 процентных пункта ниже предкризисного уровня.

Вместе с тем последние данные позволяют предположить, что инвестиции в основной капитал набирают силу. Рост в торгуемом секторе ускорился на фоне значительного оживления активности в сельском хозяйстве. Разбивка по отраслям показывает, что в отличие от предыдущих лет торгуемый сектор рос быстрее, чем неторгуемый сектор. До кризиса рост экономики в значительной степени опирался на строительство, сектор недвижимости, оптовую и розничную торговлю, финансовые услуги. Эти неторгуемые отрасли претерпели существенную корректировку во время кризиса и, за исключением финансовых услуг, восстановили деловую активность в 2010 г. В 2011 г. все неторгуемые отрасли показали положительный рост, хотя в некоторых секторах, в т. ч. в оптовой и розничной торговле,

транспорте и связи, рост замедлился по сравнению с 2010 г. В неторгуемом секторе темпы роста в розничной торговле и строительстве ускорились по сравнению с прошлым годом. В сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды уровень активности остался без изменений, отчасти вследствие мягкой зимы, а в коммерческих грузовых перевозках зафиксирован умеренный рост. Несмотря

на то, что объем выпуска в России в конце 2011 г. превысил докризисный максимум, восстановление экономики после кризиса идет относительно медленно. Чем объясняются более низкие темпы восстановления? Анализ показывает, что главным «виновником» являются инвестиции, вернее низкая эффективность инвестиционной деятельности региональных субъектов.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал (млн руб.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Краснодарский край	54 734	63 395	74 655	78 041	96 438	113 917	152 080	229 714	332 532	377 013	492 733
Волгоградская область	11 516	16 320	19 348	22 154	29 848	42 735	39 613	64 954	88 440	75 592	73 964
Ростовская область	22 361	28 876	29 049	39 376	52 124	60 145	95 629	135 150	193 713	170 845	152 116

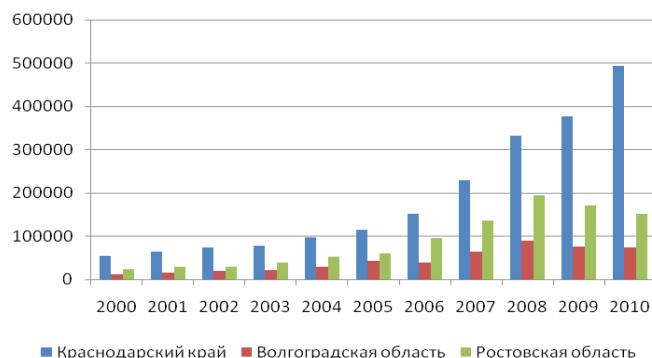


Рис. 1. Динамика региональных инвестиционных потоков

Из табл. 1 видно, что инвестиционные потоки увеличивались во всех регионах, особенно высокие темпы роста наблюдались в Краснодарском крае – 900 %, далее следует Ростовская область – 680 %, Волгоградская область – 650 %. За то же время структура регионального экспорта-импорта изменилась следующим образом: в Краснодарском крае экспорт машин за десять лет увеличился (в млн долл.) с 46,9 до 103,4, импорт машин увеличился с 197,1 до 1 028,3. В Волгоградской области экспорт машин снизился с 79,6 до 22,1, экспорт увеличился с 79,2 до 188,2. Ростовская область показала двукратный рост показателя экспорта машин с 200,0 до 394,7, но в то же время значительный рост импорта – 153,9 в 2000 г. и 1 388,4 в 2010 г.

Анализ товарной структуры экспорта-импорта в секторе продовольственных товаров выявил следующее. Краснодарский край продемонстрировал примерно равную динамику как по экспорту продовольствия (с 65,6 до 929,6), так и по импорту – с 139,1 до 2 066,4, абсолютная величина показателя импорта превышает экспортную в 2,2 раза. Волгоградская область увеличила экспорт в 5,4 раза, с 16,7 до 92,2 при увеличении импорта в 4 раза, с 19,8 до 80,1, причем абсолютная величина импорта оказалась меньше показателя экспорта. Наиболее привлекательно выглядит Ростовская область, увеличившая экспорт в 5,3 раза, с 187,7 до 990,0, в условиях увеличения импорта в 3,1 раза, с 93,1 до 292,0. Важным является факт превышения экспорта по отношению к импорту, где отношение составило 3,4 раза.

Растущий приток инвестиций в экономику рассматривается многими специалистами как позитивный фактор экономического роста, однако здесь возникают вопросы, в том числе торгуемости и неторгуемости отечественных товаров и производств. Классическим примером неторгуемых товаров являются услуги, но в настоящее время в России к ним можно отнести и большую часть обрабатывающей промышленности. Наша промышленность в основном вы-

пускает не очень качественные, недорогие товары (с небольшим количеством добавленной стоимости). С учетом низкой цены таких товаров импорт их точных аналогов оказывается нецелесообразным, прежде всего, в силу относительно высоких транспортных издержек, а также импортных пошлин.

Соответственно, на внутреннем рынке потребитель зачастую выбирает не между российским и импортным товаром аналогичного качества, а между менее качественным, но и более дешевым российским товаром и более качественным и дорогим импортным товаром. Как следствие, цены большинства товаров, производимых российской обрабатывающей промышленностью, определяются соотношением внутреннего спроса и предложения, хотя и с учетом уровня импортных цен. Неторгуемость российской продукции обрабатывающей промышленности ярко проявляется в деформированной структуре отечественного экспорта.

В долгосрочной перспективе темпы экономического роста определяются темпами роста производительности труда и капитала. Естественно предположить, что наиболее быстро научно-технический прогресс идет в секторы, производящие конкурентоспособные товары. Соответственно, сжатие самого перспективного с точки зрения НТП сектора неизбежно влечет снижение долгосрочных темпов роста. Как справедливо отмечает академик А. И. Татаркин, необходимо избежать возможного ошибочного формирования вектора приоритетного социально-экономического и всего национального общественного развития [1]. Косвенно предположение важности для устойчивого экономического роста именно несырьевого торгового сектора подтверждается исследованием экономистов Всемирного банка Lederman и Maloney.

Мировая практика показывает, что степень диверсификации экспорта и интенсивность внутриотраслевой торговли (одновременного экспорта и импорта товаров одной и той же товарной группы) положительно влияют на темпы долгосрочного экономического роста. В частности, специализация России в добыче сырья с одновременным импортом потребительских товаров может быть эффективным выбором лишь в краткосрочной перспективе. Рост торгуемых предприятий, отраслей с технологиями получения высокой добавленной стоимости возможен в условиях построения новых секторов развития, сегодня, к сожалению, потерянных. Для развития электронной отрасли нужны заводы по производству кремния, для машиностроения необходимо восстановить станкостроительную отрасль и т. д. Разрушены не просто отдельные производства, но когда-то агрегированные цепочки создания потребительской ценности. Возникает вопрос – за счет каких ресурсов их необходимо создавать? Некоторые

специалисты считают, что отвлекать ресурсы из сырьевого сектора не стоит, возможен подрыв базы ТЭК. Один из вариантов поддержки обрабатывающей промышленности – регулирование внутренних цен на энергоносители.

Другой способ – перераспределение налоговой нагрузки от обрабатывающей промышленности к сырьевой и, возможно, субсидирование обрабатывающей промышленности за счет изъятия природной ренты.

Однако важно помнить, что конечной целью будет не выживание обрабатывающей промышленности, которого можно достигнуть, например, полностью оградив ее от конкуренции с импортом, а поддержка научно-технического прогресса посредством стимулирования производства конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках несырьевых товаров. Более полное изъятие ренты – это не только возможное, но и необходимое, оправданное государственное решение.

Товарная структура экспорта и импорта показывает, в производстве каких товаров страна не имеет ни абсолютных, ни относительных преимуществ перед другими. Вместе с тем по структуре экспорта можно судить о на-

личии конкурентных преимуществ в производстве товаров. Структура экспорта и импорта служит своеобразной лакмусовой бумажкой экономического развития страны, определения места в международном разделении труда. В экспорте развитых стран преобладают промышленные изделия, особенно продукция машиностроения. Вывозимая ими продукция отличается наукоемкостью и технологической сложностью. В то же время в импорте этих стран – в основном нефть, природный газ, сырье для промышленности. Эти страны импортируют и некоторые виды готовой продукции, производство которых они предпочитают у себя не осуществлять из-за вреда, наносимого окружающей среде: например, стиральные порошки, краски, пестициды (ядохимикаты), лекарственные средства. В экспорте развивающихся стран основную роль играют сырье и продовольствие. Нередко страны с отсталой аграрной экономикой вывозят всего один-два товара. В этом случае экспорт (как и национальное хозяйство) является монокультурным. Напротив, в импорте развивающихся стран – машины, оборудование, сложная бытовая техника, качественная одежда, обувь, продукты питания.

Таблица 2

Товарная структура экспорта и импорта в 2010 г.
(по данным таможенной статистики; в фактически действовавших ценах; млн долл. США)

	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) (группы 01–24)		Минеральные продукты (группы 25–27)		Продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)		Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Краснодарский край	929,6	2066,4	2761,9	331,7	129,4	262,0	34,6	90,6
Волгоградская область	92,2	80,1	1550,9	29,0	263,7	236,0	5,3	38,5
Ростовская область	990,0	292,2	1165,1	353,0	72,5	371,5	14,2	122,1

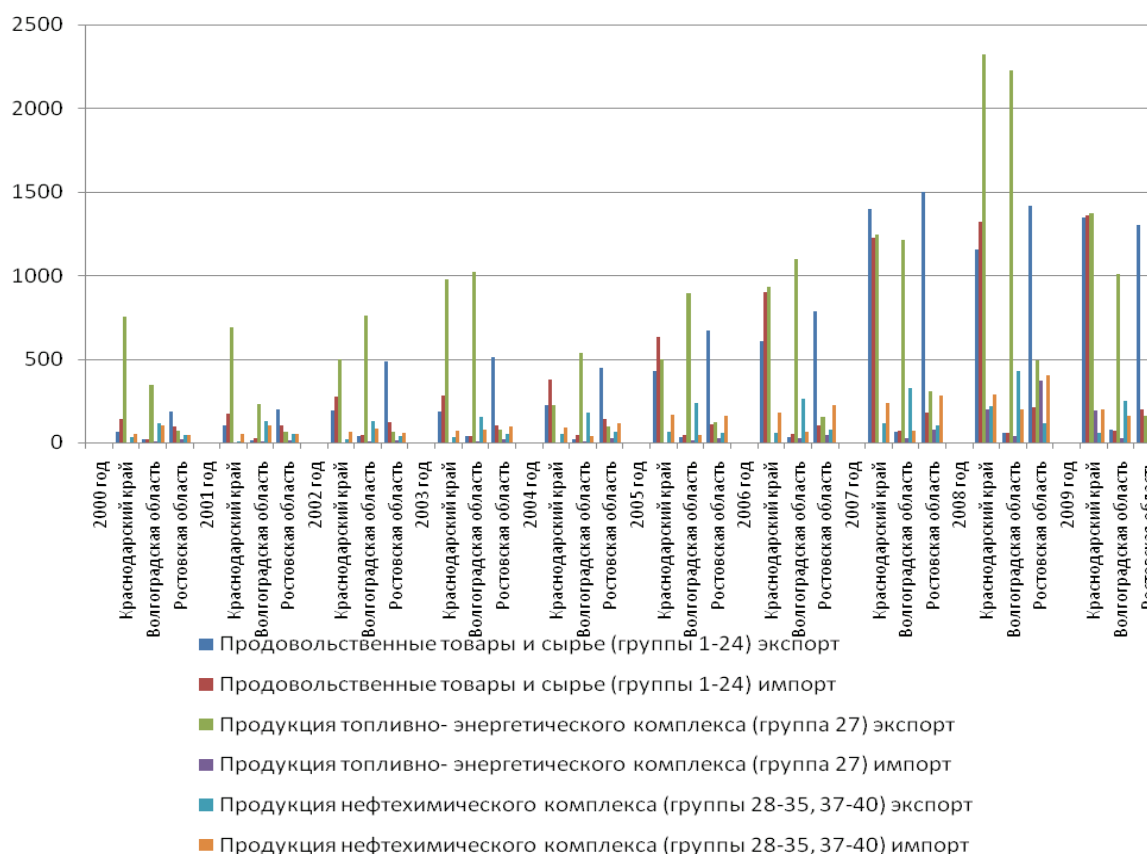


Рис. 2. Товарная структура экспорта-импорта отдельных регионов РФ

Из рис. 2 видно, что основную долю российского регионального экспорта составляют продукция топливно-энергетического комплекса, продовольственные товары и сырье, а также продукция нефтехимического комплекса, т. е. отрасли первичного технологического передела, не требующие больших инвестиционных вливаний наукоемкого характера. Естественно, что в импортной составляющей продукция данных отраслей представлена в незначительных количествах, основной объем здесь занимают машины, оборудование, высокотехнологические пищевые продукты. Сохранение подобной структуры экспорта и импорта российской экономики обусловит ее инвестиционную невосприимчивость, отсюда технологическую отсталость и занятие определенной ниши в мировом разделении труда.

Структура международной торговли, базирующаяся на сжимающихся жизненных циклах товаров, предприятий и отраслей, очень динамична. В ней происходят те же изменения, что и во всей экономике. Главное из них – ускорен-

ный рост торговли промышленными товарами, в первую очередь товарами обрабатывающих отраслей: машинами, станками, оборудованием. Эффективные меры экономической политики могут помочь в укреплении устойчивости России к колебаниям экономической конъюнктуры, обеспечении диверсификации национальной экономики и укреплении потенциала роста.

Национальная бюджетная политика должна обеспечить пополнение бюджетных резервов, пока цены на основные статьи экспорта сохраняются на высоком уровне. Это позволит не только подготовиться к следующему кризису, станет гарантией того, что бюджетная политика не примет характер проциклической по мере ликвидации разрыва между фактическим и потенциальным объемом выпуска, обеспечит предпосылки для перехода в новый технологический уклад. Кроме того, денежно-кредитная политика должна быть по-прежнему ориентирована на снижение инфляции, а финансовая политика – на усиление банковского надзора.

Таблица 3

Задолженность юридических лиц по кредитам (млн руб.)

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Краснодарский край	5 647,7	16 682,4	25 399,2	37 453,4	49 484,6	72 356,2	100 447,0	150 302,1	225 992,2	271 988,7
Волгоградская область	3 913,5	6 351,4	9 615,1	13 223,3	19 163,9	26 165,4	34 390,3	56 357,0	86 092,1	78 892,5
Ростовская область	4 667,7	10 626,6	18 227,3	24 340,3	33 669,6	47 115,5	80 566,3	120 445,9	181 747,3	199 285,3

Сопоставление показателей табл. 1, 3 показывает, что задолженность предприятий финансовому сектору росла в условиях увеличения объемов инвестиционного кредитования. За последние 10 лет совокупный объем инвестиций в Краснодарском крае увеличился в 9 раз, задолженность предприятий по кредитам выросла в 48 раз, в Волгоградской области инвестиции увеличились в 6,5 раза, задолженность выросла в 20 раз, Ростовская область при росте инвестиций в 6,8 раза увеличила рост задолженности в 43 раза.

В настоящее время из 912 предприятий Краснодарского края, в отношении которых введена процедура банкротства, 225 должника, а это практически каждое четвертое предприятие, в отношении которого инициировано дело о банкротстве (24,8 % от общего числа), имеет задолженность перед кредитными организациями в общей сумме около 38 млрд руб. Размер кредитной задолженности предприятий превышает задолженность в бюджет почти в 9 раз. За последние полтора года количество предприятий, имеющих задолженность по кредитным обязательствам, увеличилось в 1,5 раза, а сумма задолженности перед кредитными организациями возросла более чем в 3,8 раз.

Основными проблемами, которые возникают у должников, имеющих задолженность по кредитным обязательствам, являются следующие:

- основной заемщик и его поручители или залогодатели не в состоянии исполнить свои обязательства перед банком. В результате все оказываются в банкротстве;
- сумма задолженности по многим предприятиям значительно превышает рыночную стоимость их имущества, а в некоторых случаях имущество отсутствует вообще;
- затягивание процедур банкротства из-за непринятия решений по вопросам согласования начальной стоимости залогового имущества, утверждению порядка, условий и сроков реализации имущества. И, как следствие, увеличение текущих расходов на проведение процедур банкротства;
- банкротство крупных предприятий, влекущее приостановку производственной деятельности и нередко значительное сокращение рабочих мест;

– назначение банками арбитражных управляющих из других регионов, которые при проведении процедур банкротства предприятий не учитывают интересы предприятий, их трудовых коллективов, а также банков.

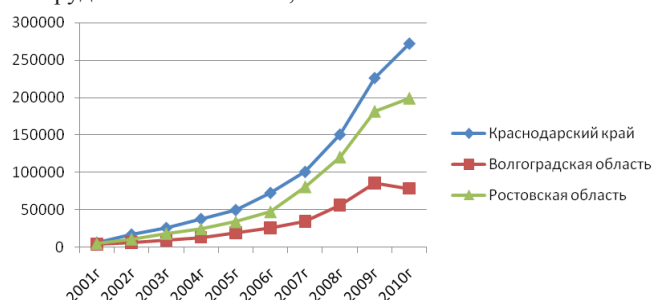


Рис. 3. Задолженность по кредитам юридических лиц (млн руб.)

Можно идентифицировать многие направления региональной политики, имеющие значение для повышения инвестиционной активности в субъектах Российской Федерации, остановимся на развитии инвестиционной инфраструктуры. Одним из ключевых элементов создаваемой инфраструктуры должны стать региональные центры организации и продвижения инвестиционных проектов.

Технология создания региональной системы стратегического инвестиционного планирования может включать следующие направления деятельности:

- разработка (генерация идей, обсуждение, согласование, принятие решений);
- экспертиза (оформление, оценка);
- координация (организация, легитимизация, финансирование);
- продвижение (маркетинг, презентация).

Основными блоками предынвестиционной деятельности предлагается обозначить:

- обеспечение постоянного мониторинга и диагностики финансово-инвестиционного состояния региона, поиск «точек роста»;

– планирование инвестиционной деятельности субъектов на основе «селективной» поддержки торгуемых отраслей (предприятий);

– прогнозный анализ инвестиционных проектов на стадии имитационного моделирования;

– подготовка бизнес-площадок для размещения инвестиционных промышленных объектов;

– формирование динамичной региональной бизнес-среды, способной воспринимать инновационные достижения, внедрять новые технологии и организационные методы.

Ключевое место в системе финансовых стимулов для инвестиций в мире занимают инвестиционные субсидии

(инвестиционные гранты), подобные инструменты работают у нас на региональном уровне, но объем финансирования, в особенности стартап-предприятий, явно недостаточен.

Наконец, устранение структурных барьеров для экономического роста может способствовать увеличению инвестиций и повышению производительности труда. Что касается улучшения деловой среды, то предстоит долгий путь к цели наиболее полной реализации экономических преимуществ, открывающихся в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации летом 2012 г.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Регион в новой парадигме пространственной организации России / под ред. А. И. Татаркина. М.: Экономика, 2008.
2. Россия в 2008–2016 гг.: сценарии экономического развития / под ред. Р. С. Гринберга. М.: Научная книга, 2007.
3. Фаттахов А. А. Стратегия управления финансовой устойчивостью региональных экономических систем. Уфа: Восточный университет, 2008.
4. Краснодарский край в цифрах. Краткий статистический сборник. Краснодар, 2011.
5. Абелян А. С. Диагностика производственного потенциала машиностроительного предприятия и снижение стохастичности его развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 179–182.

REFERENCES

1. The region in a new paradigm of the spatial arrangement of Russia / edited by A. I. Tatarkin. M.: Economics, 2008.
2. Russia in 2008–2016: scenarios of economic development / edited by R. S. Greenberg. M.: Science Book, 2007.
3. Fattakhov A. A. Management strategy of financial sustainability of regional economic systems. Ufa: Eastern University, 2008.
4. Krasnodar region in the figures. Summary statistical yearbook. Krasnodar, 2011.
5. Abelyan A. S. Diagnostics of production potential of the machine-building company and reduction of its development stochasticity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 179–182.

УДК 336.15
ББК 65.261.31

Морозова Наталья Ивановна,

канд. экон. наук, доцент каф. экономики и управления

Волгоградского института бизнеса,

г. Волгоград,

e-mail: meon_nauka@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БЮДЖЕТОВ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

INFLUENCE OF FINANCIAL INTER-RELATIONS OF THE BUDGETS OF DIFFERENT LEVELS ON THE POPULATION LIFE QUALITY

В статье рассмотрены вопросы влияния финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней на качество жизни населения. Автором доказывается, что эффективная система межбюджетных отношений должна сочетать в себе действие двух механизмов бюджетного выравнивания – вертикального и горизонтального. Проведен ретроспективный анализ реформирования системы межбюджетных отношений в России. Определены дальнейшие направления совершенствования финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней с точки зрения повышения качества жизни населения России.

The article has reviewed the issues of influence of the financial relations of the budgets of different levels on the population life quality. The author has justified that the effective system of inter-budget relations should combine the action of two mechanisms of the budget leveling – vertical and horizontal. The retrospective analysis of reforming of the inter-budget relations

system in Russia has been performed. The further directions of improvement of financial relations of the budgets of different levels have been determined from the point of view of increasing the life quality of the population of Russia.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, качество жизни населения, расходные полномочия, муниципальные образования, институт местного самоуправления, бюджет, вопросы местного значения, финансовая помощь, вертикальное бюджетное выравнивание, горизонтальное бюджетное выравнивание.

Keywords: inter-budget relations, population life quality, cost authorities, municipal entities, local self-government institution, budget, issues of local value, financial assistance, vertical budget leveling, horizontal budget leveling.

Значение финансовой составляющей субъектов РФ и органов местного самоуправления и у нас в стране, и за

рубежом неуклонно возрастает. Это предполагает наличие на каждом уровне управления, в каждом муниципальном образовании – своего бюджета. Формально решить эту задачу не так уж сложно. Куда сложнее наполнить бюджеты реальными доходами, которые бы позволили решать вопросы местного значения. Однако для России с ее огромной территорией финансовые возможности субъектов РФ и муниципалитетов по выполнению собственных расходных полномочий существенно дифференцируются в зависимости от размера территории, количества проживающего населения, исторически сложившейся структуры экономики. Поэтому не случайно в России удовлетворение материальных, духовных, культурных и социальных потребностей отдельно взятого человека (или семьи) во многом зависит от территории проживания.

В этих условиях возрастает значение финансовой помощи из федерального и регионального бюджетов на сокращение диспропорций территориального развития, осуществляемой в виде межбюджетных трансфертов. Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ) межбюджетные трансферты – средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы РФ другому бюджету бюджетной системы РФ. Однако, по мнению ряда ученых, межбюджетные отношения реализуются не только в формах и методах предоставления финансовой помощи из вышестоящего бюджета нижестоящим [1]. Межбюджетные отношения – это целый комплекс финансово-правовых норм, в круг которых включаются взаимоотношения между различными уровнями власти по поводу: разграничения расходных обязательств и ответственности за их выполнение; разграничения налоговых полномочий и доходных источников; бюджетного выравнивания и распределения финансовой помощи [2, с. 362; 3, с. 379; 4, с. 67; 5, с. 89–95; 6, с. 280–321; 7, с. 101–127].

Эффективная система межбюджетных отношений должна сочетать в себе действие двух механизмов бюджетного выравнивания – вертикального и горизонтального.

Главной целью вертикального бюджетного выравнивания является достижение сбалансированности доходов и расходов каждого из уровней бюджетной системы. На местном уровне вертикальная сбалансированность достигается, если доля расходов местных бюджетов в общем объеме расходов субфедеральных бюджетов равна соответствующей доле доходов местных бюджетов. К инструментам вертикального выравнивания относятся:

- пересмотр сложившейся системы разграничения расходных полномочий (мандатов);
- корректировка дополнительных нормативов отчислений от налогов, поступающих в бюджет субъекта РФ, закрепляемых за муниципальными образованиями на долгосрочной основе;
- дотации региональных фондов финансовой поддержки муниципальных образований (трансферт общего характера);
- трансфертозамещающие нормативы отчислений от подоходного налога (имеет некоторое сходство с долевым участием в налоговых доходах на основе применения трансфертных формул);
- отрицательные трансферты высокообеспеченных муниципальных образований в соответствующие фонды финансовой поддержки [8].

Модель вертикального бюджетного выравнивания широко применяется большинством зарубежных стран, поскольку ее использование снижает риск конфликтов меж-

ду регионами. Однако при использовании данной модели возникает своего рода «налоговая иллюзия»: все получают выгоду от этой модели, но никто не платит. Особенно дорогим для органов государственной власти модель становится, если они решают вывести муниципальные образования на максимальный уровень налогового потенциала и помочь всем тем, чьи потребности превышают минимальный уровень. По этой причине модель является несовершенной, поскольку оставляет за пределами системы наиболее сильные в финансовом отношении муниципальные образования.

Целью горизонтального бюджетного выравнивания является обеспечение равных или сопоставимых условий доступа всего населения страны к социальным услугам, обеспечение единого уровня и качества жизни для населения всей страны, снижение социального неравенства населения. Механизм предоставления финансовой помощи из федерального бюджета нижестоящим бюджетам является одним из методов горизонтального бюджетного выравнивания.

Инструментами горизонтального бюджетного выравнивания являются:

- дотации фондов поддержки муниципальных образований (трансферт общего характера);
- субсидии фондов софинансирования социальных расходов (целевые обусловленные трансферты по текущим расходам);
- субсидии фондов муниципального развития (целевые обусловленные трансферты по капитальным расходам);
- трансфертозамещающие нормативы отчислений от подоходного налога (имеют некоторое сходство с долевым участием в налоговых доходах на основе применения трансфертных формул) [8].

Горизонтальное выравнивание используется в Германии между землями и муниципальными образованиями одной земли, а также в Дании и Швеции, заключается в том, чтобы избытки ресурсов наиболее богатых территориальных образований распределить между менее богатыми, не прибегая к средствам центрального правительства.

С точки зрения органов государственной власти, модель обладает двойным преимуществом: во-первых, она ему ничего не стоит; во-вторых, не позволяет местным органам власти договориться между собой, чтобы требовать более полного выравнивания. Однако ей присущи политические недостатки. Эта модель провоцирует конфликты между территориальными образованиями и вызывает возражения наиболее богатых и влиятельных местных органов власти. Так, в Германии эта система стала предметом критики в связи с неумеренными финансовыми потребностями новых восточно-германских земель, в связи с этим были введены определенные ограничения. В Швеции в 1995 г. Верховный суд объявил эту модель антиконституционной, квалифицировав ее как налог, уплачиваемый одним местным органом другому. Это привело к тому, что пришлось изменять текст закона и вносить уточнение о том, что все платежи поступают сначала в центральное правительство, которое затем их распределяет.

Кроме того, безвозмездные перечисления в рамках данной модели должны быть организованы таким образом, чтобы они носили нейтральный характер и служили только для выравнивания разрывов [9, с. 162–163]. Речь может идти о фиксированной сумме на душу населения (как в Швеции) или о проценте от налоговой базы (как в Дании).

Однако модели горизонтального и вертикального выравнивания не являются взаимоисключающими и могут

применяться одновременно. Смешанная система выравнивания применяется в Швейцарии, в кантоне Берн. Закон о финансовом выравнивании, вступивший в силу в начале 1992 г. и активно работающий с 1995 г., предусматривает создание Фонда выравнивания. Половина средств фонда обеспечивается за счет компенсационных отчислений коммун, имеющих индекс налогового потенциала выше 100; отчисляемая ими общая ежегодная сумма составляет в настоящее время 30 млн швейцарских франков. Такую же сумму ежегодных отчислений вносят в фонд кантональные власти. Средства фонда идут на предоставление дополнительной помощи слабым в финансовом отношении коммуна: право на дополнительную помощь имеют только те коммуны, где индекс налогового потенциала менее 70 и где на душу населения налоговая нагрузка превышает средний уровень [9, с. 164].

В России в конце XX – начале XXI в. происходит реформирование межбюджетных отношений, ведущее к принципиальным изменениям в финансовых взаимоотношениях бюджетов различных уровней. Отправной точкой начала реформы межбюджетных отношений можно считать 1994 г., когда закончился этап стихийной децентрализации бюджетной системы РФ, характеризующийся отсутствием целостной концепции бюджетных реформ и нормативно-правовой базы в сфере регулирования межбюджетных отношений в условиях рыночных отношений. В дальнейшем реформирование межбюджетных отношений в РФ происходило на основе принятия и реализации правовых актов и правительственных программных документов, совершенствовавших сферу межбюджетных отношений в России. Так, в 1998 г. был принят Бюджетный кодекс РФ, вступивший в силу с 2000 г., заложивший основы бюджетной системы и бюджетного процесса. Были внедрены элементы среднесрочного финансового планирования с распределением ресурсов «сверху вниз» в рамках жестких бюджетных ограничений. Завершен переход к казначейскому обслуживанию исполнения федерального бюджета. Упорядочена система финансовой поддержки субъектов РФ.

Важнейшим этапом повышения результативности бюджетных расходов стало принятие Концепции реформирования бюджетного процесса РФ в 2004–2006 гг. (разработана с учетом Принципов реструктуризации бюджетного сектора в РФ и одобрена постановлением Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249) [10]. Целью Концепции реформирования бюджетного процесса являлось создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) финансами в соот-

ветствии с приоритетами государственной политики. Суть реформы заключалась в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров.

В настоящее время разработана Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 г. [11]. В соответствии с ней основными задачами на предстоящий период являются: установление особенностей организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях в условиях экономического кризиса; создание стимулов повышения качества управления бюджетным процессом в субъектах РФ и муниципальных образованиях; корректировка механизмов оказания финансовой помощи органам государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления; совершенствование системы разграничения расходных обязательств между органами государственной власти и местного самоуправления; дальнейшее развитие стимулов к увеличению доходов бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований.

Процесс совершенствования межбюджетных отношений находит свое отражение также в Бюджетных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ о бюджетной политике предстоящего года. В Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2011–2013 гг. [12] говорится о целесообразности перехода к предоставлению межбюджетных трансфертов преимущественно в виде дотаций бюджетам субъектов РФ, что обусловлено необходимостью обеспечения большей самостоятельности органов власти субъектов РФ и повышения их ответственности за результаты деятельности. Субъекты РФ и муниципальные образования должны в 2010 г. разработать региональные программы повышения эффективности расходов и приступить к их внедрению с 2011 г. В связи с этим необходимо разработать механизм мониторинга реализации этих программ и оказания региональным органам власти финансовой помощи с учетом их результатов.

Эффективность реализации реформы межбюджетных отношений в России непосредственно скажется на состоянии социальной сферы и качестве жизни населения, будет способствовать формированию эффективного государства и гражданского общества, основанных, в том числе, на четком разграничении полномочий между органами власти разных уровней, их прозрачности и подотчетности населению.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (ред. от 29.11.2010, с изм. от 28.12.2010) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823 (опубликован первоначальный текст документа).
2. Бюджетная система Российской Федерации : учеб. для вузов. 4-е изд. / под ред. О. Врублевской, М. Романовского. СПб.: Питер, 2008. 576 с.
3. Афанасьев Мст. П., Беленчук А. А., Кривоногов И. В. Бюджет и бюджетная система. М.: Юрайт, 2009. 777 с.
4. Финансовая политика России / под ред. Р. А. Набиева, Г. А. Тактарова, Р. К. Арыкбаева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. 400 с.
5. Кирсанов С. А. Муниципальное управление: эффективность муниципального менеджмента. СПб.: Андреевский издательский дом, 2008. 317 с.
6. Муниципальное управление : учеб. пособие для преподавателей / под ред. И. В. Стародубровской. М.: АНХ, 2006. С. 280–321.
7. Актуальные вопросы организации местного самоуправления в Российской Федерации на момент вступления в силу в полном объеме Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». М.: АНХ, 2008. 352 с.

8. Богачева О. В. Теоретические и практические аспекты бюджетного выравнивания на субфедеральном уровне // Программное решение проблемы бюджетной сферы в Приволжском федеральном округе. Сер. 5: Общественные финансы. М.: ИРОФ, 2006. С. 86–88.
9. Ермазова Н. Б. Бюджетная система РФ. М.: Высшее образование, 2009. 715 с.
10. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов (вместе с «Концепцией реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах», «Планом мероприятий по реализации Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах») : постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 (ред. от 23.12.2004, с изм. от 06.04.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 22. Ст. 2180.
11. О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года : распоряжение Правительства РФ от 2009 № 1123-р // Собрание законодательства РФ. 2009. № 33. Ст. 4129.
12. О бюджетной политике в 2011–2013 гг. : бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29.06.2010 (извлечения) // Пенсия. 2010. № 7 (июль).
13. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.
14. Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации – ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64–69.
15. Морозова Н. И. Межбюджетные отношения как инструмент государственного регулирования качества жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 50–54.

REFERENCES

1. Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 # 145-FZ (accepted by the RF FS GD on 17.07.1998) (revision as of 29.11.2010, revised as of 28.12.2010) // Collection of the RF legislation. 1998. # 31. Article 3823 (the original text of the document has been published).
2. Budget system of the Russian Federation : textbook for higher schools. 4-th edition / edited by O. Vrublevskaya, M. Romanovsky. SPb.: Piter, 2008. 576 p.
3. Afanasyev Mst. P., Belentchuk A. A., Krivogov I. V. Budget and the budget system. M.: Publishing house Yurait, 2009. 777 p.
4. Financial policy of Russia / edited by R. A. Nabiyeu, G. A. Taktarov, R. K. Frykbayev. 2-d edition, revised and amended. M.: Finances and statistics, 2008. 400 p.
5. Kirsanov S. A. Municipal management: effectiveness of municipal management. SPb.: Andreyevsky publishing house, 2008. 317 p.
6. Municipal management : textbook for teachers / edited by I. V. Starodubrovskaya. M.: ANKh, 2006. P. 280–321.
7. Actual issues of arrangement of local self-government in the Russian Federation at the time of full coming into force of the Federal law dated 06.10.2003 # 131-FZ ‘On the general principles of arrangement of the local self-government in the Russian Federation’. M.: ANKh, 2008. 352 p.
8. Bogacheva O. V. Theoretical and practical aspects of the budget leveling at the sub-federal level // Program solution of the issue of the budget area in the Privolzhsky Federal District. Series 5 ‘Public finances’. M.: IROF, 2006. P. 86–88.
9. Ermasova N. B. Budget system of the RF. M.: Higher education, 2009. 715 p.
10. On the measures for increasing the effectiveness of the budget expenses (together with the ‘Concept of the budget process reforming in the Russian Federation in 2004–2006’, ‘Plan of measures for implementation of the Concept of the budget process reforming in the Russian Federation in 2004–2006’) : enactment of the RF Government dated 22.05.2004 # 249 (revision as of 23.12.2004, revised on 06.04.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 22. Article 2180.
11. On the Concept of inter-budget relations and arrangement of the budget process at the Russian Federation entities and municipal entities till 2013 : enactment of the RF Government dated 2009 # 1123-r // Collection of the RF legislation. 2009. # 33. Article 4129.
12. On the budget policy in 2011–2013 : budget message of the RF President to the Federal Council dated 29.06.2010 (abstracts) // Pension. 2010. # 7 (July).
13. Morozova N. I. Analysis of the population life in Russia: regional aspect // Busines. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 108–113.
14. Morozova N. I. Evolution of the society towards accumulation of the socialization components is the leading trend of the contemporary public-economic development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Intitute. 2011. # 1 (14). P. 64–69.
15. Morozova N. I. Inter-budgetary relations as a tool of the state regulation of the population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 50–54.

УДК 332.12

ББК 65.04

Лисовская Надежда Владимировна,

канд. экон. наук, доцент каф. экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета,

г. Волгоград,

e-mail: n_lisovsk@mail.ru

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

CLUSTER APPROACH TO THE REGIONAL ECONOMICS DEVELOPMENT

В данной статье рассмотрена инновационная составляющая развития экономики регионов, характеристика современных тенденций развития и определены приоритетные направления формирования региональных кластеров. Дополнительно аргументирована идея создания инновационных кластеров как условия повышения конкурентоспособности национальной экономики, которая в настоящее время занимает одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития многих субъектов РФ. Международный опыт использования кластерного подхода и реализации кластерной политики, при определенной адаптации значительной его части, демонстрирует его применимость в российских условиях.

The innovation component of the regional economics development, the characteristic of the modern trends of development have been examined in the article; the priority directions of formation of the regional clusters have been determined. The idea of establishing the innovation clusters as the condition of enhancement of the national economics competitiveness has received additional justification, which currently takes one of the key places in the strategies of the social-economic development of many entities of the RF. International experience of application of cluster approach and implementation of cluster policy demonstrates its applicability in the conditions of Russia at the certain adaptation of its significant part.

Ключевые слова: инновации, кластер, конкурентоспособность, инновационная привлекательность, кластерная политика, инновационное развитие региона, инновационные процессы, социально-экономическое развитие, региональная инновационная система, национальная экономика.

Keywords: innovations, cluster, competitiveness, innovative attractiveness, cluster policy, region innovative development, innovative processes, social-economic development, regional innovative system, national economics.

Для достижения устойчивых темпов социально-экономического развития и экономического роста регионов России важное значение приобретает инновационная направленность развития экономики. В этой связи актуальной становится разработка соответствующей стратегии инновационного развития регионов, основанной на применении новых технологий, среди которых немаловажную роль играет кластерный подход.

Главной целью инновационного развития региона является повышение его конкурентоспособности на основе активизации разработок и освоения инноваций в региональной экономике. Достижение этой цели обеспечивается выполнением следующих задач: создание условий и благоприятной среды для развития инновационных процессов на территории региона; формирование регионального рынка

инноваций; привлечение инвестиционных ресурсов в инновационную сферу региона; повышение инновационной активности и привлекательности предприятий промышленного комплекса региона; сокращение транзакционных издержек инновационных процессов в регионе (в том числе рисков, связанных с освоением инноваций в промышленном комплексе региона).

Стратегия инновационной направленности предполагает развитие в регионе инновационных процессов, обеспечивающих реализацию инноваций высокой степени новизны, которая должна быть ориентирована на активизацию и поддержку процессов по освоению предприятиями принципиально новых продуктов или услуг, технологий новых поколений, поиска новых рыночных ниш для сбыта продукции. Для реализации данного вида стратегии инновационные процессы, протекающие в региональной инновационной системе, должны обеспечивать получение новых научных знаний и путей их практического применения в производстве, используя научно-технический и инновационный потенциал региона. В приоритетных для развития региона отраслях промышленного комплекса предпочтение отдается отраслям с высоким уровнем конкурентоспособности и инновационной привлекательности.

Идея повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации кластерных стратегий имеет актуальное значение. И неоднократно обсуждалась на страницах научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» [12–14]. В настоящее время на этапе выхода из кризиса, когда традиционные методы диверсификации уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы. Взаимосвязи между процессами кластеризации, усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности – это новый экономический феномен, который позволяет противостоять глобальной конкуренции и отвечать требованиям национального и регионального развития.

Реализация кластерных стратегий, как правило, предполагает наличие грантообразующих фондов (институтов, агентств), поддерживающих кластерные инициативы: например, Национальное агентство планирования DATAR (Франция), Информационная система поиска и классификации кластеров CASSIS (Люксембург), Национальный совет по конкурентоспособности (США), программа кооперации LINK (Великобритания) [1]. Кроме того, формируются специальные институты, способные эффективно выполнять функции по развитию, построению сетевых структур и их интернационализации. К ним относятся центры экспертизы (Финляндия), центры превосходства (США), консалтинговые, маркетингово-аналитические и брендинговые

компании (Economic Competitiveness Group (США), Центр маркетингово-аналитических исследований (Казахстан); институты и агентства, входящие в кластерные инициативы (Мюнхенский технический университет). Неотъемлемой частью инфраструктурного обеспечения кластерных стратегий является создание бизнес-инкубаторов, технопарков, особых экономических зон, которые являются катализаторами образования промышленных кластеров. Согласованное развитие этих форм эффективно осуществляется в рамках кластеров.

Наиболее эффективной организационной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности является инновационный кластер, который представляет собой объединение различных типов организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т. д.).

Родоначальником инновационных кластеров принято считать американскую Кремниевую долину, на территории которой находятся около 87 тыс. компаний, 40 исследовательских центров и десятков университетов, крупнейший из которых – Стэнфорд. Между университетом и частным сектором налажен постоянный обмен информацией и «заряженными» новаторским духом людьми. Обслуживают кластер около трети американских венчурных фирм (180 компаний), 47 инвестиционных и 700 коммерческих банков, которые финансируют деятельность компаний [1].

Такой объем инновационной деятельности позволил Кремниевой долине стать лидером национального экспорта, и на нее приходится 40 % экспортной торговли Калифорнии. Во всем мире технорегионы стараются повторить успех долины, вплоть до подражания в названиях: Кремниевое плато в Бангалоре (Индия), Кремниевый остров в Тайване, Кремниевое болото в Израиле.

Кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны все активнее используют «кластерный подход» в поддержке наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в формировании и регулировании своих национальных инновационных систем.

Если в прошлом десятилетии большинство кластеров специализировалось на производстве потребительских товаров и создавалось с целью повышения конкурентоспособности отдельных регионов и территорий, то на рубеже XXI в. стали появляться промышленные кластеры нового поколения, занимающиеся информатикой, дизайном, экологией, логистикой, производством биомедицинских препаратов и т. п. Инновационная ориентированность кластеров постепенно возросла и сегодня является важной характеристикой, определяющей конкурентоспособность кластерных образований.

Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50 % экономик ведущих стран мира (табл. 1).

Таблица 1

Количество кластеров в ведущих странах мира [2]

Страна	Кол-во кластеров
Великобритания	168
Германия	32

Окончание табл. 1

Страна	Кол-во кластеров
Нидерланды	20
США	380
Дания	34
Франция	96
Италия	206
Финляндия	9
Индия	106

В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превысила 60 %. В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38 % его рабочей силы [3, с. 136].

Полностью охвачены кластеризацией датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Так, Финляндия, чья экономическая политика базируется на кластеризации, на протяжении 2000-х гг. занимает ведущие места в мировых рейтингах конкурентоспособности. За счет кластеров, отличающихся высокой производительностью, эта страна, располагая всего 0,5 % мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки и 25 % – бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30 % мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40 % – мобильных телефонов [4, р. 24].

На промышленные кластеры Италии приходится 43 % численности занятых в отрасли и более 30 % объема национального экспорта. Успешно функционируют кластерные структуры в Германии (химия и машиностроение), во Франции (производство продуктов питания, косметики).

Активно идет процесс формирования кластеров и в Юго-Восточной Азии и Китае, в частности, в Сингапуре (в области нефтехимии), в Японии (автомобилестроение) и в других странах. В Китае сегодня существует более 60 особых зон-кластеров, в которых находится около 30 тыс. фирм с численностью сотрудников 3,5 млн чел. и уровнем продаж на сумму примерно 200 млрд долл. в год.

Отличительная черта кластера – инновационная ориентированность. Опираясь на прорывы в научно-технологической сфере и интеллектуализацию основных факторов производства, развитые страны, взявшие на вооружение политику кластеризации своих экономик, смогли обеспечить прирост ВВП в диапазоне от 75 до 90 %. Другая особенность кластера – пространственная расположенность. В условиях ужесточения конкуренции между странами и регионами за инвестиции и размещение наиболее перспективных видов деятельности на своей территории очевидным становится то, что уникальные конкурентные преимущества формируются не на национальном уровне, а на уровне конкретных бизнесов, функционирующих на территории регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей.

Таким образом, кластер – это сообщество экономически тесно связанных и близко расположенных фирм смежного профиля, способствующих общему развитию и росту конкурентоспособности. Преимущественно это неформальные объединения крупных лидирующих фирм с множеством средних и малых предприятий, создателей технологий, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, сосредоточенных на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа про-

дуктов и услуг. Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтрактационных связей при активном деловом и информационном взаимодействии. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей [2].

В настоящее время создание кластеров в России происходит стихийно, т. к. для реализации кластерной политики существуют серьезные препятствия, а именно:

1) Отсутствие детально разработанной действенной нормативно-правовой и законодательной базы по созданию и развитию кластерных структур;

2) Отсутствие стратегической заинтересованности и активного позиционирования лидеров;

3) Отсутствие в России комплексного государственного целевого выделения средств на развитие кластерной системы [5, с. 107].

В концепции инновационной стратегии развития регионов кластеры рассматриваются как один из приоритетов регионального развития России. Правительство РФ в настоящее время готово поддержать регионы с кластерным развитием. При этом региональный кластерный проект должен доказать, что готов производить конкурентную продукцию на мировом рынке [6].

В последние годы в стране наблюдается возросший интерес российских ученых к проблемам кластерной политики и ее роли в формировании национальной и региональной конкурентоспособности, т. к. кластерная политика является одним из главных направлений государственной политики по повышению конкурентоспособности, уровня социально-экономического развития регионов в развитых и развивающихся странах уже более десяти лет. Целью кластерной политики является повышение качества социально-экономического роста в регионе на основе создания условий для усиления конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, образующих региональные кластеры [7]. Задачи региональной кластерной политики нацелены на создание благоприятных условий для формирования и развития конкурентоспособных кластеров на территории региона.

Реализация кластерной политики в регионе способствует росту конкурентоспособности предприятий за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, формированием предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции [8]. Следует отметить, что кластерная политика оказывает влияние не только на функционирование самих организаций, но и на тот регион, где развивается кластер.

Кластер объединяет в своем составе предприятия, заинтересованные во взаимовыгодном сотрудничестве. Основная задача кластера заключается в оптимизации процессов взаимодействия его участников, обеспечивающей максимальное значение показателей эффективности. Под эффективностью регионального кластера понимается результативность совместной деятельности участников как единого целого, определяемая как отношение суммы индивидуальных эффектов всех участников кластера с учетом возникающих синергетических эффектов к затратам, обус-

ловившим их получение. Каждый из участников кластера должен быть убежден в собственной выгоде и в справедливости распределения общего синергетического эффекта, в противном случае он не войдет в кластерное объединение. При этом эффективность кластеров определяется результативностью их деятельности на разных уровнях функционирования.

Основные преимущества формирования регионального кластера для его участников представлены в табл. 2.

Таблица 2

Преимущества регионального кластера для его участников [5, с. 111]

Участники	Преимущества
Предприятия	Сохранение хозяйственной самостоятельности.
	Улучшение показателей производственно-хозяйственной деятельности (рентабельность, фондоотдача, производительность труда) в динамике и по сравнению со средними показателями по отрасли
	Снижение издержек (транспортных, транзакционных)
	Повышение уровня квалификации кадров.
	Повышение конкурентоспособности предприятия и его продукции
	Создание инфраструктуры для исследований и научных разработок
	Обмен технологиями
	Возможность выхода на внешние рынки.
Органы государственного управления	Увеличение доходов бюджета за счет роста налоговых поступлений
	Повышение доли занятости населения
	Сокращение выплат по безработице
	Повышение конкурентоспособности региона
	Повышение инвестиционной привлекательности региона, приток инвестиций
Научные учреждения	Возможность участия в крупных инвестиционных проектах
	Получение выплаты за разработку проектной документации
	Повышение уровня квалификации кадров.
Финансово-кредитные организации	Возможность участия в инвестиционных проектах
	Предоставление кредитов под проекты
	Получение дополнительного дохода

В настоящее время большинство регионов РФ имеют крупные промышленные предприятия, которые занимают лидирующие позиции в регионе по выпуску конкурентоспособной продукции, на базе которой могут быть созданы региональные кластеры. Среди наиболее успешных в плане формирования кластеров регионов России следует выделить Саратовскую область, Санкт-Петербург, Республику Саха, Новосибирскую область, опыт которых может быть полезен и для других территорий. Только в случае проведения грамотной кластерной политики, основанной на взаимодействии науки, власти и бизнеса, возможно создание эффективно функционирующих кластеров, способствующих инновационному развитию регионов [9].

Первые попытки внедрения кластерного подхода в экономику предпринимаются сегодня в странах СНГ. Например, согласно данным Международного фонда содействия рынку, в Украине сформированы и практически работают свыше 25 промышленных агломераций компаний и структур, которые взаимодействуют по кластерной схеме. К числу наиболее крупных и успешных по объему выпускаемой продукции следует отнести строительный и швейный кластеры в г. Хмельницкий.

В разгар кризиса в июле 2009 г. Постановлением Президиума НАН Украины одобрен Порядок создания и функционирования национальных инновационных кластеров, а также определен перечень входящих в их состав академических учреждений и промышленных предприятий. Кластеры создаются в приоритетных направлениях инновационной деятельности: «Новые машины» (Днепропетровск), «Новые материалы» (Харьков), «Биотехнологии» (Львов), «Новые продукты питания» (Киев и Киевская область), «Новые технологии природопользования» (Донецк), «Инновационная культура общества» (Киев), «Новейшие силовые установки и двигатели» (Запорожье), «Энергетика устойчивого развития» (Киев) [2].

В последние годы активизировалась подготовительная работа по созданию кластерных структур на основе крупных промышленных корпораций, сетевых структур в Казахстане. В мартовском 2004 г. Послании Президента народу страны идея кластерного развития определена в качестве основного метода диверсификации ее экономики. С этого же года АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» совместно с консалтинговой компанией США «JE Austin» реализует проект по оценке конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики, конечной целью которого является создание в стране кластеров. К настоящему времени определены отрасли, в которых будут создаваться «пилотные» кластеры: металлургия (Центральный Казахстан), нефтегазовое машиностроение (Западный Казахстан), текстильный (Южный Казахстан), пищевая промышленность (сельскохозяйственные области), производство строительных материалов (Алматинская область), туризм (Алматы), транспортная логистика (транспортный коридор

между Китаем и Европой) [10]. В то же время многие казахские ученые считают, что в стране имеются потенциальные возможности создания ряда кластеров и в других секторах экономики – нефтяной и газовой промышленности, биотехнологиях, фармацевтике, химической промышленности, машиностроении, информационных технологиях. Возможно также создание межгосударственных кластеров, в том числе в сотрудничестве с Россией.

Сегодня каждый регион идет своим путем в этой области, повторяя уже пройденные другими регионами шаги, повторяя те же ошибки – имеет смысл этот опыт обобщить, осознать и создать некую типовую модель инновационной системы региона, с теми функциями, которые в достаточной степени реализуют новую идеологию. Целесообразно адаптировать то, что создано в отдельных регионах для реализации задач, которые сейчас стоят перед экономикой, нарастить эти системы недостающими звеньями и сгруппировать получившиеся системы в единый инновационный кластер.

Таким образом, создание кластеров отражает новый, более высокий этап развития инновационной среды. Причем кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Полнота и гармоничное сочетание необходимых элементов кластера при целенаправленной информационной, организационной и экономической поддержке со стороны государства, региональных и местных властей позволяют добиться эффективного сетевого взаимодействия участников инновационного процесса в регионе, что обеспечивает ощутимый синергетический эффект инновационной деятельности и служит важным фактором инновационного развития территории [11].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грановеттер М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе // The New Times. 2010. 6 апр.
2. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://institutions.com/strategies/1928> (дата обращения: 26.05.2012).
3. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2006. 608 с.
4. Oulu Region – The Direction for Expertise. Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.
5. Егоров Н. Е. Инновационное развитие экономики региона на основе кластерного подхода. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. 212 с.
6. Рожков Г. В., Мутовин С. И., Честнов С. Н. Кластерная политика инновационного развития региона // Вопросы экономических наук. 2009. № 4. С. 54–57.
7. Куркудинова Е. В. Формирование конкурентоспособных кластеров в регионах России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Элиста, 2012. 25 с.
8. Акинфеева Е. В. Формирование и развитие региональных кластеров // Наука. Инновации. Образование. М.: РИЭПП, 2008. Вып. 7. С. 177–191.
9. Краснокутский П. А. Инновационное развитие регионов на основе проведения кластерной политики: проблемы и перспективы // Управление инновациями 2009: материалы междунар. науч.-практ. конф. М.: ЛЕНАНД, 2009. С. 262–266.
10. Ли С. Кластеры – новые формы организации инновационного процесса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.naukazar.kz> (дата обращения: 26.05.2012).
11. Фролов С. Е. Формирование региональных инновационных кластеров в условиях развития национальной инновационной системы России // Научные исследования и инновации. Научный журнал ПермьГУ. 2008. Т. 2. № 3. С. 93–98.
12. Машенцева Г. И., Демидов В. А. Создание текстильного кластера в Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 143–146.
13. Придачук М. П., Кравченко Е. Н. Эффекты кластеризации российской экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 110–113.
14. Денисова И. Н. Особенности международной конкуренции и кластеризации экономики в условиях глобализации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 10. С. 18–32.

REFERENCES

1. Granovetter M. Success of innovation cluster is based on the openness, flexibility and freedom // The New Times. 6 April. 2010.
2. Lentchuk E. B., Vlaskin G. A. Cluster approach in the strategy of innovation development of foreign countries [Electronic resource]. Access mode: <http://institutions.com/strategies/1928> (date of viewing: 26.05.2012).

3. Porter M. Competition. M.: Publishing house 'Wiklliams', 2006. 608 p.
4. Oulu Region – The Direction for Expertise. Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.
5. Egorov N. E. Innovation development of the regional economics on the basis of cluster approach. SPb.: Publishing house of Polytechnical University, 2010. 212 p.
6. Rozhkov G. V., Mutovin S. I., Chestnov S. N. Cluster policy of the region innovation development // Issues of the economic sciences. 2009. # 4. P. 54–57.
7. Kurkudinova E. V. Formation of competitive clusters in the regions of Russia // Abstract for the degree of the candidate of economics. Elista, 2012. 25 p.
8. Akinfeyeva E. V. Formation and development of the regional clusters // Bulletin 'Science. Innovations. Education'. M.: RIEPP, 2008. # 7. P. 177–191.
9. Krasnokutsky P. A. Innovation development of the regions on the basis of cluster policy: issues and prospects // Innovations management 2009 : materials of the international scientific-practical conference. M.: LENAND, 2009. P. 262–266.
10. Lee S. Clusters are new forms of arrangement of the innovation process [Electronic resource]. Access mode: <http://www.naukakaz.kz> (date of viewing: 26.05.2012).
11. Frolov S. E. Formation of the regional innovation clusters in the environment of development of the national innovation system of Russia // Scientific researches and innovations. Scientific journal of PermGTU. 2008. V. 2. # 3. P. 93–98.
12. Mashentseva G. I., Demidov V. A. Establishing of textile cluster in Volgograd region // Business. Education. Law. Bullwtin of Volgograd Business Institute. 2008. # 5. P. 143–146.
13. 2. Pridachuk M. P., Kravchenko E. N. Effects of clustering of the Russian economics // Business. Education. Law. Bulletin od Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 110–113.
14. 3. Peculiarities of international competition and clustering of economics in the conditions of globalization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 10. P. 18–32.

УДК 336.5
ББК 65.261.5

Лукьянова Анна Васильевна,
канд. экон. наук, доцент,
ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг
(практика федеральных программ, блок региональные услуги),
г. Москва,
e-mail: avlukyanova@yandex.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ РАСХОДОВ В СОЦИАЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАДАНИЙ¹

THEORETICAL-METHODOLOGICAL ISSUES OF THE EXPENSES PLANNING SYSTEM IN THE SOCIAL BRANCHES ON THE BASIS OF THE STATE (MUNICIPAL) TASKS²

В статье рассмотрен российский и зарубежный опыт реформирования бюджетной системы. Рассматриваются, уточняются, систематизируются и структурируются методологические и методические подходы финансового планирования расходов социальных отраслей на государственные (муниципальные) услуги. В статье выделяются два основных подхода к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг в целях формирования государственных (муниципальных) заданий: нормативно-подушевой и учетно-подушевой. Отмечается, что внедрение нормативно-подушевого метода планирования дает возможность оптимизировать расходы и принять необходимые управленческие решения.

The article has examined Russian foreign experience of the budget system reforming. Methodological and methodical approaches to the financial planning of expenses of the social industries for the state (municipal) services have been reviewed, specified, systemized and structured. The article has underlined

two main approaches to the evaluation of the cost of the state (municipal) services in order to formulate the state (municipal) tasks: regulatory-personal and accounting-personal. It has been noted that introduction of the regulatory-personal method of planning provides for the possibility of optimization of expenses and make required management decisions.

Ключевые слова: оптимизация бюджетных расходов, планирование расходов, государственные (муниципальные) услуги, государственные (муниципальные) задания, система планирования расходов, нормативно-подушевой метод, социальные отрасли, бюджетные средства, бюджетирование, ориентированное на результат, финансовое планирование.

Keywords: optimization of budget expenses, expenses planning, state (municipal) services, state (municipal) tasks, system of expenses planning, regulatory-personal method, social branches, budget finds, budgeting, result-oriented, financial planning.

¹ Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами и оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» № 11-12-34006a/B.

² The research is being financially supported by RGNF and Volgograd region Administration within the frame of the scientific-research project 'Improvement of the municipal finances management mechanisms and optimization of the budget expenses in the socially valuable industries' # 11-12-3400ba/B.

Для эффективного управления системой бюджетных отношений на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления, реализации важнейших направлений бюджетной политики государства необходим четкий и отлаженный финансово-бюджетный механизм.

Бюджетный механизм, с одной стороны, опосредует совокупность организационно-финансовых, правовых отношений, складывающихся в процессе реального движения бюджетных и внебюджетных потоков финансовых ресурсов (их планирования, организации, регулирования и контроля). С другой стороны, это комплекс конкретных действий органов управления бюджетной системой и бюджетным процессом по применению финансовых инструментов, рычагов, стимулов, санкций, методических приемов и техники бюджетного планирования, организации, регулирования и контроля.

Финансово-бюджетный механизм включает в себя следующие элементы: бюджетное планирование (прогнозирование), организацию бюджетного процесса, бюджетное регулирование и бюджетный контроль и мониторинг.

Финансовое планирование расходов бюджета представляет собой процесс достижения пропорциональности и сбалансированности развития субъектов, систем на основе оптимального соответствия мобилизуемых и используемых финансовых ресурсов материально-вещественным элементам воспроизводства на основе сочетания централизованного и децентрализованного подходов, единства, непрерывности.

Целями бюджетного планирования расходов государства являются: определение источников формирования финансовых ресурсов и их общей величины; установление оптимальных пропорций распределения средств между централизованными и децентрализованными фондами, отраслями национального хозяйства и административно-территориальными подразделениями; определение конкретного направления использования ресурсов и создание необходимых резервов для оптимизации и повышения эффективности управления бюджетом.

Конкретные виды бюджетных расходов определяются рядом факторов: природой и функциями государства, уровнем социально-экономического развития страны, разветвленностью связей бюджета с народным хозяйством, административно-территориальным устройством государства, формами предоставления бюджетных средств и т. д. Сочетание этих факторов порождает ту или иную систему расходов бюджета любого государства на определенном этапе социально-экономического развития.

«Внедрение методов бюджетирования, ориентированного на результат, предполагает установление взаимосвязи между достигнутым (или ожидаемым) результатом и необходимым для его достижения объемом средств. На федеральном уровне был разработан целый ряд инструментов, при помощи которых планировалось обеспечить взаимосвязь ресурсов и ожидаемых результатов» [8, с. 195].

Совершенствование системы бюджетирования, ориентированного на результат (БОР) позволит оптимизировать ограниченные ресурсы бюджета, повысить результативность функционирования государства и качество предоставляемых им услуг.

Методы финансового планирования, основанные на реализации механизмов бюджетирования, ориентированного на результат, позволяют получить дополнительный эффект от внедрения механизмов бюджетирования в системе бюджетного управления финансами и планирова-

ния социально значимых расходов бюджетов, такой как эффект повышения прозрачности бюджетных расходов, характеризующих связь между общественной значимостью, масштабами и качеством предоставления бюджетных услуг и объемами финансирования соответствующих расходов.

«Реализуемая в последнее время концепция БОР, концепция бюджетного планирования, ориентированная на получение конкретных заранее определенных результатов, требует от участников бюджетного процесса четкого выполнения намеченных целей и ориентиров в рамках жестких бюджетных ограничений.

По сути БОР представляет собой попытку переноса на государственный сектор принципов конкурентного распределения финансовых ресурсов, оценки результативности и эффективности расходов» [11, с. 83].

В настоящее время логика реформирования бюджетного процесса подошла к своему завершающему этапу – реформе бюджетной сети учреждений. Реформа бюджетной сети подразумевает оценку и инвентаризацию всех управленческих подходов с целью оптимизации бюджетных расходов в социальных отраслях и обоснования их результативности, реализуемых на основе методологии финансового планирования. Оптимизация отраслевых бюджетных расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг является этапом в построении системы планирования расходов по уровням: бюджет федерации – бюджет субъекта РФ (муниципального образования) – отраслевой бюджет – бюджет учреждения – расходы на оказание государственных (муниципальных) услуг.

В целях разработки единого подхода к обоснованию системы планирования расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг в социально значимых отраслях в работе уточнена классификация государственных (муниципальных) услуг, позволяющая классифицировать и определить расходы бюджетов, в рамках единого методологического подхода, направляемые на финансирование государственных (муниципальных) услуг.

Классификация бюджетных услуг основывается на определении следующих элементов: потребность получателя государственной (муниципальной) услуги; направленность на конкретного получателя с выделением группы лиц, являющейся получателем данной услуги; направленность субъекта, оказывающего государственные (муниципальные) услуги, финансирование деятельности которого, осуществляется за счет бюджетных средств; направленность на реализацию прав или гарантий, закрепленных Конституцией Российской Федерации, федеральным законодательством, законодательством субъекта РФ.

Государственные (муниципальные) услуги предлагается классифицировать по признакам: 1) направленности потребностей получателя государственных (муниципальных) услуг: социально-культурные и материальные; 2) группе получателей государственных (муниципальных) услуг: индивидуальные и коллективные; 3) субъекту, оказывающему государственные (муниципальные) услуги: функциональные, предоставляемые органами исполнительной власти и гарантированные, предоставляемые органом исполнительной власти, бюджетным или автономным учреждением или иными юридическими лицами.

В соответствии с действующим законодательством и требованиями Бюджетного кодекса РФ планирование расходов бюджетов осуществляется в рамках финансирования государственных (муниципальных) услуг на основе го-

сударственных и муниципальных заданий, которые в свою очередь подразумевают в целях планирования бюджетов определение объема оказываемых отраслевых услуг и стоимости данных услуг.

Определение объема государственных (муниципальных) услуг, оказываемых в различных отраслях, основывается на определении потребности населения в данных услугах. Система учета потребности в государственных (муниципальных) услугах основывается на оценке потребности в натуральном (количественном) выражении, которая позволяет получить информацию о необходимых объемах предоставления государственных (муниципальных) услуг. Стоимостная оценка является элементом планирования расходов бюджета и позволяет сформировать целостный подход к процессу обоснования объемов бюджетных ассигнований на оказание соответствующего количества услуг на основе формализованного методологического подхода к оценке стоимости услуг. Формирование системы оценки потребности в государственных (муниципальных) услугах проводится путем анализа данных о фактических объемах предоставленных услуг и количестве потребителей услуг за предшествующие периоды с учетом наличия и степени воздействия факторов, которые непосредственно влияют на потребность в соответствующих услугах. В зависимости от специфики предоставляемых государственных (муниципальных) услуг потребность в них может оцениваться на уровне отдельного учреждения (и в дальнейшем суммироваться) и на уровне отрасли социальной сферы в целом.

Оценка потребности в государственных (муниципальных) услугах имеет яркую отраслевую специфику, которая выражается в используемых показателях и учитываемых факторах влияния, а также в самой технологии проведения оценки. Основные показатели, используемые для оценки потребности в услугах во всех социальных отраслях, сводятся в универсальные группы: показатели, характеризующие фактический объем предоставления услуги; показатели, характеризующие доступность услуги; показатели, характеризующие различные факторы, влияющие на потребность в услуге. К основным методам оценки потребности в оказании государственных (муниципальных) услуг относятся: математическое моделирование (полностью формализованный подход); использование экспертных оценок (неформализованный субъективный подход); оценка на основе сопоставления показателей доступности и фактического объема оказанных услуг (комбинированный подход).

В качестве средств прогнозирования численности получателей бюджетных услуг в исследовании выделяются следующие модели: экстраполяционная модель, сегментарная модель, модель коллективного потребления.

Основными этапами формирования перечня (реестра) государственных (муниципальных) услуг являются: определение полномочий, в соответствии с которыми предоставляются государственные (муниципальные) услуги; формирование комплексного перечня государственных (муниципальных) услуг; определение основных и дополнительных параметров услуг; формирование детализированного перечня (реестра) государственных (муниципальных) услуг.

Основными услугами, предоставляемыми за счет бюджетных средств, являются государственные (муниципальные) услуги в социальных отраслях в области образования, культуры, здравоохранения, социальной политики.

После определения этапов формирования перечня (реестра) государственных (муниципальных) услуг определяются их основные параметры и элементы в целях финансового планирования бюджетов: такие как наименование услуги, содержание услуги, категория получателей, группы получателей и поставщики услуг.

Необходимо отметить, что законодательство не указывает на то, какие конкретно услуги должны быть реализованы в рамках того или иного полномочия. Данная конкретизация позволит учесть региональные и муниципальные особенности отраслевых учреждений, а так же возможности бюджетов по финансированию основных приоритетных государственных (муниципальных) услуг, финансируемых в рамках субсидирования по государственным (муниципальным) заданиям.

Определение типовых и нетиповых расходов бюджета региона или муниципального образования является дополнительным этапом инвентаризации отраслевых услуг и формирования детализированных реестров услуг. После проведения такой инвентаризации отраслевых услуг могут быть сформированы детализированные перечни услуг, позволяющие провести процесс планирования расходов бюджетов на соответствующие отраслевые расходы с максимальной эффективностью.

Эффективность расходов на оказание социальных услуг основана на построении оптимальной модели финансового управления расходами в каждом учреждении или организации, оказывающих государственную (муниципальную) услугу. В свою очередь построение эффективной финансовой модели на уровне учреждения подразумевает обоснованность всех расходов (затрат) данного учреждения в рамках оказываемых услуг, а также расчет их полной стоимости. Для формирования полной стоимости государственных (муниципальных) услуг необходимо произвести расчет полной суммы затрат на ее оказание.

Использование в бюджетном процессе современных методов расчета затрат является неотъемлемой частью эффективного и результативного управления государственными финансами, которое позволяет: во-первых, определить полную стоимость государственных услуг; во-вторых, повысить обоснованность расчетов стоимости государственных услуг; в-третьих, оценить соответствие объема и качества предоставления государственных услуг с объемом их финансирования; в-четвертых, выявить и нивелировать по возможности риски социальных последствий при изменениях объемов финансирования государственных услуг учреждений социальной сферы.

«В рамках внедрения среднесрочного бюджетного планирования в Волгоградской области проделана большая работа, связанная с изменениями действующего регионального законодательства в части планирования и управления финансами, изменения систем отчетности, систем текущего мониторинга и контроля за результатами» [10, с. 69].

Процесс формирования бюджетов при планировании расходов социальных отраслей основывается на построении единого механизма, включающего финансирование посредством выделения субсидий отраслевым учреждениям и финансирования ведомственных и долгосрочных целевых программ. В целях финансового планирования расходов бюджетов на выделение субсидий проводится расчет полной стоимости государственных (муниципальных) услуг отраслевых учреждений, оказывающих данные услуги, который включает в себя два основных этапа: сбор данных обо всех затратах на оказываемую услугу,

распределение затрат между услугами, предоставляемыми учреждением.

Основная цель создания системы учета потребности в услугах, оказываемых за счет средств бюджета (бюджетных услуг), заключается в повышении качества планирования бюджетных расходов на основе определения наиболее необходимых конкретных направлений финансирования путем создания системы регулярной оценки уровня финансового обеспечения того или иного государственного полномочия.

На основе сопоставления объемов финансирования бюджетной услуги и потребности хозяйствующих субъектов (в первую очередь – населения) в получении данной услуги можно решать задачи перераспределения расходов в пользу тех функций региональных органов власти, которые удовлетворяют спрос в наименьшей мере, за счет других направлений. Так как система учета потребности в предоставляемых государственных (муниципальных) услугах за счет средств бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований основывается на двух ключевых инструментах: формирование перечня (реестра) государственных (муниципальных) услуг; формирование оценки потребности в оказании государственных (муниципальных) услуг (в натуральном выражении)

Основными принципами формирования перечня (реестра) государственных (муниципальных) услуг являются: классификация услуг по принципу проблемно-целевой ориентированности; сопоставимость с полномочиями, закрепленными за органами исполнительной власти субъектов РФ и муниципальных образований; обеспечение гармонизации перечня (реестра) государственных (муниципальных) услуг с реестром расходных обязательств.

Наряду с этим также обосновывается необходимость применения двух видов перечней государственных (муниципальных) услуг: сводного комплексного перечня государственных (муниципальных) услуг и детализированного отраслевого перечня государственных (муниципальных) услуг.

Предлагается два основных подхода к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг в целях формирования государственных (муниципальных) заданий: нормативно-подушевой и учетно-подушевой.

При использовании учетно-подушевого метода стоимость бюджетных услуг рассчитывается на основе фактических расходов бюджетных учреждений путем индексации этих расходов и деления на фактическое число единиц услуги. Данный метод применим, если все учреждения предоставляют не более одной услуги.

Преимуществом нормативно-подушевого метода является объективность расчета, который проводится с учетом всех факторов влияющих на стоимость государственной (муниципальной) услуги. При формировании объема необходимого финансирования все услуги при применении нормативно-подушевого метода рассчитываются на основе деления расходов по каждой услуге на прямые и косвенные расходы, и расчет производится на основе «прямого счета».

Методика определения затрат на оказание единицы государственной (муниципальной) услуги в части прямых затрат должна учитывать отраслевую специфику, особенности категорий получателей государственных (муниципальных) услуг, особенности параметров самой услуги и особенности учреждений, предоставляющих данный вид услуги.

При определении косвенных нормативных затрат может быть использован единый методологический подход, так как данный вид затрат должен в первую очередь осно-

вываться на приведении стоимости текущего содержания учреждения к нормативу, и данный параметр не должен быть зависимым от внешних и внутренних субъективных критериев, а затраты учреждений на зарплату административно-управленческого персонала и административного персонала должны учитывать количество потребителей и быть от этого показателя в прямой пропорциональной зависимости.

Подходы к определению расчетно-нормативных затрат в разрезе отраслей в целом по сети учреждений включают в себя расчет всех расходов на оказание всей совокупности услуг сети учреждений. В работе доказано, что финансовая модель должна носить единый характер и быть применима для расчета стоимости государственных (муниципальных) услуг в любой социальной отрасли.

Нормативные затраты на финансовое обеспечение выполнения государственных (муниципальных) заданий определяются как сумма расчетно-нормативных затрат на оказание всех государственных (муниципальных) услуг, входящих в государственное (муниципальное) задание.

Предложенные методические и методологические подходы адаптированы на примере таких основных социально значимых отраслей, как: образование на примере дошкольного, общего и дополнительного образования детей, культура, здравоохранение. Рассмотрены различные методические подходы к определению стоимости государственных и муниципальных услуг в социальных отраслях на примере отрасли «Образование».

Результаты расчетов предложенной модели нормативно-подушевого финансирования для учреждений общего образования представлены на рис. 1.



Рис. 1. Сравнительный анализ фактического и нормативного финансирования учреждений общего образования, руб. в год

На рис. 1 видно, что при планировании расходов нормативно-подушевым методом объем финансирования также значительно меняется. Как уже было отмечено, такая дифференциация полученных значений зависит от множества факторов, таких как нормативная и фактическая наполняемость учреждений, формирование тарифов и лимитов на коммунальные расходы, обоснованность штатных расписаний административно-управленческого персонала, дополнительных педагогов, младшего обслуживающего персонала, рационального использования имеющихся площадей, особенностей территориального расположения. Тем не менее внедрение нормативно-подушевого метода планирования дает возможность оптимизировать расходы и принять необходимые управленческие решения.

Для иллюстрации приведенных методологических разработок приведен сравнительный анализ семи учреждений общего образования в части расчетных расходов на одного учащегося и фактических расходов на одного учащегося.

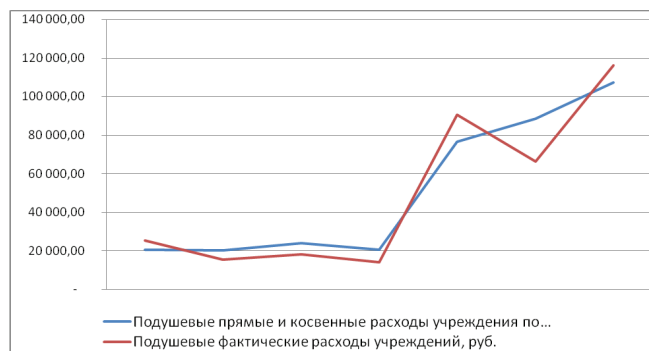


Рис. 2. Сравнительный анализ подушевых прямых и косвенных расходов и фактических расходов учреждений

Как видно из проведенного анализа, внедрение нормативно-подушевого финансирования способствует сглаживанию дифференциации расходов учреждений (рис. 2).

В то же время расчеты показывают превышение расчетных объемов ассигнований над фактическими на 6 % (рис. 4). Данные превышения являются приемлемыми, если общая дифференциация по отрасли сводится до 0,5 %, в противном случае существует необходимость дополнительных решений.

Следующий пример (рис. 3), приведенный на основе данных полного расчета всей сети общеобразовательных учреждений муниципального образования, показывает возможности сглаживания дифференциации в системе планирования и финансирования расходов, так как выборка включает большее количество учреждений.

Сравнительный анализ фактического и нормативного объема финансирования учреждений

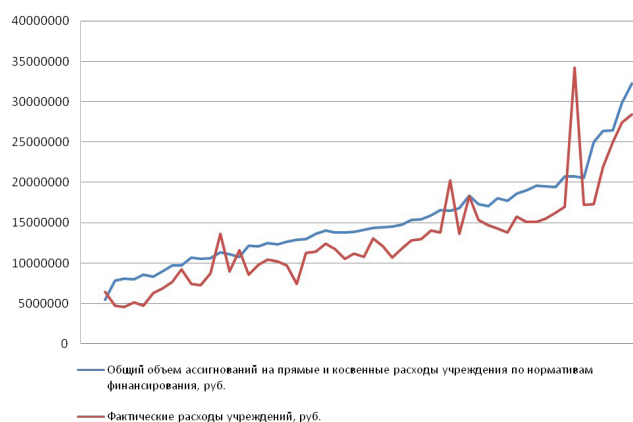


Рис. 3. Сравнительный анализ фактического и нормативного объема финансирования общеобразовательных учреждений при планировании расходов бюджета нормативно-подушевым методом

Таким образом, были рассмотрены модели нормативно-подушевого финансирования на примере общеобразовательных учреждений.

На основе проведенного анализа можно сделать выводы о целесообразности внедрения данных методов. Эмпирический анализ показал возможности повышения эффективности системы управления расходами общеобразовательных учреждений в условиях перехода от сметного финансирования к финансированию государственных (муниципальных) услуг. Указанный подход применим в любой социальной сфере при расчете стоимости государственных (муниципальных) услуг и при формировании проектов бюджетов как отрасли, так и в целом региональных и муниципальных.

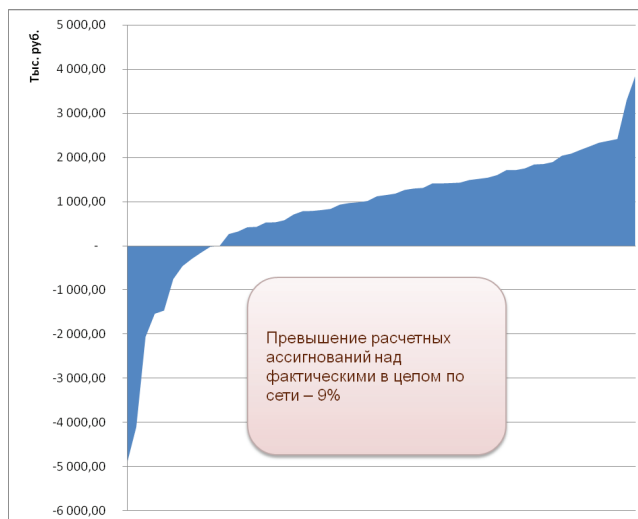


Рис. 4. Анализ соотношения нормативных и фактических объемов финансирования расходов общеобразовательных учреждений при внедрении методов нормативно-подушевого финансирования

На текущий момент можно выделить ряд проблемных областей, с которыми сталкиваются все участники бюджетного процесса при переходе от сметного, затратного финансирования к финансированию бюджетных услуг.

Первой проблемой является отсутствие единых государственных стандартов оказания услуг.

В настоящее время понятие стандарт услуги связан с понятием качества услуги. Стандарты качества проработаны во многих субъектах РФ в различных отраслях. Стандарты качества отвечают на вопросы либо эффективности работы в целом учреждения и сферы и рассчитываются по эмпирическим показателям либо показывают социальную эффективность, оцененную на основе уставленных экспертным путем индикаторов.

Тем не менее вопрос определения «гарантированного стандарта» для расчета «гарантированной цены» за единицу услуги, которая могла бы быть подтверждена нормами, установленными законодательно, остается нерешенным.

В настоящее время нормы, характеризующие государственные услуги и прописанные законодательно, носят либо рамочный, либо разрешительный характер. Общий подход к тому, что такое «гарантированный стандарт» государственной услуги, который включал бы и стандарт качества и расчет обоснованной стоимости государственной услуги – не выработан.

Единый гарантированный стандарт государственной услуги должен включать гарантированную и нормативно обоснованную стоимость единицы государственной услуги и стандарт качества государственной услуги.

При наличии «гарантированной цены» на услугу, оценка эффективности финансирования подведомственной сети учреждений становится максимально прозрачна, появляется возможность проводить анализ планирования и управления расходами учреждений, оценивать социальную эффективность расходов.

Второй немаловажной проблемной областью является невозможность выполнения всех регламентированных требований по процессу оказания государственной услуги в рамках существующего бюджета.

В Волгоградской области одним из важнейших направлений проводимой реформы бюджетного процесса

является создание в регионе нормативно-правовой основы для оптимизации действующей сети бюджетных учреждений и преодоления государственной монополии на оказание социальных услуг...» [6, с. 137].

Достаточно часто расчет на основе и с учетом всех основных федеральных и региональных норм, прописанных законодательно, в оценке стоимости услуги приводит к необходимости увеличения объемов ассигнований на их финансирование в сравнении с фактическим объемом финансирования. Тем не менее это происходит не со всеми статьями расходов по услуге, и эта проблема решается на уровне подведомственного учреждения за счет построения обоснованной системы расходов и на уровне главного распорядителя бюджетных средств, которые должны прописать четкую методику оценки стоимости государственных услуг. Данные управленческие решения должны приниматься совместно органами исполнительной власти и подведомственными учреждениями с учетом отраслевых особенностей и контролироваться финансовым органом субъекта РФ.

При невозможности решения данной проблемы на уровне учреждения путем оптимизации его деятельности возможным путем ее решения может являться закрепление «временных» стандартов и правил оказания услуг, позволяющих рассчитать стоимость государственных услуг, «укладывающуюся» в реальные возможности бюджета по их финансированию. Данное закрепление может осуществляться в рамках Порядка определения нормативных затрат на оказание услуг, который должен приниматься ГРБС по каждой услуге и уточняться при необходимости.

Третьей проблемой является невозможность в некоторых случаях резкого изменения объемов финансирования бюджетных учреждений в связи с переходом на нормативно-подушное финансирование (для этого необходимо устанавливать переходный (адаптационный) период).

Переход на новые формы финансирования возможен только с учетом адаптационных механизмов, позволяющих отраслевым управлениям, на время принятия и внедрения новой методологии в расчетах стоимости, использовать подходы к расчетам от фактического уровня финансирования на ограниченный период (1–3 года). Примеры реализации адаптационных периодов приведены на рис. 5 и в табл. 1.

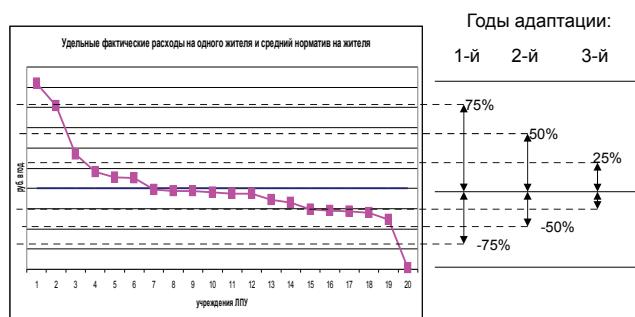


Рис. 5. Адаптация нормативного финансирования в части прямых затрат

Следующей проблемой является сопротивление главных распорядителей и получателей бюджетных средств нововведениям с учетом возможных рисков перехода. Данная проблема связана с необходимостью перехода на новые методы финансирования и соответственно возможного его снижения и решается путем создания договоренностей отраслевых ГРБС с финансовыми управлениями о сохра-

нении выявленных резервов в отраслях, а также путем проведения обучающих семинаров для бюджетополучателей, разъясняющих преимущества внедрения и использования новых подходов к финансированию.

Таблица 1

Адаптация нормативного финансирования в части косвенных затрат

Годы адаптации	Методика расчета	Мероприятия перехода
1	Традиционный подход от фактически сложившихся затрат	Выявление нетиповых косвенных расходов
2	Комбинирование традиционного подхода с нормативно-подушным	Выработка норм для финансирования косвенных затрат
3	Нормативно-подушное	Разработка методики определения стоимости услуг

Обобщая изложенные проблемы и пути их решения, можно утверждать, что нивелирование рисков возникновения данных проблем может быть основано на:

- применении адаптационных механизмов перехода;
- разработке четких методик определения стоимости по каждой социально значимой отрасли и закреплении их в нормативно-правовых актах;
- планировании социальных последствий при принятии решений;
- массовом информировании населения о проводимых в отраслях и в бюджетной сфере изменениях.

Также можно выделить все преимущества, получаемые участниками бюджетного процесса в результате внедрения системы учета бюджетных расходов в разрезе услуг, которые можно разделить на краткосрочные – в пределах одного-двух лет, и долгосрочные – два и более года.

К краткосрочным преимуществам относятся следующие:

Для финансовых органов субъекта РФ – определение обоснованной нормативной стоимости услуг и контроль объективных потребностей по отраслям в бюджетных ассигнованиях на текущие расходы.

Для главных распорядителей бюджетных средств это формирование полного и объективного реестра услуг, финансируемых из бюджета, обоснование ассигнований на основе нормативов.

Для получателей бюджетных средств обоснование запросов в увеличении финансирования на основе обоснованного расчета нормативов и потребности рассчитанной исходя из количества потребителей.

К основным долгосрочным преимуществам можно отнести следующие.

Для финансовых органов это выявление неэффективных расходов и возможности их перенаправления на более приоритетные статьи, а также возможность мониторинга расходов с учетом их обоснованности.

Для главных распорядителей бюджетных средств это анализ результатов работы получателей бюджетных средств путем сопоставления плана и факта расходов в разрезе услуг, повышение качества финансового менеджмента получателей бюджетных средств за счет перехода на нормативное финансирование.

Для получателей бюджетных средств преимуществами являются повышение самостоятельности в управлении учреждением и возможность выбора направлений расходов для повышения результатов работы.

Как краткосрочные, так и долгосрочные преимущества позволяют всем участникам бюджетного процесса определиться и выработать условия взаимодействия и работы при

формировании общей системы планирования и учета бюджетных расходов, оптимизировать данные расходы и повысить их эффективность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
2. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федер. закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 31. Ст. 4179.
3. Об образовании : закон РФ от 10.07.1992 № 3266-1 (ред. от 01.04.2012) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 150.
4. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов : указ Президента РФ № 607 // Собрание законодательства РФ. 2008. № 18. Ст. 2003; Бюджетная стратегия РФ на период до 2023 г., проект Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/registry> (дата обращения: 01.05.2012).
5. О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания (вместе с Положением о формировании государственного задания в отношении федеральных бюджетных и казенных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания) : постановление Правительства РФ от 02.09.2010 № 671 (ред. от 19.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 37. Ст. 4686.
6. Бюджетная политика и качество жизни населения России (региональный уровень: проблемы и решения) / под ред. д. э. н., проф. А. Н. Ващенко, д.э.н., проф. С. П. Сазонова. Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2012. 300 с.
7. Лукьянова А. В. Планирование социально значимых расходов на региональном уровне (методология на основе инструментов системы бюджетирования, ориентированного на результат). Волгоград: Царицынская полиграфическая компания, 2010. 408 с.
8. Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне. Т. IV. Управление бюджетными расходами / под общ. ред. А. М. Лаврова. М.: Деловая и профессиональная литература, 2008. 535 с.
9. Совершенствование механизмов государственного и муниципального финансово-казначейского контроля на субфедеральном уровне : монография / под ред. С. П. Сазонова; Юж. секция содействия развитию экон. отд. обществ, наук РАН, ГОУ ВПО «ВолгГТУ», Фонд «НИЦ экон. и финанс. политики рег.». Волгоград: Царицынская полиграфическая компания, 2010. 450 с.
10. Повышение эффективности и качества финансового менеджмента региональной бюджетной политики : монография / под общ. ред. С. П. Сазонова. Волгоград: Царицынская полиграфическая компания. 2009. 420 с.
11. Косинова Н. Н., Сазонов С. П., Ефремова М. С. Повышение эффективности бюджетных расходов на региональном и муниципальном уровнях. Волгоград: Царицынская полиграфическая компания, 2011. 268 с.

REFERENCES

1. Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 # 145-FZ (revision as of 03.12.2011) (revised and amended on 01.01.2012) // Collection of the RF legislation. 1998. # 31. Article 3823.
2. On arrangement of rendering the state and municipal services : federal law dated 27.07.2010 # 210-FZ (revision as of 03.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2010. # 31. Article 4179.
3. On education : RF law dated 10.07.1992 # 3266-1 (revision as of 01.04.2012) // Collection of the RF legislation. 1996. # 3. Article 150.
4. On evaluation of effectiveness of the local self-government authorities of the city districts and municipal areas: Order of the RF President # 607 // Collection of the RF legislation. 2008. # 18. Article 2003; RF budget strategy for the period through 2023, draft of the RF Ministry of Finances [Electronic resource]. Access mode: <http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/registry> (date of viewing: 01.05.2012).
5. On the procedure of formation of the state task regarding the federal state agencies and financial assurance of performance of the state task (together with the Provision on formation of the state task regarding the federal budget and state agencies and financial assurance of performance of the state tasks” : decree of the RF Government dated 02.09.2010 # 671 (revision as of 19.08.2011) // Collection of the RF legislation. 2010. # 37. Article 4686.
6. Budget policy and Russia population life quality (regional level: issues and solutions) / edited by A. N. Vashchenko, doctor of economics, professor; S. P. Sazonov, doctor of economics, professor. Volgograd: PrinTerra-Design, 2012. 300 p.
7. Lukyanova A. V. Planning of socially-valuable expenses at the regional level (methodology on the basis of the tools of the budgeting system oriented on the result). Volgograd: Tsaritsinskaya printing company, 2010. 408 p.
8. Guidelines for management of the public finances at the regional and municipal level. Vol. IV. Management of budget expenses / edited by A. M. Lavrov. M.: Business and professional literature, 2008. 535 p.
9. Improvement of mechanisms of the state and municipal financial-treasury control at the sub-federal level : monograph / edited by S. P. Sazonov; South division of supporting economic development of the society, RAN, GOU VPO VolgGTU, 'Economic and financial policy NITs' foundation. Volgograd: Tsaritsinskaya printing company, 2010. 450 p.
10. Increasing of effectiveness and quality of financial management of the regional budget policy : monograph / edited by S.P. Sazonov. Volgograd: Tsaritsinskaya printing company, 2009. 420 p.
11. Kosinova N. N., Sazonov S. P., Efremova M. S. Increasing of effectiveness of the budget expenses at the regional and municipal levels. Volgograd: Tsaritsinskaya printing company, 2011. 268 p.

УДК 331.5
ББК 65.240.5

Сафонова Ольга Евгеньевна,

канд. экон. наук, доцент каф. информационных систем и технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,

e-mail: safonova_oe@mail.ru;

Филиппов Михаил Владимирович,

канд. тех. наук, доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,

e-mail: m_filippov@rambler.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ТРУДА РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СТРУКТУРИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ФАКТОРА

IMPROVEMENT OF THE REGIONAL LABOUR MARKET MANAGEMENT ON THE BASIS OF THE INFORMATION FACTOR STRUCTURING

В статье предлагается использовать механизм информационного обеспечения управления региональным рынком труда для эффективного принятия решений. Методологическую основу формирования аналитической составляющей механизма информационного обеспечения управления региональным рынком труда образует оценка эффективности его функционирования, которая представлена системой показателей спроса и предложения на рынке труда; позиционированием территорий с помощью иерархического рейтинга и структурным анализом состояния рынка труда, что позволяет оптимизировать управленческие воздействия на различных уровнях его организации.

In the article we suggest using the mechanism of information support of the regional labor market management for effective decision-making. The methodological basis of forming the analytical constituent of the information support mechanism of the regional labor market management is the assessment of the effectiveness of its activity, which is presented by the system of indices of demand and supply at the labor market; by the positioning of territories with the help of hierarchical rating and structural analysis of the labor market condition, which allows optimizing management influences at different levels of its arrangement.

Ключевые слова: региональный рынок труда, моделирование, концептуальная модель, мониторинг, механизм информационного обеспечения, информационно-аналитическая система, регулирование рынка труда, макроэкономические индикаторы, рейтинг, многофакторная оценка.

Keywords: regional labor market, modeling, conceptual model, monitoring, mechanism of information support, information and analytical system, market regulation, macroeconomic indicators, rating, multifactor evaluation.

Массовое развитие информационных технологий обуславливает формирование механизмов информационного обеспечения управления нового типа, адекватно отражающих динамику и эволюцию региональной хозяйственной системы, с соответствующими целями, методами, структурами, инструментами, организационными и экономическими средствами. Цель разработки механизма информационного обеспечения – повышение качества управления рынком труда на основе повышения достоверности и своевременности данных, необходимых для принятия решений.

Основным признаком, позволяющим судить о качестве функционирования механизма информационного обеспе-

чения на региональном рынке труда, является недостаток или избыток данных. Чем больше данных не хватает для обоснованного решения задач управления, чем ниже их достоверность, чем больше они запаздывают, тем хуже состояние системы информации. Излишние сведения переполняют каналы системы управления. В результате субъекты регионального рынка труда оказываются не в состоянии отделить действительно нужные и важные сведения от малоценных и вообще не относящихся к делу. Качество решений при этом не улучшается, так как вместо анализа информации время уходит на ее поиск и отбор.

Признавая важность качественного состояния используемой при регулировании рынка труда информации, следует отметить одно важное обстоятельство. Эта информация должна быть разнородна по сути, а точнее говоря, функционально различна. Так, информация, необходимая для выявления существующих на региональном рынке труда проблем, их систематизации и ранжирования, может быть классифицирована как аналитико-проблемная информация. Другая же часть информационного поля, которая будет использована для экономического обоснования управленческого решения (например, об объеме проведения мероприятий обеспечения занятости), может быть охарактеризована как аналитико-конструктивная. Функциональные различия информации не могут не предполагать специфики их показателей. Так, для аналитико-проблемной информации, призванной выявить существующие проблемные места в управлении региональным рынком труда, основными показателями будут макроэкономические индикаторы (коэффициент напряженности, уровень безработицы, количество вакансий, средняя продолжительность безработицы в регионе и т. д.). Что же касается аналитико-конструктивной информации, назначение которой – обосновать те или иные управленческие решения для региона, определить их эффективность, то для этого необходимы, прежде всего, микроэкономические индикаторы: доля безработных мужчин и женщин, удельный вес вакансий отрасли в общем числе рабочих мест, заработная плата и т. п.

Целесообразно выделение трех основных потоков информации, формирующейся в процессе функционирования регионального рынка труда: аналитический, регулирующий и обеспечивающий. Под информационным потоком на рынке труда будем понимать сумму единиц информации о состоянии и перспективах развития рынка труда, полу-

чаемой или передаваемой в одном направлении субъектам и институтам инфраструктуры рынка труда. Направление движения информационных потоков определяется начальным и конечным пунктами передачи или получения информации. Формирование информационных потоков подразумевает выбор субъектов и объектов информационного сотрудничества на рынке труда, оптимизацию объема, качества и структуры единиц информации, определение периода и срока получения или передачи данных.

Аналитический – это поток первичной информации о потребности в рабочей силе, эффективности и тенденциях развития управляемого объекта (от управляемой подсистемы к исполнительному органу, от исполнительного органа к управляющей подсистеме, от управляемой подсистемы к внешней среде, от внешней среды к управляющей подсистеме);

Регулирующий – это поток принятых решений, а также любого другого вида вторичной информации, полученной в результате переработки первичных данных в информационно-анализирующей подсистеме (от органа, принимающего решение к исполнителю).

Обеспечивающий – это поток информации, сопровождающей конкретные управленческие воздействия (от исполнителя к управляемой подсистеме, от управляющей подсистемы к управляемому объекту).

Механизм информационного обеспечения регионального рынка труда можно определить как совокупность логических приемов и средств преобразования исходных данных в систему pertinentной информации, обеспечивающей коммуникацию его участников и принятие решений (рис. 1).

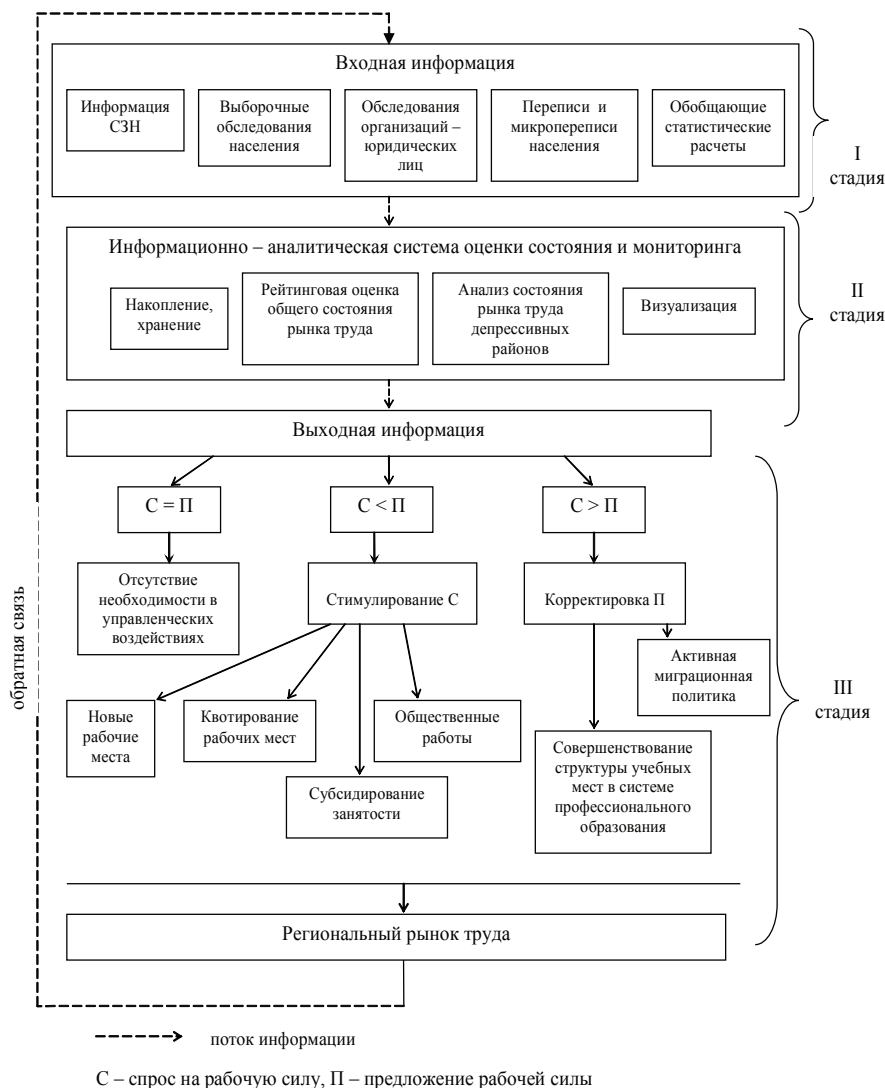


Рис. 1. Механизм информационного обеспечения регионального рынка труда

Он является функциональной составляющей системы управления региональным рынком труда и способствует эффективной реализации его целей и задач. Его элементами являются: структурированные информационные ресурсы; средства накопления и обработки данных и средства информационного взаимодействия, а также блок аналитической обработки данных, которые объединены в три стадии воспроизводства информации – сбора, преобразования и потребления.

Входящая информация – данные служб занятости населения, выборочных обследований по проблемам занятости,

обследования организаций и юридических лиц, переписи и микропереписи населения, обобщающие статистические расчеты. В процессе разработки информационного обеспечения определяются состав показателей, необходимых для анализа и оценки состояния рынка труда региона, их объемно-временные характеристики и информационные связи. Выходная информация – аналитическая информация о состоянии рынка труда районов.

Средства накопления, обработки данных и средства информационного взаимодействия представлены

в спроектированной автором информационно-аналитической системе, позволяющей проводить эффективную оценку состояния рынка труда и осуществлять поддержку принятия управленческих решений. Информационная система представляет собой технологическую базу моделирования в виде интегрированной информационно-аналитической системы, обеспечивающей реализацию предлагаемой информационной технологии и работу с результатами достаточно широкого круга пользователей. Данная система позволяет ранжировать территориально-локализованные образования региона по общему состоянию рынка труда и выявить наиболее проблемные районы; видеть динамику их развития; определить факторы, негативно влияющие на рынок труда региона; спрогнозировать развитие ситуации в районах области; реализует графическую интерпретацию информации для визуального восприятия.

Информационно-аналитическая система рассчитана на широкий круг пользователей – органы государственной власти (законодательной и исполнительной), для которых данная система выступает как информационная поддержка функций государственного управления; предприятия и организации – для которых это средство поддержки принятия оптимальных экономических решений; научные организации – информационная поддержка исследований в сфере социально – экономических отношений; «физические лица» – различного рода частные потребители информации, для которых генерируемая системой информация является ориентиром в процессе выбора профессии, поиска работы. Здесь можно отдельно выделить одну из сфер, в которой остро стоит проблема занятости и текучести кадров. Речь идет о сфере сервиса. В развитых странах сервисный сектор составляет около 70 % мирового ВВП. С этим связана и высокая занятость населения в сфере услуг. Например, в США это значение составляет около 79 % занятого населения, в Великобритании – 76 %, во Франции – 74 %. В нашей стране доля сервисного сектора составляет около 60 % и, несомненно, будет увеличиваться [3]. Соответственно значительная часть населения будет занята в данной сфере. Однако для данной сферы характерна высокая текучесть кадров. Учитывая это, информационно-аналитическая система позволит оперативно управлять региональным рынком труда.

Методологическую основу формирования аналитической составляющей механизма информационного обеспечения управления региональным рынком труда образует оценка эффективности его функционирования, что позволяет оптимизировать управленческие воздействия на различных уровнях его организации и выявить две функциональные группы показателей: определяющие макросостояние рынка труда региона и его территориально-локализованных образований и определяющие направления управленческих воздействий в районах, нуждающихся в регулировании.

Методика оценки эффективности функционирования регионального рынка труда на основе его концептуальной

модели включает: макроэкономическую оценку посредством системы относительных показателей; позиционирование территориально-локализованных образований с помощью иерархического рейтинга; анализ состояния рынка труда депрессивных районов на основе количественно-качественных характеристик безработного и экономически активного населения в структуре спроса и предложения. Она представляет собой системно-организованную последовательность операций, выполняемых над информацией с использованием средств и методов автоматизации (см. рис. 2).

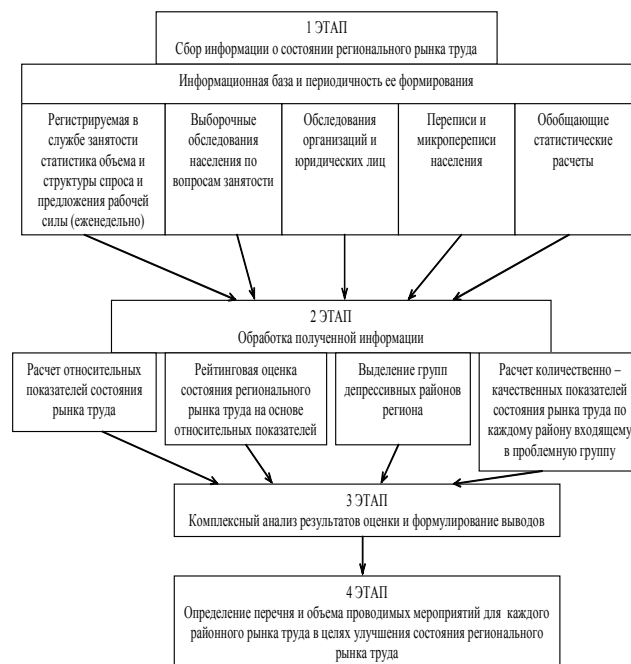


Рис. 2. Этапы обработки информации о состоянии рынка труда региона

Первый этап «Многофакторная макроэкономическая оценка состояния регионального рынка труда». Предлагается система многофакторной оценки состояния регионального рынка труда, содержащая 16 расчетных относительных показателей. В качестве показателей, характеризующих общее состояние рынка труда региона, из массива существующих показателей были выделены следующие (табл. 1). Данная система показателей позволяет определить макросостояние регионального рынка труда, выявить существующие проблемы в управлении им. Под состоянием рынка труда понимается совокупность конкретных значений иерархически взаимосвязанных показателей концептуальной модели. Система макропоказателей используется в качестве основания для проведения сравнительного анализа рынков труда различных, неоднородных объектов исследования.

Таблица 1

Система макропоказателей многофакторной оценки состояния регионального рынка труда

Сi	Наименование показателя	Метод расчета
С1	Уровень экономической активности, %	Численность экономически активного населения по отношению к общей численности населения
С2	Уровень занятости, %	Численность занятых (на конец отчетного периода) по отношению к экономически активному населению
С3	Уровень общей безработицы, %	Общая численность безработных (на конец отчетного периода) по отношению к численности экономически активного населения
С4	Доля ищущих работу в общей численности экономически активного населения	Численность ищущих работу (на конец отчетного периода) по отношению к численности экономически активного населения

Окончание табл. 1

Сi	Наименование показателя	Метод расчета
C5	Уровень зарегистрированной безработицы, %	Численность зарегистрированных безработных по отношению к экономически активному населению
C6	Коэффициент напряженности	Число зарегистрированных безработных по отношению к числу заявленных предприятиями вакансий
C7	Доля безработных граждан в общей численности граждан, ищущих работу, %	Численность зарегистрированных безработных граждан по отношению к численности граждан, ищущих работу
C8	Удельный вес в составе безработных лиц, состоящих на учете более одного года, %	Численность безработных, стоящих на учете более года, по отношению к числу зарегистрированных безработных
C9	Средняя продолжительность безработицы, мес.	Продолжительность поиска работы
C10	Уровень интенсивности ожидаемого высвобождения, %	Численность высвобождаемых работников по отношению к среднесписочной численности занятых
C13	Удельный вес вакансий на одного зарегистрированного безработного, %	Число заявленных предприятиями вакансий (на конец отчетного периода) по отношению к численности зарегистрированных безработных (на конец отчетного периода)
C14	Уровень вакансий, %	Число заявленных вакансий по отношению к числу занятых рабочих мест
C15	Средняя заработная плата, руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) работников
C16	Доля работников, выходящих на пенсию в общей численности занятых	Численность работников, выходящих на пенсию, по отношению к численности занятых

Вторым этапом методики диагностики развития рынка труда является «Позиционирование территориально-локализованных образований по состоянию рынка труда посредством рейтинг-технологии [1]». Основной целью рейтинга является сравнение районов с точки зрения их общего состояния для дальнейшего детализированного рассмотрения. В основу рейтинга положена разработанная система относительных показателей (см. табл. 1), комплексно характеризующая общее состояние регионального рынка труда, она позволяет проводить методологически оправданные межрайонные сравнения и выделить наиболее проблемные районы. На основании данной оценки и выделения проблемных, с точки зрения состояния рынка труда, районов можно осуществить дальнейшее детализированное рассмотрение состояния рынка труда районов, находящихся на нижних строчках рейтинга.

Третий этап методики «Анализ рынка труда отдельных территориально-локализованных районов на ос-

нове количественно-качественных его характеристик» (табл. 2).

Анализ состояния рынка труда депрессивных районов по результатам 2-го этапа посредством анализа структуры спроса и предложения на основе количественно-качественных показателей позволяет характеризовать структуру спроса и предложения для последующего принятия решений по реализации соответствующих мероприятий занятости, определить их перечень и объем для каждого района, определить соответствующие объемы финансирования по районам. В конечном итоге, применение такой методики для оценки эффективности функционирования регионального рынка труда позволит выявить проблемы в районах, находящихся на нижних строчках рейтинга, выработать стратегию их решения и улучшить ситуацию на рынке труда региона в целом. Представленная методика апробирована для оценки общего состояния рынка труда Волгоградской области в целом и по районам [2].

Таблица 2

Система количественно-качественных показателей состояния рынка труда

Di	Наименование показателя
D1	Удельный вес предприятий, подавших сведения о потребности в рабочей силе, функционирующих в рассматриваемой отрасли, в общем числе предприятий, подавших сведения
D2	Удельный вес вакансий отрасли в общем числе свободных рабочих мест
D3	Удельный вес предприятий, подавших сведения рассматриваемой формы собственности, в общем числе предприятий, подавших сведения
D4	Удельный вес вакансий сектора экономики в общем числе свободных рабочих мест
D5	Удельный вес вакансий рабочих (служащих) в общем числе вакантных рабочих мест
D6	Уровень заработной платы по отраслям
D7	Удельный вес безработных с рассматриваемым уровнем образования в общей численности зарегистрированных безработных (распределение безработных по образованию)
D8	Удельный вес безработных мужчин (женщин) в общей численности зарегистрированных безработных
D9	Удельный вес рассматриваемой категории безработных в общей численности зарегистрированных безработных (распределение безработных по социальным группам)
D10	Удельный вес граждан, имеющих рассматриваемый период безработицы, в общем числе зарегистрированных безработных (распределение безработных по продолжительности)
D11	Удельный вес граждан рассматриваемой принадлежности к занятиям в общей численности граждан, ищущих работу (распределение граждан, ищущих работу, по принадлежности к занятиям)
D12	Удельный вес численности возрастной группы безработных в общей численности зарегистрированных безработных (распределение безработных по возрастным группам)
D13	Удельный вес граждан, работавших в рассматриваемом секторе экономики, в общей численности граждан, ищущих работу (распределение граждан, ищущих работу, по секторам экономики)
D14	Доля высвобождаемых работников по направлению в общем числе высвобождаемых
D15	Удельный вес граждан рассматриваемой причины увольнения в общем числе зарегистрированных безработных
D16	Удельный вес численности группы экономической активности в общей численности экономически активного населения
D17	Доля численности группы трудоспособности в общей численности трудовых ресурсов
D18	Удельный вес рассматриваемой социальной группы безработных в общей численности безработных

Результаты применения предлагаемой комплексной методики оценки состояния и развития рынка труда могут быть сведены к трем основным выводам: спрос на региональном рынке труда равен предложению, спрос меньше предложением, спрос больше предложением.

В случае, когда спрос меньше предложения, необходимо стимулирование спроса посредством создания новых, модернизации существующих рабочих мест, квотирования рабочих мест, субсидирования занятости, проведения общественных работ и др.

В случае, когда спрос больше предложения, требуется корректировка предложения посредством совершенствования структуры учебных мест в системе профессионального образования, содействия профессиональной подготовке и переподготовке, ориентированной на занятость с учетом персональных интересов, а также содействие трудоустройству и активной миграционной политике. Использование указанной методики позволит выявить проблемы в районах, находящихся на нижних строчках рейтинга, выработать стратегию их решения и улучшить ситуацию на рынке труда региона в целом.

Для формализации процесса принятия решений в сфере регионального рынка труда и обеспечения обратной связи необходимо определить последовательность действий управляющего субъекта по использованию подсистем механизма информационного обеспечения.

Схема процесса принятия решений в сфере регионального рынка труда представлена характеристиками стадий принятия решений на основе пертинентной информации (табл. 3).

Функции, реализованные в применяемых системах управления базами данных, кардинально отличаются от функций, необходимых управленческим структурам, так как информация, собранная в базах данных, неадекватна информации, которая нужна субъектам управления. Следовательно, необходимо формирование аналитического блока информационных систем посредством структуризации информационного фактора, развития технологии обработки информации, что позволит реализовать эффективный и действующий механизм управления рынка труда в целом, поэтому основными направлениями совершенствования системы управления региональным рынком труда на основе развития ее информационного обеспечения являются создание единой организационной технологии обработки

информации для анализа и оценки развития регионального рынка труда; аналитического блока информационной системы регионального рынка труда, формализации процесса принятия решений.

Эффективный механизм информационного обеспечения управления региональным рынком труда позволяет:

- повысить степень обоснованности принимаемых решений за счет оперативного сбора, передачи и обработки информации;

- обеспечить своевременность принятия решения объектом;

- добиться роста эффективности управления за счет своевременного предоставления необходимой информации руководителям всех уровней управления из единого информационного фонда;

- согласовывать решения, принимаемые на различных уровнях управления и в разных структурных подразделениях;

- за счет информированности субъектов регионального рынка труда о текущем его состоянии обеспечивать реализацию основной цели рынка труда – достижение эффективной занятости.

Таблица 3

Характеристика стадий принятия решений в сфере управления региональным рынком труда на основе пертинентной информации

Стадия подготовки	Стадия принятия решения	Стадия реализации решения
Сбор информации, наполнение базы данных	Определение набора мероприятий для стимулирования спроса	Выработка рекомендаций по реализации мероприятий в проблемных районах исполнителям (СЗН)
Рейтинговая оценка состояния рынка труда территориально-локального образования	Определение набора мероприятий по корректировке предложения	Контроль
Анализ спроса и предложения рынка труда депрессивных районов и формулирование проблемы	Определение объема проводимых мероприятий на основе полученных оценок	Оценка результатов проведенных мероприятий

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Калинина А. Э. Иерархический рейтинг региональной эффективности обеспечения занятости: препринт WR/2002/17. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. С. 4–10.
2. Калинина А. Э., Петрунина О. Е. Системная оценка регионального рынка труда посредством применения информационных технологий в процессе мониторинга и прогнозирования // Проблемы экономики. 2005. № 2 (3). С. 195–203.
3. Филиппов М. В. Влияние информационных технологий на конкурентоспособность предприятий сферы сервиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. №1 (14). С. 82–85.

REFERENCES

1. Kalinina A. E. Hierarchical rating of the regional effectiveness of providing employment: preprint WR/2002/17. Volgograd: Publishing House of Volgograd State University, 2002. P. 4–10.
2. Kalinina A. E., Petrunina O. E. System assessment of the regional labor market by means of applying information technologies in the process of monitoring and forecasting // Issues of economics. 2005. # 2 (3). P. 195–203.
3. Filippov M. V. Influence of information technologies on competitiveness of the service companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 82–85.

УДК 332.14
ББК 65.050.22

Соболева Ирина Владимировна,
канд. тех. наук, доцент каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса
Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: soboleva-pag@mail.ru;
Чеплагина Наталья Валентиновна,
аспирант каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса,
ст. преподаватель каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса
Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: cheplaganav@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В РЕГИОНЕ

METHODICAL TOOLS FOR EXAMINATION OF THE REGIONAL BUSINESS ENVIRONMENT

В данной статье рассмотрены методики и методический инструментарий для проведения исследования текущего состояния региональной предпринимательской среды с целью оценки ее состояния, уровня благоприятствования и экономической безопасности для ведения бизнеса. Дан обзор результатов региональных исследований в этой области. Подробно разобраны качественный метод исследования региональных факторов риска в разрезе характеристик и алгоритм его проведения, содержание анкет и программ их обработки. Установлены доминирующие методы захвата и защиты бизнеса в регионе с точки зрения опасности, частоты и эффективности применения.

The article has examined the methods and methodical tools for performance of examination of the current condition of the regional business environment in order to evaluate its state, the level of favorable circumstances and economic safety for business. The review of the results of the regional research of such area has been provided. The qualitative method of examination of the regional risk factors in terms of the characteristics, the algorithm of its performance, the content of the questionnaires and the programs for their processing have been investigated in details. The dominating methods of business capture and protection in terms of danger, frequency and the use effectiveness have been determined.

Ключевые слова: предпринимательская среда, методический инструментарий, безопасность бизнеса, методы исследования бизнеса, факторы риска, алгоритм проведения исследования.

Keywords: business environment, methodical tools, business security, methods of business research, risk factors, algorithm of the study.

Для выявления и учета факторов риска необходимо исследовать текущее состояние бизнес-среды, выявить основные тенденции ее развития, оценить факторы влияния и выявить среди них доминирующие. В Ленинградской области проведено исследование всех факторов *внешнего* (прямого и косвенного) и *внутреннего* воздействия, оказывающих влияние на предпринимательскую среду. В рамках данного исследования были использованы *количественные методы*.

Для осуществления данного исследования был разработан инструментарий. Уточним этот термин. В «Новом словаре русского языка» Т. Ф. Ефремова инструмента-

рий – это набор каких-либо инструментов; совокупность средств, применяемых для достижения или осуществления чего-либо [1].

В «Толковом словаре русского языка» Д. Н. Ушакова инструментарий – подбор, совокупность инструментов, употребляемых в какой-нибудь специальности [2].

В данном исследовании *методический инструментарий* включает: *каталоги, анкеты, программы обработки информации.*

С целью выявления *региональных факторов риска* разработан и апробирован *качественный метод* их исследования. Цель метода – создание технологии формирования:

- банка факторов риска,
- банка приемов нападения на бизнес,
- банка приемов защиты бизнеса.

Поскольку факторы риска, приемы нападения на бизнес и его защиты, входящие в банки, оказывают влияние на развитие и безопасность в конкретном регионе, то предусмотрена их оценка с использованием системы показателей [3].

Алгоритм исследования включает:

- *эвристические методы* (наблюдение, опрос, интервьюирование и пр.);
- *формирование* на базе предварительных исследований *классификаторов* (как основа изучения динамики и интенсивности факторов влияния);
- *анкетирование* (в основе анкет соответствующий классификатор);
- *взвешивание и ранжирование* (по результатам анкетирования) факторов и приёмов, выявление доминирующих.

Итак, в основании каждого банка – *соответствующий классификатор*. При этом каждый фактор имеет спектр характеристик: *предсказуемость, явность, вероятность возникновения, отдаленность во времени и в пространстве, степень опасности и эффективности, частота применения* и т. д. [4, 5, 6].

На их базе был разработан алгоритм исследования, который включает набор методик, комплект программ и анкет.

Алгоритм исследования состоит из:

- *общеизвестных* алгоритмов для обработки результатов опроса (стандартный пакет),
- *специального набора* алгоритмов, разработанного для каждой методики.

Методики предполагают программную обработку результатов анкетирования и экспертизы по стандартному набору методов: *горизонтальный (трендовый) и вертикальный (структурный) анализ; взвешивание и ранжирование факторов и приёмов по результатам анкетирования, выявление среди них доминирующих; аналитические группировки; матрица SWOT-analysis; математическое ожидание, регрессионный и корреляционный анализ* и др.

Методики: исследования факторов риска, влияющих на развитие бизнеса; исследования приемов нападения на бизнес; исследования приемов защиты бизнеса; оценки экономической эффективности мер по защите бизнеса.

Комплект программ для обработки информации для оценки:

- факторов влияния по предсказуемости;
- факторов влияния по степени вероятности;
- факторов влияния по отдаленности в пространстве;
- факторов влияния по явности и латентности;
- факторов влияния по отдаленности в пространстве;
- опасности методов нападения;
- частоты применения методов нападения;
- эффективности методов защиты;
- частоты применения методов защиты.

Комплект анкет для сбора информации:

- «Факторы риска, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность»;
- «Основные приемы нападения на бизнес, их применение и оценка опасности»;
- «Основные приемы защиты бизнеса, их применение и оценка эффективности»;
- «Оценка вероятности угроз и величины потерь от их проявления».

Метод исследования анкетирования предполагает тщательный отбор вопросов, кроме того, существует требование – ограниченность объема. Предварительные исследования позволили включить в анкету только доминирующие в настоящее время факторы риска. В анкете содержатся вопросы:

1) о данных респондента-срок существования предприятия, организационно-правовая форма, сфера деятельности, численность работающих (для последующей сортировки по группам);

2) о предсказуемости угрозы и вероятности ее наступления, об отдаленности ее во времени и в пространстве (для оценки доминирующих факторов риска).

Не все факторы могут быть оценены количественно. Например, объекты защиты, источники конфиденциальной информации, способы доступа к ней, типы мошенничества,

способы расследования и предупреждения от мошенничества и посягательства на информацию не охвачены статистическим учетом. Для исследования этих факторов методика предлагает формирование банка факторов.

Цель метода:

- определение факторов, влияющих на развитие и безопасность бизнеса;
- создание технологии формирования банка факторов, влияющих на развитие и безопасность бизнеса.

В основу методики положен каталог факторов риска (угроз), разработанный в результате исследования развития бизнеса Ленинградской области [4, 5, 6].

При формировании банка для всех выше перечисленных факторов на первом этапе для каждой угрозы i определяется 5 ее характеристик $\{Z_i (Pi, Yi, Bi, Ovi, Opi)\}$:

- предсказуемость (Pi);
- явность (Yi);
- вероятность (Bi);
- отдаленность во времени (Ovi);
- отдаленность в пространстве (Opi).

Для оценки характеристик используется экспертиза. С целью оценки этих параметров (для каждого фактора отдельно) и с учетом особенностей конкретного региона была разработана анкета. В ее основе – модель банка факторов. Предполагается, что респонденты будут указывать по каждому фактору значение соответствующих характеристик.

На втором этапе для обработки результатов анкетирования разработаны 5 программ в формате Excel: по факторам предсказуемости; по факторам явности и латентности; по степени вероятности; по степени отдаленности во времени; по степени отдаленности в пространстве.

Программа позволяет фиксировать все ответы респондентов, хранить и находить информацию о респондентах, сортировать ее по таким признакам, как сфера деятельности предприятия, численность работников, организационно-правовая форма и длительность существования предприятия.

Определяется *средний балл оценки* соответствующей характеристики для каждого фактора, влияющего на развитие предпринимательской деятельности (по стандартному пакету обработки информации); проводится корреляционный анализ по этим оценкам. Согласованность мнений оценивалась с помощью коэффициента корреляции ($-1 < r < 1$, чем ближе $|r|$ к 1, тем согласованнее мнения).

В табл. 1 приведены средние баллы оценки 5 характеристик для каждого внешнего фактора прямого воздействия в разрезе групп.

Таблица 1

Анализ внешних факторов прямого воздействия (фрагмент)

Внешние факторы прямого воздействия		Средний балл оценки признака*				
		1	2	3	4	5
Конкуренты	рост интенсивности соперничества	1,19	1,12	3,23	1,73	2,85
	нарушение равновесия рынков	1,62	1,42	3,42	1,92	2,96
	рост концентрации конкурентов	1,35	1,31	3,38	1,92	2,65
	появление превосходящего конкурента	1,50	1,23	3,54	1,73	2,85
Контрагенты	сокращение местных и энергетических ресурсов	1,77	1,27	2,88	2,38	2,69
	ограничение выбора и замены поставщиков	1,35	1,46	2,62	2,31	2,77
	сужение или потеря рынков сбыта	1,69	1,54	2,65	2,38	3,04
	ухудшение финансового состояния партнеров	1,54	1,35	2,92	2,35	2,85
Субституты	угроза появления новых товаров-заменителей	1,35	1,15	2,77	2,54	3,04
	угроза снижения цены на товары-заменители	1,42	1,12	3,04	2,31	2,85
	появление новых материалов, пригодных для изготовления товаров-заменителей	1,69	1,23	2,92	2,42	3,19
	новизна товаров и технологий их изготовления	1,62	1,27	2,92	2,54	2,77

* 1 – предсказуемость; 2 – явность; 3 – степень вероятности; 4 – отдаленность во времени; 5 – отдаленность в пространстве

Далее отбираются наиболее опасные угрозы. Формируется вектор предпочтений. Элементами вектора являются те угрозы, которые удовлетворяют условиям:

$$Pi < P_{min}, Yi < Y_{min}, Bi > B_{max}, Ovi < O_{vmin}, Opi < O_{pmin} \quad (1)$$

Затем угрозы ранжируются по значению комплексного критерия:

$$KUi = Bi / (Pi * Yi * Ovi * Opi). \quad (2)$$

Чем больше KUi , тем больше риск потерь от угрозы.

Для того чтобы определить факторы, способствующие угрозоактивности среды организации, также было проведено исследование и разработан каталог [4, 5, 6]. Он незначительно отличается от классификатора факторов риска. Учтено то, что некоторые факторы риска в начальной стадии развития повышают угрозоактивность среды, не представляя прямой угрозы для предприятия.

Для выборки в целом и по каждой группе рассчитываются следующие показатели: матожидание, среднеквадратическое отклонение, ковариация.

Аналогично работают все остальные вышеперечисленные программы обработки информации.

Набор алгоритмов, разработанных специально, включает, например: в методике исследования факторов риска - на последнем этапе отбираются наиболее опасные угрозы, формируется вектор предпочтений. Элементами вектора являются те угрозы, которые удовлетворяют условиям:

$$Pi < P_{min}, Yi < Y_{min}, Bi > B_{max}, Ovi < O_{vmin}, Opi < O_{pmin} \quad (3)$$

где Pi – предсказуемость; Yi – явность; Bi – вероятность; Ovi – отдаленность во времени; Opi – отдаленность в пространстве.

Затем угрозы ранжируются по значению комплексного критерия:

$$KUi = Bi / (Pi * Yi * Ovi * Opi). \quad (4)$$

Чем больше KUi , тем больше риск потерь от угрозы.

В методике исследования приемов нападения на бизнес на последнем этапе отбираются наиболее опасные приемы и формируется вектор предпочтений. Элементами вектора являются те приемы, которые удовлетворяют условиям:

$$Oi > O_{min}, Ci > C_{min} \quad (5)$$

где Oi – опасность; Ci – частота применения.

Затем приемы ранжируются по значению комплексного критерия:

$$KHi = Oi * Ci \quad (6)$$

Чем больше KHi , тем больше риск потерь от нападения.

В табл. 2 приведены средние оценки 2-х признаков – степени опасности и частоты применения для методов враждебного поглощения.

Таблица 2

Средние оценки опасности и частоты применения методов враждебного поглощения (фрагмент)

Методы враждебного поглощения (силового захвата)	Оценка *	
	1	2
снижение условий для снижения стоимости компании	1,87	0,50
невозможность быстрого вывода активов	2,13	0,70
обременение фирмы существенными обязательствами	1,73	0,50
арест активов в ходе предварительного расследования	2,07	0,63
покупка акций (долгов) с целью получения контрольного пакета	2,17	0,70
создание условий, препятствующих проведению эмиссий акций	1,70	0,43
блокировка действий крупных акционеров	1,90	0,33
проведение политики, дестабилизирующую ситуацию в компании	1,87	0,43

* 1 – опасность; 2 – частота применения;

В методике исследования приемов защиты бизнеса на последнем этапе отбираются наиболее эффективные приемы и формируется вектор предпочтений. Элементами вектора являются те приемы, которые удовлетворяют условиям:

$$Zi > Z_{min}, Ci > C_{min} \quad (7)$$

Затем приемы ранжируются по значению комплексного критерия:

$$KZi = Zi * Ci \quad (8)$$

Чем больше KZi , тем эффективнее защита и меньше риск потерь от нападения.

В Лужском районе Ленинградской области проведено исследование предпринимательской среды с целью оценки ее состояния, уровня ее благоприятствования для ведения бизнеса и экономической безопасности.

В процессе исследования для предприятий этого региона были установлены доминирующие методы захвата и защиты бизнеса.

По мнению предпринимателей (исходя из их практического опыта), наиболее опасными методами захвата бизнеса являются: арест имущества, признание недействительными хозяйственных сделок, запрет органам управления исполнять функции, признание недействительными хозяйственных сделок, корпоративный шантажист, возбуждение уголовных дел на руководителей, покупка акций для получения контрольного пакета, утрата права аренды после завершения срока договора, создание проблем с контрагентами, дискредитация с помощью СМИ.

С точки зрения респондентов наиболее часто применяемыми приемами захвата бизнеса являются: иски об истребовании печатей и документов, арест имущества, признание недействительными хозяйственных сделок, запрет органам управления исполнять свои функции, оспаривание действий с помощью абсурдных исков, утрата права аренды после завершения срока договора, покупка акций для получения контрольного пакета, создание проблем с контрагентами, формирование параллельных органов управления.

По оценке респондентов также установлено, что наиболее эффективными методами защиты бизнеса являются: соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией, защита компьютерных систем, анализ договоров, анализ возможных угроз, создание благоприятного микроклимата в коллективе, создание комплексной системы защиты.

Наиболее применяемыми методами защиты бизнеса оказались: соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией, защита компьютерных систем, анализ договоров, аудит, создание комплексной системы защиты, предоставление квалифицированной помощи, «горячая телефонная» линия.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Для проведения региональных исследований автор разработал методический инструментарий – каталоги, анкеты, программы обработки информации – и осуществил исследования с их помощью.

2. В рамках данного исследования были использованы количественные методы, а также с целью выявления региональных факторов риска автор разработал и апробировал качественный метод их исследования. При проведении исследования каждый фактор оценивался по пяти признакам: предсказуемость, явность, вероятность возникновения, отдаленность во времени и в пространстве.

3. По результатам проведенного исследования всех факторов риска определены доминирующие, которые

оказывают (или могут оказать) влияние на формирование благоприятной предпринимательской среды в регионе.

Наиболее значимыми для формирования благоприятных условий развития предпринимательской среды в Ленинградской области (включая Лужский район) являются: государственная поддержка и уровень безопасности бизнес-среды.

4. Региональная предпринимательская среда формируется в результате взаимодействия следующих основных групп факторов: *спрос, предложение, факторы, обеспечивающие развитие, государственное регулирование, случайные факторы, уровень безопасности предприниматель-*

ской среды. Уровень безопасности предпринимательской среды определяется факторами риска и угрозоактивности среды; методами нападения на бизнес и защиты его от нападений.

5. Для формирования должного уровня безопасности региональной предпринимательской среды необходимо:

– для обеспечения безопасности предпринимательской среды учитывать доминирующие в регионе факторы риска и угрозоактивности;

– при выборе методов защиты в регионе и отрасли учитывать их эффективность в отражении доминирующих в регионе методов нападения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М.: Русский язык, 2000. 1233 с.
2. Ушаков Д. Н. Толковый словарь современного русского языка. М.: XXI век, 2011. 1248 с.
3. Соболева И. В. Система критериев и методики исследования рынков // Системный анализ в проектировании и управлении : сб. науч. тр. СПб.: СПбГПУ, 2009. С. 68–72.
4. Соболева И. В., Чеплагина Н. В. Исследование факторов, оказывающих влияние на безопасность предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2007. № 4 (52). С. 139–144.
5. Соболева И. В., Чеплагина Н. В. Доминирующие факторы влияния на деятельность предприятий малого бизнеса Ленинградской области // Материалы докладов и сообщений, Междунар. науч.-практ.я конф. Европейская наука XXI века – 2007. Т. 3. Днепропетровск: Наука и образование, 2007. 72 с.
6. Соболева И. В., Чеплагина Н. В. Региональная безопасность малого бизнеса и тенденции его развития // Известия Международной академии аграрного образования. СПб., 2008. Т. 2. № 6. С. 66–71.

REFERENCES

1. Efremova T. F. New dictionary of the Russian language. Explanatory-world-building. M.: Russian language, 2000. 1233 p.
2. Ushakov D. N. The explanatory dictionary of the contemporary Russian language. M.: XXI century, 2011. 1248 p.
3. Soboleva I. V. The system of criteria and methods of the markets research // System analysis in design and management: collection of scientific works. SPb.: SPbSPU, 2009. P. 68–72.
4. Soboleva I. V., Cheplagina N. V. Investigation of the factors influencing the company safety // Scientific-technical bulletin of Saint-Petersburg state technical University. 2007. # 4 (52). P. 139–144.
5. Soboleva I. V., Cheplagina N. V. The dominant factors of influence on the activity of the small businesses of the Leningrad region // Materials of the reports and speeches of the international scientific-practical conference 'European science of XXI century-2007'. V. 3. Dnepropetrovsk: Science and education, 2007. 72 p.
6. Soboleva I. V., Cheplagina N. V. Regional safety of small business and the trends of its development. // News of the International Academy of agricultural education. SPb., 2008. V. 2. # 6. P. 66–71.

УДК 69.003

ББК 65.315.441.2

Соболева Ирина Владимировна,

канд. тех. наук, доцент каф. менеджмента таможенного и страхового сервиса

Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики,

г. Санкт-Петербург,

e-mail: soboleva-pag@mail.ru

СИСТЕМА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РФ

SYSTEM OF THE RF REAL ESTATE MARKET

В данной статье обоснована необходимость комплексного теоретического осмысления процессов, влияющих на формирование и функционирование рынка недвижимости, анализа факторов, определяющих его динамику. Для решения этой проблемы целесообразно применить системный подход – рынок недвижимости рассматривается как система. Указано, что рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру. Описаны варианты его дифференцирования по различным признакам. В структуре рынка недвижимости выделены: объекты, субъекты и система

управления. Разработаны классификации объектов, субъектов и операций рынка недвижимости. Установлена взаимосвязь элементов рынка недвижимости (объектов, субъектов и операций).

The article has justified the necessity of the complex theoretical comprehension of the processes affecting the formation and functioning of the real estate market, of the analysis of factors determining its dynamics. In order to resolve such issue it is reasonable to use the system approach, the real estate market is reviewed as a system. It has been stated that the real estate

market has complicated diversified structure. The options of its differentiation by various features have been described. The following has been distinguished in the real estate market: objects, subjects, and the management system. The following has been developed: classification of the objects, subjects, and the real estate market operations. The interrelations of the real estate market components (objects, subjects and operations) have been specified.

Ключевые слова: система, рынок недвижимости, структура, классификация, объекты, субъекты, операции рынка недвижимости, взаимосвязь элементов, возможность неограниченного расширения, постоянная коррекция.

Keywords: system, real estate market, structure, classification, objects, subjects, operation of the real estate market, items interrelations, possibility of unlimited extension, permanent correction.

Коренные изменения, произошедшие в структуре собственности на недвижимость в Российской Федерации с началом процесса приватизации, повлекли за собой активизацию экономических процессов в сфере недвижимости и явились предпосылкой для формирования рынка недвижимости, функционирующего в соответствии с экономическими законами и обеспечивающего взаимосвязь реального и финансового секторов экономики. В то же время осуществленные экономические реформы изменили и социальную структуру общества. Обозначились существенные диспропорции в уровне жизни населения, произошло расслоение общества по размерам доходов, резко и значительно упал платежеспособный спрос домохозяйств. Государство в силу экономических причин не в состоянии самостоятельно финансировать строительство жилья для своих граждан.

Осознание ключевой роли рынка недвижимости не только в решении социальных проблем общества, но также и в активизации промышленного производства, развитии реального сектора экономики, оживлении инвестиционного процесса, макроэкономической стабилизации вынуждает более тщательно и взвешенно подходить к принятию решений в данной сфере и избегать возможных ошибок.

Необходимы комплексное теоретическое осмысление совокупности экономических процессов, оказывающих влияние на формирование и функционирование рынка недвижимости; анализ факторов, обуславливающих динамику данного рынка и повышение его значимости в пределах национальной экономики; формулирование мер, способных оптимизировать деятельность экономических субъектов.

Бурное развитие рынка недвижимости приводит к формированию такой разновидности анализа, как исследование рынка недвижимости – нового вида профессиональной предпринимательской деятельности.

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру, и дифференцировать его можно по различным признакам.

На рынке недвижимости выделяют сектора: развития (создания) недвижимости; оборота недвижимости; управления и эксплуатации недвижимости. По способу совершения сделок рынок недвижимости можно разделить на первичный и вторичный. По форме собственности: частные объекты недвижимости; государственные и муниципальные объекты недвижимости. По функциональному назначению: жилая недвижимость; производственные здания; непроизводственные здания и помещения (офисы, склады и пр.); гостиницы; торговые помещения и помещения общественного питания

и т. д. По отраслям: промышленные объекты; сельскохозяйственные объекты; общественные здания и сооружения; рекреационные и т. д. По виду объектов недвижимости: земельный рынок; здания и сооружения; помещения; предприятия как имущественные комплексы; кондоминиумы; вещные права; многолетние насаждения и т. д.

Как следствие, многообразие элементов порождает «бесконечное» множество разнообразных операций. Для решения этой проблемы целесообразно применить системный подход.

Определение рынка недвижимости как системы предполагает выделение в его структуре следующих составляющих: объекты, субъекты и система управления. Для эффективного управления рынком недвижимости необходимы, в первую очередь, классификация его объектов, субъектов и описание подсистемы управления.

В настоящее время отсутствует единая системная, обладающая цельностью и полнотой классификация элементов рынка недвижимости. В данной работе предлагается такая классификация. В ее основе система критериев и методики исследования рынков [1] и концепция исследования экономического рынка [2].

Классификация объектов недвижимости

1. Естественные (природные) объекты.

1.1. Земли сельскохозяйственного назначения.

1.1.1. Для с/х назначения (пашни, сенокосы, пастбища, залежи, многолетние насаждения, целина и другие угодья).

1.1.2. Для личного подсобного хозяйства.

1.1.3. Для коллективного садоводства и огородничества.

1.1.4. Для подсобных с/х производств.

1.1.5. Для опытных и научных станций.

1.2. Земли городов и населенных пунктов.

1.2.1. Под садоводства и огородничества.

1.2.2. Под индивидуальное жилищное строительство.

1.2.3. Пятна под масштабную застройку.

1.3. Остальные земли.

1.3.1. Земли промышленности, транспорта, связи, телевидения, информатики и космического обеспечения, энергетики, обороны и иного назначения. Имеют особый режим использования.

1.3.2. Земли особо охраняемых территорий.

1.3.3. Земли лесного фонда.

1.3.4. Земли водного фонда.

1.3.5. Земли запаса.

2. Искусственные объекты (постройки).

2.1. Жилая недвижимость.

2.1.1. Загородная недвижимость.

2.1.2. Городская недвижимость.

2.2. Коммерческая недвижимость.

2.2.1. Офисные помещения.

2.2.2. Гостиницы.

2.2.3. Гаражи-стоянки (автопаркинги).

2.2.4. Магазины и торговые комплексы.

2.2.5. Промышленная (индустриальная) недвижимость.

2.3. Общественные (специальные) здания и сооружения.

2.3.1. Лечебно-оздоровительные.

2.3.2. Учебно-воспитательные.

2.3.3. Культурно-просветительские.

2.3.4. Специальные здания и сооружения (административные, вокзалы, памятники и т. д.).

2.3.5. Инженерные сооружения.

Классификация предполагает три уровня: признак первого уровня – происхождение объектов (искусственные, естественные); признаки второго и третьего уровня – назначение

объектов. Однако данная классификация не позволяет дать полную характеристику всех объектов недвижимости. Поэтому для каждого объекта рекомендуется формировать «характеристический вектор»:

$$X = \{X_1, X_2, \dots, X_{10}\},$$

где X_1 – готовность объекта: 1 – готовые, 2 – недострой;

X_2 – обращение на рынке: 1 – первичные, 2 – вторичные;

X_3 – тип постройки. 1 – дома «старого» фонда, 2 – дома, построенные за период с 1917 г. до конца 30-х гг., 3 – «сталинские» дома, 4 – «хрущевки», 5 – дома индустриального домостроения, 6 – современные жилые дома, 7 – летние дома, 8 – зимние деревянные дома, 9 – кирпичные дома, 10 – коттеджи, 11 – особняки, 12 – усадьбы;

X_4 – материал стен: 1 – кирпичные дома, 2 – панельные, 3 – монолитные, 4 – деревянные, 5 – из газобетона, 6 – смешанные, 7 – из бруса, 8 – щитовые, 9 – бревенчатые.

X_5 – комплексная застройка: 1 – коттеджный поселок высшей категории, 2 – коттеджный поселок высокой категории, 3 – коттеджный поселок бизнес-категории, 4 – стихийная коттеджная застройка, 5 – кондоминиум;

X_6 – районное место расположения: 1 – Курортный, 2 – Приморский, 3 – Выборгский, 4 – Приозерский, 5 – Всеволожский, 6 – Кировский, 7 – Волховский, 8 – Тосненский, 9 – Гатчинский, 10 – Кингисеппский, 11 – Пушкинский, 12 – Красносельский, 13 – Петродворцовый, 14 – Ломоносовский, 15 – Невский, 16 – Петроградский, 17 – Фрунзенский, 18 – Московский, 19 – Центральный, 20 – Ленинский, 21 – Калининский, 22 – Красногвардейский;

X_7 – коммуникации: 1 – все центральные коммуникации, 2 – все локальные коммуникации, 3 – смешанные коммуникации, 4 – частичные коммуникации, 5 – отсутствие коммуникаций;

X_8 – инфраструктура: 1 – в центре развитой инфраструктуры, 2 – отдаленная развитая инфраструктура, 3 – смешанная инфраструктура, 4 – не сильно развитая инфраструктура, 5 – отсутствие инфраструктуры;

X_9 – класс: 1 – низкой комфортности, 2 – типичное, 3 – повышенной комфортности, 4 – элитное (престижное), 5 – роскошное;

X_{10} – доля: 1 – комната, 2 – квартира, 3 – этаж, 4 – пентхауз, 5 – таунхауз, 6 – дом.

Такая система классификации объектов обладает тем достоинством, что в состоянии описать все реально существующие на современном рынке объекты недвижимости, позволяет вести их точный учет и анализ, легко адаптируется к изменениям рынка.

Классификация субъектов рынка недвижимости

1. Продавцы (арендодатели).

1.1. Физические лица.

1.2. Юридические лица.

1.3. Государственные органы.

2. Покупатели (арендаторы).

2.1. Физические лица.

2.2. Юридические лица.

2.3. Государственные органы.

3. Профессиональные участники рынка недвижимости.

3.1. Институциональные участники рынка недвижимости.

3.1.1. Организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование.

3.1.2. Органы учета.

3.1.2.1. Федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием

земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода.

3.1.2.2. Органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений.

3.1.3. Органы утверждения и согласования.

3.1.3.1. Федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, утверждающие и согласующие градостроительные планы застройки территорий и поселений, создающие градостроительные кадастры, выдающие разрешения на строительство.

3.1.3.2. Органы экспертизы градостроительной и проектной документации, утверждающие и согласующие архитектурные и строительные проекты.

3.1.3.3. Органы технической, пожарной и иной инспекции, надзирающее за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

3.1.4. Регистрирующие органы.

3.1.4.1. Органы – регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними.

3.1.4.2. Государственные нотариусы.

3.1.5 Органы контроля.

3.1.5.1. Органы по надзору за недвижимостью, отнесенной к государственности.

3.1.5.2. Органы контроля над использованием недр полезных ископаемых.

3.1.5.3. Органы контроля над использованием лесного фонда.

3.1.5.4 Органы контроля над использованием водного фонда.

3.1.6 Эксплуатационные организации.

3.1.6.1. Проектировщики, строители, специалисты по технической эксплуатации, финансируемые из бюджета.

3.1.6.2. Специализированные эксплуатационные организации.

3.2. Неинституциональные участники рынка недвижимости.

3.2.1. Посредники.

3.2.1.1. Брокеры, оказывающие услуги при сделках с недвижимостью.

3.2.1.2. Агентства недвижимости.

3.2.1.3. Консалтинговые фирмы.

3.2.2. Финансовые компании.

3.2.2.1. Финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием.

3.2.2.2. Гарант.

3.2.2.3. Страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности.

3.2.2.4 Эмитенты – участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул залдных при ипотечном кредитовании).

3.2.3. Инвестиционные компании.

3.2.3.1. Девелоперы, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционного проекта, проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов).

3.2.3.2. Ревелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием (вторичной застройкой) территорий.

3.2.3.3. Заказчик в строительстве (генеральный и субзаказчик).

3.2.3.4. Инвесторы.
 3.2.4. Управляющие компании.
 3.2.4.1. Управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта.
 3.2.4.2. Управляющие проектом.
 3.2.5. Строительные организации.
 3.2.5.1. Проектировщики.
 3.2.5.2. Застройщики в строительстве (генеральный и субзастройщик).
 3.2.5.3. Подрядчики (генеральный и субподрядчик) – строители, работающие на коммерческой основе.
 3.2.6 Юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости.
 3.2.7 Аналитические компании.
 3.2.7.1. Аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию.
 3.2.7.2. Финансовые аналитики.
 3.2.7.3. Маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на финансовым анализом инвестиционных проектов.
 3.2.7.4. Информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости.
 3.2.8 Обслуживающие компании.
 3.2.8.1. Оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов.
 3.2.8.2. Специалисты по информационным технологиям, обслуживающие РН.
 3.2.8.3. Специалисты по обучению и повышению квалификации персонала.
 3.2.9. Любые специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.
 При разработке этой классификации субъектов рынка недвижимости использовались предшествующие опыты,

но этот вариант имеет достоинства: уровни классификатора допускают неограниченное расширение (то есть возможна постоянная коррекция), шифры элементов упрощают описание операций и технологий.

Классификация операций на рынке недвижимости

1. Продажа.
 - 1.1. Покупка естественных объектов недвижимости.
 - 1.1.1. Покупка для перепродажи.
 - 1.1.2. Покупка для трансформации.
 - 1.1.3. Покупка под строительство.
 - 1.1.4. Покупка для трансформации под строительство.
 - 1.1.5. Покупка для эксплуатации.
 - 1.2. Покупка искусственных объектов недвижимости.
 - 1.2.1. Покупка для перепродажи.
 - 1.2.2. Покупка для трансформации.
 - 1.2.3. Покупка для реконструкции.
 - 1.2.4. Покупка для трансформации под реконструкцию.
 - 1.2.5. Покупка для эксплуатации.
 2. Трансформация.
 - 2.1. Трансформация естественных объектов недвижимости.
 - 2.1.1. Трансформация для перепродажи.
 - 2.1.2. Трансформация для строительства.
 - 2.1.3. Трансформация для эксплуатации.
 - 2.2. Трансформация искусственных объектов недвижимости.
 - 2.2.1. Трансформация для перепродажи.
 - 2.2.2. Трансформация для реконструкции.
 - 2.2.3. Трансформация для эксплуатации.
 3. Строительство и реконструкция.
 - 3.1. Строительство нового объекта.
 - 3.1.1. Строительство для продажи.
 - 3.1.2. Строительство для дальнейшей эксплуатации.
 - 3.2. Реконструкция построенного объекта.
 - 3.2.1. Реконструкция для продажи.
 - 3.2.2. Реконструкция для дальнейшей эксплуатации.
- Взаимосвязь элементов рынка недвижимости (объектов, субъектов и операций) представлена в табл. 1 и 2.

Таблица 1

**Взаимосвязь элементов рынков недвижимости
 (для продавцов, покупателей и институциональных участников)**

Операции	Шифр	Продавцы			Покупатели			Институциональные участники РН													
		1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	3.1.1	3.1.2.1	3.1.2.2	3.1.3.1	3.1.3.2	3.1.3.3	3.1.4.1	3.1.4.2	3.1.5.1	3.1.5.2	3.1.5.3	3.1.5.4	3.1.6.1	3.1.6.2
Приобретение	1.1.1	+	+	+	+	+	+	+	+												
	1.1.2	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+						
	1.1.3	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+						
	1.1.4	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+						
	1.1.5	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+						
	1.2.1	+	+	+	+	+	+			+	+			+	+						
	1.2.2	+	+	+	+	+	+			+	+			+	+						
	1.2.3	+	+	+	+	+	+			+	+			+	+						
	1.2.4	+	+	+	+	+	+			+	+			+	+						
1.2.5	+	+	+	+	+	+			+	+			+	+							
Трансформа- ция	2.1.1							+	+		+			+	+	+	+	+	+		
	2.1.2							+	+		+			+	+	+	+	+	+		
	2.1.3							+	+		+			+	+	+	+	+	+		
	2.2.1									+		+	+	+	+	+					+
	2.2.2									+		+	+	+	+	+					+
	2.2.3									+		+	+	+	+	+					+
Строительство	3.1.1							+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+
	3.1.2							+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+
Реконструкция	3.2.1									+	+	+	+			+				+	+
	3.2.2									+	+	+	+			+				+	+

Окончание табл. 1

Операции	Шифр	Продавцы			Покупатели			Институциональные участники РН													
		1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	3.1.1	3.1.2.1	3.1.2.2	3.1.3.1	3.1.3.2	3.1.3.3	3.1.4.1	3.1.4.2	3.1.5.1	3.1.5.2	3.1.5.3	3.1.5.4	3.1.6.1	3.1.6.2
Реализация	4.1.1	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+						
	4.1.2	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+						
	4.1.3	+	+	+	+	+	+	+	+	+				+	+						
	4.2.1	+	+	+	+	+	+			+				+	+						
	4.2.2	+	+	+	+	+	+			+				+	+						
	4.2.3	+	+	+	+	+	+			+				+	+						
Эксплуатация	5.1.1													+	+						
	5.1.2													+	+						
	5.1.3													+	+						
	5.2.1													+	+						
	5.2.2													+	+						
	5.2.3													+	+						

Таблица 2

Взаимосвязь элементов рынков недвижимости (для неинституциональных участников)

Операции	Шифр	Неинституциональные участники																							
		3.2.1.1	3.2.1.2	3.2.1.3	3.2.2.1	3.2.2.2	3.2.2.3	3.2.2.4	3.2.3.1	3.2.3.2	3.2.3.3	3.2.3.4	3.2.4.1	3.2.4.2	3.2.5.1	3.2.5.2	3.2.5.3	3.2.6	3.2.7.1	3.2.7.2	3.2.7.3	3.2.7.4	3.2.8.1	3.2.8.2	3.2.8.3
Приобретение	1.1.1	+	+	+	+						+							+					+		
	1.1.2	+	+	+	+						+							+	+	+			+		
	1.1.3	+	+	+	+	+			+			+						+	+	+			+		
	1.1.4	+	+	+	+	+			+			+		+				+	+	+			+		
	1.1.5	+	+	+	+						+							+					+		
	1.2.1	+	+	+	+	+	+					+						+					+		
	1.2.2	+	+	+	+	+	+					+						+					+		
	1.2.3	+	+	+	+	+				+		+						+	+	+			+		
	1.2.4	+	+	+	+	+				+		+						+	+	+			+		
	1.2.5	+	+	+	+	+	+					+						+	+	+			+		
Трансформация	2.1.1				+	+					+		+					+	+	+	+				
	2.1.2				+	+		+			+		+					+	+	+	+				
	2.1.3				+	+					+		+					+	+	+	+				
	2.2.1				+	+					+		+					+	+	+	+				
	2.2.2				+	+			+		+		+					+	+	+	+				
	2.2.3				+	+					+		+					+	+	+	+				
Строительство	3.1.1				+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
	3.1.2				+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Реконструкция	3.2.1				+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
	3.2.2				+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Реализация	4.1.1	+	+	+	+							+						+					+		
	4.1.2	+	+	+	+							+						+					+		
	4.1.3	+	+	+	+		+	+	+			+		+		+		+				+	+	+	
	4.2.1	+	+	+	+							+						+					+		
	4.2.2	+	+	+	+							+				+		+				+	+	+	
	4.2.3	+	+	+	+		+	+		+				+		+		+				+	+	+	
Эксплуатация	5.1.1											+						+							
	5.1.2											+						+				+	+		
	5.1.3	+					+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5.2.1	+						+				+	+	+				+				+	+		+
	5.2.2	+						+				+	+	+				+				+	+		+
	5.2.3	+						+		+		+	+	+		+		+				+	+		+

В основу данной классификации положена идея описания любой сколь угодно сложной операции на рынке недвижимости (из большого их многообразия) как совокупности «элементарных» операций. Притом количество таких «элементарных» операций должно быть ограничено. Они подобны атомам, из которых можно построить «бесконечное» множество разнообразных молекул.

Кроме того, эта классификация имеет следующие достоинства:

- уровни классификатора допускают неограниченное расширение (то есть возможна постоянная коррекция);
- шифры элементов упрощают описание сложных операций и технологий.

Предлагаемая классификация позволила изучить рынок недвижимости РФ, Санкт-Петербурга и Ленинградской области [3, 4].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Бурное развитие рынка недвижимости приводит к формированию такой разновидности анализа, как исследование рынка недвижимости – нового вида профессиональной предпринимательской деятельности.
2. Многообразие элементов порождает «бесконечное» множество разнообразных операций. Для решения этой проблемы целесообразно применить системный подход.
3. Определение рынка недвижимости как системы предполагает выделение в его структуре следующих составля-

ющих: объекты, субъекты и система управления. Для эффективного управления рынком недвижимости необходима, в первую очередь, классификация его объектов, субъектов и описание подсистемы управления.

4. В настоящее время отсутствует единая системная, обобщающая цельностью и полнотой классификация элементов рынка недвижимости. В данной работе предлагается такая классификация.

5. Система классификации объектов недвижимости в состоянии описать все реально существующие на современном рынке объекты, позволяет вести их точный учет и анализ, легко адаптируется к изменениям рынка.

6. Предложенный вариант классификации субъектов рынка недвижимости имеет достоинства: уровни классификатора допускают неограниченное расширение (то есть возможна постоянная коррекция), шифры элементов упрощают описание операций и технологий.

7. В основу классификации операций рынка недвижимости положена идея описания любой сколь угодно сложной операции на рынке недвижимости (из большого их многообразия) как совокупности «элементарных» операций. Количество «элементарных» операций должно быть ограничено.

8. Установлена взаимосвязь элементов рынка недвижимости (объектов, субъектов и операций).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Соболева И. В. Система критериев и методики исследования рынков // Системный анализ в проектировании и управлении : сб. науч. тр. СПб.: СПбГПУ, 2009. С. 68–72.
2. Соболева И. В. Опыт построения концепции исследования экономического рынка // Альманах современной науки и образования : сб. науч. тр. Тамбов: Грамота, 2009. С. 136–140.
3. Соболева И. В., Соболев А. Л. Рынок земли РФ // EFEKTINÍ NÁSTRJE MODERNÍCHĚD 2008 : междунар. науч.-практ. конф. Т. 6. Praha: Education and Science, 2008. С. 64–67.
4. Соболева И. В., Соболев А. Л. Тенденции и закономерности развития регионального рынка земли // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2008. № 11. С. 215–218.
5. Соболева И. В. Рынок гостиничной недвижимости Санкт-Петербурга // Актуальные вопросы экономических наук (VI ВНПК) : сб. науч. тр. Новосибирск: Сибпринт, 2009. С. 58–63.

REFERENCES

1. Soboleva I. V. The system of criteria and the methods of examination of the markets // System analysis in design and management: collection of scientific works. SPb: SPbGPUY, 2009. P.68–72.
2. Soboleva I. V. Experience of construction of the economic market research concept // Bulletin of the modern science and education: collection of scientific works. Tambov: Gramota, 2009. P.136–140.
3. Soboleva I. V., Sobolev A. L. The RF land market // EFEKTINÍ NÁSTRJE MODERNÍCHĚD 2008 : international scientific-practical conference. V. 6. Praha: Education and Science, 2008. P. 64–67.
4. Soboleva I. V., Sobolev A. L. Trends and appropriateness of development of the regional land market // News of Saint-Petersburg state agricultural university. 2008. # 11. P. 215–218.
5. Soboleva I. V. Market of the hotel real estate of Saint-Petersburg // Actual issues of economic sciences (VI VNPK): collection of scientific works. Novosibirsk: Sibprint, 2009. P. 58–63.

УДК 338.4
ББК 65.325.2Манджиева Дельгир Владимировна,
аспирант и ассистент каф. учета, анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: mandzhieva.delgir@mail.ru

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

ANALYSIS OF THE LIVESTOCK INDUSTRY CONDITION OF THE KALMYK REPUBLIC

Изложены тенденции развития отрасли животноводства по категориям хозяйств Республики Калмыкия. Произведен анализ состояния отрасли животноводства Республики Калмыкия за последние годы. Рассмотрено производство основных продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий. Изучена структура производства скота и птицы на убой (в убойном весе) по отдельным видам и категориям хозяйств. Определены основные факторы, оказывающие негативное влияние на финансово-экономическое положение хозяйств республики. Обоснована целесообразность увеличения поголовья скота в хозяйствах населения. Предложены основные мероприятия по выводу экономики сельского хозяйства Республики Калмыкия на должный уровень.

The trends of development of the animal husbandry by categories of the households of Kalmyk Republic have been presented in the article. The analysis of the livestock industry condition in Kalmyk Republic for the recent years has been conducted. Production of main livestock products in the farms of all categories has been examined. The structure of the cattle and poultry production for slaughter (slaughter weight) by individual types and categories of the households has been investigated. The main factors affecting negatively the financial-economic situation of the farms of Kalmyk Republic have been determined. The feasibility of increasing the total head of livestock in the farms has been justified. The major measures for raising the agricultural economics of Kalmyk Republic at the desired level have been proposed.

Ключевые слова: сельское хозяйство, животноводство, мясное скотоводство, крестьянские (фермерские)

хозяйства, тенденции развития сельского хозяйства, агропромышленный комплекс, личные подсобные хозяйства, земледелие, фермерство, цены на сельскохозяйственную продукцию.

Keywords: agriculture, animal husbandry, meat cattle breeding, peasant (farmer) households, trends of agriculture development, agricultural-industrial complex, personal subsidiary households, farming, prices for agricultural products.

За последние годы в сельском хозяйстве России произошли значительные изменения: сформировалась многоукладная экономика, изменилась структура производства в связи с разукрупнением сельскохозяйственных организаций, активизацией индивидуального сектора, изменением имущественных и земельных отношений.

Сложная экономическая ситуация в Республике Калмыкия отрицательно сказалась на состоянии сельского хозяйства, в том числе животноводства. Несмотря на проводимую работу по предотвращению сокращения производства продукции, поголовья животных и их продуктивности, положение в отрасли пока не стабилизировалось.

Животноводство в Республике Калмыкия занимает ведущую роль среди других отраслей экономики. Анализ состояния отрасли показывает, что численность крупного рогатого скота на 1 января 2011 г. в хозяйствах всех товаропроизводителей составила 496,9 тыс. голов, что на 14,4 % больше уровня предыдущего года, в том числе коров – 311,7 тыс. голов, (на 21,4 % выше), свиньи – 19,3 тыс. голов (на 3,5 % ниже), овцы и козы – 2 191,6 тыс. голов (на 6,6 % ниже), птицы – 249,7 тыс. голов (на 0,9 % ниже) (табл. 1).

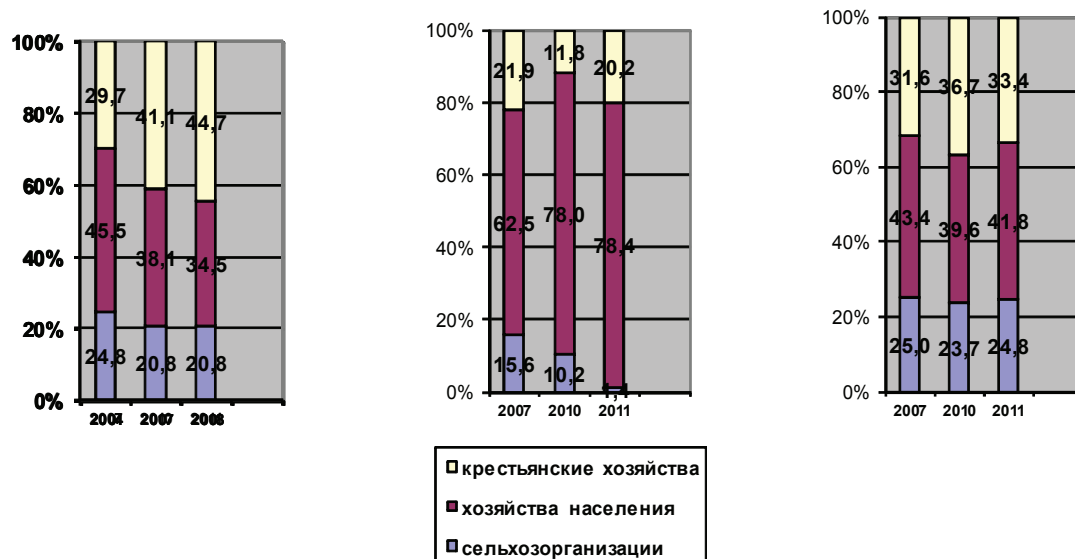
Таблица 1

Поголовье скота в хозяйствах всех категорий на начало года, голов

Вид животных	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в %	
						к 2007 г.	к 2010 г.
Крупный рогатый скот	313 017	368 808	332 409	434 451	496 874	158,7	114,4
из него коровы	146 328	177 505	168 140	256 668	311 717	213,0	121,4
Свиньи	52 932	38 871	25 377	20 035	19 343	36,5	96,5
Овцы и козы	2 393 156	2 680 459	2 267 286	2 346 119	2 191 605	91,6	93,4
Птица	710 383	713 414	247 419	251 919	249 678	35,2	99,1

Поголовье крупного рогатого скота является основным показателем развития животноводства. Это основа для производства основным продуктов питания – мяса и молока. Из данных рис. 1 видно, что в структуре поголовья скота на сельскохозяйственные организации приходилось 20,8 % крупного рогатого скота; 1,4 % свиней, 24,8 % овец и коз (в 2009 г. соответственно 20,8 %; 10,2 %; 23,7 %). На хозяйства населения приходилось 34,5% крупного рогатого скота; 78,4 % свиней; 41,8 % овец и коз (в 2009 г. со-

ответственно 38,1; 78,0; 39,6 %). Доля крупного рогатого скота в крестьянских (фермерских) хозяйствах составила 44,7 %; свиней – 20,2 %; овец и коз – 33,4 % (в 2009 г. соответственно 41,1; 11,8; 36,7 %). Судя по представленным данным в республике наблюдается наращивание поголовья крупного рогатого скота, это происходит в результате реализации мероприятий в рамках программы «Развитие мясного скотоводства в Республике Калмыкия на 2009–2012 годы».



Крупный рогатый скот

Свиньи

Овцы и козы

Рис. 1. Структура поголовья скота по категориям хозяйств (на начало года, %)

В последнее время производство продукции животноводства в Республике Калмыкия стабилизировалось, и наблюдается тенденция к достаточно устойчивому развитию. Этому способствовали мероприятия, проводимые в рамках реализации приоритетного национального проекта «Разви-

тие АПК». Следует отметить, что в 2010 г. в хозяйствах всех категорий производство основных продуктов животноводства составило: скота и птицы на убой в убойном весе – 43,3 тыс. т, молока – 97,9 тыс. т, яиц – 30,1 млн шт. (табл. 2).

Таблица 2

Производство основных продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий, т

Продукция животноводства	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. в %	
						к 2006 г.	к 2009 г.
Скот и птица на убой (в убойном весе)	27 008	36 860	37 845	39 059	43 319	160,4	110,9
Молоко	102 127	168 499	159 624	99 692	97 903	95,9	98,2
Яйца, тыс. шт.	70 831	76 012	66 352	40 700	30 107	42,5	74,0
Шерсть, т	5 614	7 031	8 010	6 852	6 907	123,0	100,8

В 2010 г. произошел рост производства скота и птицы на убой (в убойном весе) на 10,9 % по сравнению с предыдущим годом. Производство молока снизилось по сравнению с 2009 г. на 1,8 %, яиц – уменьшилось на 26,0 %, а шерсти – возросло на 0,8 %. В 2010 г. удельный вес сельскохозяйственных организаций в общем объеме производства скота и птицы на убой (в убойном весе) составил 9,6 %; шерсти – 22,9 %. Удельный вес хозяйств населения составил 69,2 % от общего объема производства скота и птицы;

56,2 % от производства молока; 97,4 % от производства яиц, шерсти – 42,1 %. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств приходится 21,2 % производства скота и птицы; молока – 43,8 %, яиц – 2,6 % и шерсти – 35,0 % от общего объема производства. За анализируемый период доля индивидуального сектора (хозяйства населения, крестьянско-фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели) в общем объеме производства скота и птицы на убой (в убойном весе), молока, яиц возросла (табл. 3)

Таблица 3

Структура производства основных видов продукции животноводства по категориям хозяйств в % от общего объема производства в хозяйствах всех категорий

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Скот и птица на убой (в убойном весе)					
Сельскохозяйственные организации	9,6	7,9	9,5	8,5	9,6
Хозяйства населения	76,0	76,7	74,9	73,9	69,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	14,4	15,4	15,6	17,6	21,2
Молоко					
Сельскохозяйственные организации	0,5	0,2	0,1	0,1	0,0
Хозяйства населения	66,0	59,5	58,7	62,7	56,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	33,5	40,3	41,2	37,2	43,8
Яйца					
Сельскохозяйственные организации	-	-	-	-	-
Хозяйства населения	97,3	97,3	97,2	97,8	97,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	2,7	2,7	2,8	2,2	2,6

Окончание табл. 3

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Шерсть					
Сельскохозяйственные организации	32,1	26,7	21,2	24,8	22,9
Хозяйства населения	38,9	41,5	44,0	42,4	42,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	29,0	31,8	34,8	32,8	35,0

За последние годы в структуре производства скота и птицы на убой (в убойном весе) отмечалось увеличение удельного веса крупного рогатого скота, других видов скота по сравнению с 2006 г. Вместе с тем в этот период произошло снижение удельного веса свиней, овец и коз, птицы. В формировании ресурсов мяса и мясопродуктов в 2009 г. наблюдалось сокращение в возимых поступле-

ний. Общие ресурсы мяса и мясопродуктов увеличились на 33,7 % по сравнению с 2006 г. (в основном за счет собственного производства). Доля производства мяса в формировании мясных ресурсов в 2009 г. составила 96,5 %, (в 2006 г. – 89,1 %). Вывоз мяса и молока за этот же период увеличился в 3,8 раза.

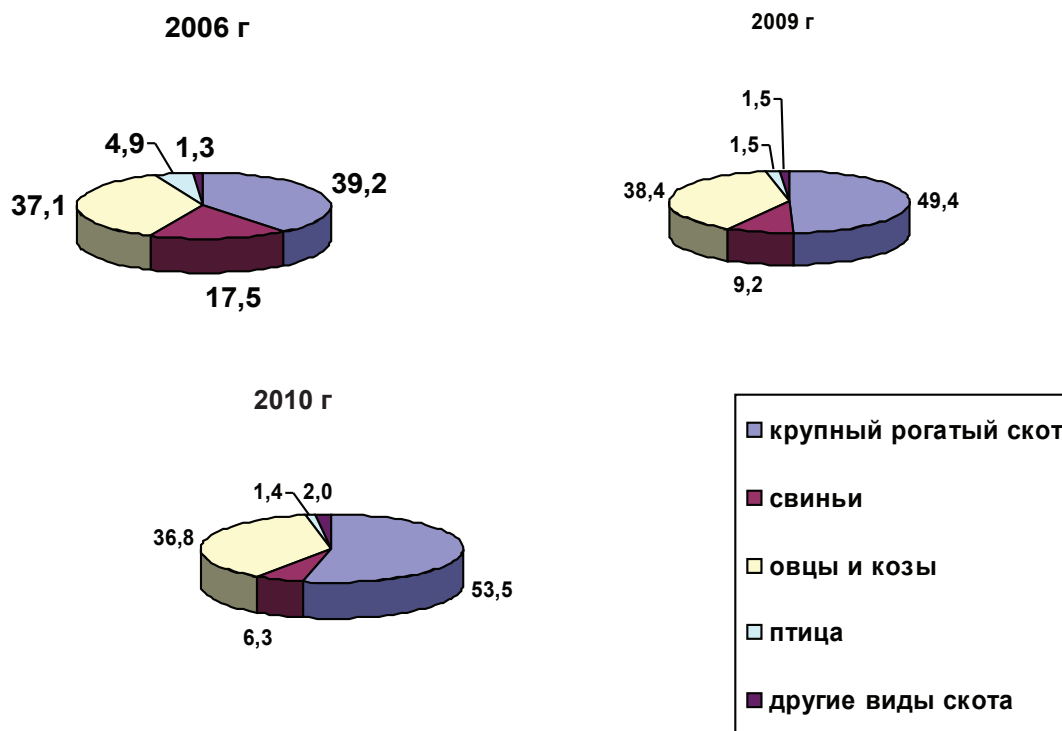


Рис. 2. Структура производства скота и птицы на убой (в убойном весе) по отдельным видам (в хозяйствах всех категорий; в % от общего производства)

Таблица 4
Ресурсы и использование продуктов животноводства, тыс. т

	Мясо и мясопродукты			
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Ресурсы				
Запасы на начало года	0,4	0,5	0,6	0,8
Производство	27,0	36,9	37,8	39,1
Ввоз	2,9	0,7	0,7	0,6
Итого ресурсов:	30,3	38,1	39,1	40,5
Использование				
Производственное потребление	1,6	2,1	2,3	2,0
Потери	0,1	0,0	0,0	0,0
Вывоз	2,1	6,7	2,3	7,9
Личное потребление	26,0	28,7	33,7	29,7
Запасы на конец года	0,5	0,6	0,8	0,9

Из представленных данных можно сделать вывод о том, что ввоз молока и молочных продуктов возрос в 2009 г. в 10,1 раза по сравнению с 2006 г., т. к. собственное производство сократилось на 2,4 %.

Анализ динамики результатов деятельности отрасли животноводства в республике позволяет сделать некоторые выводы об основных тенденциях развития.

Основными факторами, оказывающие негативное влияние на финансово-экономическое положение хозяйств, являются: низкие закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, не соответствующие произведенным затратам; изношенность материально-технической базы, невозможность ее обновления из-за отсутствия финансовых средств, как собственных, так и бюджетных; высокие ставки налогов и процентов по кредитам; неплатежеспособность покупателей.

Таким образом, проанализировав современное состояние отрасли животноводства в Республике Калмыкия, можно дать ей следующие основные характеристики:

– убыточность многих хозяйств республики (более трети общего количества сельскохозяйственных предприятий), на которую оказывает влияние сохраняющийся диспаритет цен на продукцию животноводства, жесткая система нало-

гообложения, отсутствие должной материально-технической и финансовой поддержки, устаревание технологий производства, недостаток техники и оборудования;

– недостаточная обеспеченность отраслей АПК высококвалифицированными кадрами и специалистами в области управления сельскохозяйственным производством, отсутствие эффективной системы их переподготовки и повышения квалификации;

– существенные колебания в рентабельности отдельных видов продукции животноводства и разные по конечным финансовым показателям результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Приоритетным направлением в развитии сельскохозяйственного производства республики продолжает оставаться животноводство. Повышение продуктивности скота и эффективности производства животноводческой продукции должно основываться на селекционно-племенной работе с породами, улучшении уровня кормления и содержания. Необходимо уделить внимание развитию табунного коневодства и верблюдоводства целенаправленная работа в животноводстве должна вестись в племенных заводах и племенных репродукторах. Этим хозяйствам должна оказываться государственная поддержка.

Одним из важнейших направлений социально-экономического развития Калмыкии должно выступить мясное скотоводство, в том числе с индустриальным, промышленным направлением: строительством откормочных и убойных производств, мясопереработкой, мощной кормовой базой. Но все это возможно на основе крепкого племенного стада.

Традиционно сложившаяся специализация земледелия республики должна быть ориентирована на обеспечение

животноводства кормам и фуражом. Дальнейшая специализация земледелия во многом зависит от принятия законодательных актов по вопросам собственности на землю.

Чтобы существенно изменить ситуацию в сельском хозяйстве в лучшую сторону, необходимо осуществить комплекс мер по поддержке сельскохозяйственных производителей:

– устранение диспаритета цен между продукцией сельского хозяйства и материально-техническими ресурсами для него;

– обновление материально-технического парка и развитие лизинговых поставок техники;

– увеличение объема безвозмездной поддержки села в виде дотаций;

– социальная реформа на селе;

– льготное кредитование сельхозпроизводителей;

– увеличение инвестиций и упрощение системы предоставления кредитов банками;

– развитие переработки сельскохозяйственной продукции;

– регулирование рынка продовольствия;

– повышение плодородия земель

Одним из основных направлений в работе по выводу экономики сельского хозяйства республики на должный уровень является совершенствование всей системы управления сельскохозяйственными предприятиями. Успех этого дела зависит от комплекса мероприятий, а именно совершенствования информационной базы управления животноводством, т. е. организация управленческого учета в этой сфере сельского хозяйства республики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Республике Калмыкия: стат. сб. Элиста: Калмыкиятат, 2011. 161 с.

REFERENCES

1. Agriculture, hunting and forestry in the Kalmyk Republic: statistical bulletin. Elista: Kalmykiyastat, 2011. 161 p.

УДК 338.2
ББК 65.042

Колодин Александр Васильевич,
аспирант каф. финансов и кредита
Волжского гуманитарного института –
филиала Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: kolodin-89@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ В РОССИИ

TENDENCIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MODERN CITY AGGLOMERATIONS IN RUSSIA

В статье содержится анализ тенденций и перспектив развития городских агломераций современной России. Особое внимание уделено выявлению специфических особенностей становления постиндустриальных агломераций (усиление инновационного характера развития экономики, активное встраивание в глобальные экономические

процессы, усложнение структуры и функциональных связей). Значительное место отведено раскрытию тенденции к полицентризму в развитии городских агломераций России, характеристике городских агломераций второго порядка и их роли в структуре крупных агломерационных образований.

Article contains the analysis of the tendencies and prospects of development of the city agglomerations of the modern Russia. The special attention is given to detection of specific features of formation of the post-industrial agglomerations (strengthening of innovative nature of development of economics, active embedding into the global economic processes, complication of structure and functional connections). The important place is allocated for disclosure of the tendency to polycentrism in development of the city agglomerations of Russia, for the characteristic of the city agglomerations of the second order and their roles in the structure of large agglomeration formations.

Ключевые слова: урбанизация, городские агломерации, постиндустриальные городские агломерации, агломерации второго порядка, субурбанизация, десубурбанизация, реурбанизация, экономика знаний, информация, инновационная среда, полицентрические зоны расселения.

Keywords: urbanization, city agglomerations, post-industrial city agglomerations, agglomerations of the second order, suburbanization, desuburbanization, reurbanization, economics of knowledge, information, innovative environment, polycentric zones of moving.

Одним из перспективных и приоритетных направлений экономической политики на современном этапе развития России является процесс формирования городских агломераций как структурных элементов пространственной организации региональной экономики. Они концентрируют значительную часть научного, образовательного, производственного и интеллектуального потенциала страны, что делает их основными опорными пунктами модернизации и становления инновационно-ориентированной экономики. В современных условиях в роли таких полюсов роста выступают как промышленные города, связанные с сырьевым, экспортным производством, так и крупные агломерации с диверсифицированной экономикой. Такое видение соответствует трендам мирового развития и укладывается в концепцию метрополитенизации, при которой развитие концентрируется в крупнейших городах, обладающих мощной интеллектуальной инфраструктурой и интегрированных в систему глобальных взаимодействий.

Системное представление о тенденциях мирового социально-экономического развития, содержащееся в идейном наследии зарубежных и отечественных ученых, создает предпосылки для эволюции взглядов на процессы развития городских агломераций и формирование их структуры. Оно позволяет выявить новизну многих проблем, связанных с процессом становления городских агломераций, определить их наиболее перспективную функциональную специфику как элементов пространственной организации глобальной, национальной и региональной экономик, использовать накопленный опыт для совершенствования территориального устройства России.

Благодаря фундаментальным свойствам городских агломераций – сближенности образующих центров и комплементарности – возникает дополнительный, так называемый агломерационный эффект, который представляет собой социально-экономическую выгоду от высокой степени диверсификации производства, концентрации квалифицированных кадров, тесной связи производства с научными и учебными центрами, максимально эффективного использования систем производственной инфраструктуры и других экономических объектов. Для России с ее территорией и необходимостью преодоления огромных расстояний возможность замкнуть в пределах сравнительно небольших ареалов зна-

чительную часть производственных, трудовых, деловых, научных, рекреационных и других взаимодействий является важной задачей.

В ходе эволюционного развития агломерационных образований выделяются четыре этапа (урбанизация, субурбанизация, десубурбанизация, реурбанизация), каждый из которых характеризуется новыми тенденциями в сфере экономики и транспорта, определенными направлениями потоков миграции населения, в формировании их новых видов и типов.

На первом этапе городская агломерация представляет собой конгломерат достаточно близко расположенных урбанизированных территорий, объединенных преимущественно производственными связями и в пределах которых промышленное производство является базовой функцией. В индустриальных центрах управление сводится преимущественно к регулированию развития промышленного сектора, а все остальные отрасли относятся к категории обеспечивающих. Фактическим аналогом подобных агломераций стали промышленные территориально-производственные комплексы (ТПК), получившие широкое распространение в 50-80-е гг. XX в. в СССР. В таких индустриальных агломерациях в стадии формирования находится единый рынок труда, земли, недвижимости и других ресурсов. На втором этапе усиливаются устремленные к центру агломераций потоки маятниковой миграции, происходит формирование единого емкого и разнообразного рынка труда агломерации, растет сектор услуг. Третий этап – этап развитой (динамичной) агломерации – характеризуется появлением целостного функционально связанного пространства, причем осуществление ряда функций (производство, развлечение, потребление) центра (ядра) агломерации переносится на периферию, в города-спутники, получают развитие пригороды (субурбии), образуется единый рынок агломераций. Этап постиндустриальной агломерации отличается ее активным встраиванием в глобальные экономические процессы, развитием «хордных» связей между подцентрами, становлением интеллектуальной городской инфраструктуры, наибольшее развитие получает так называемый новый «портфель ресурсов» (человеческий капитал, технологические и управленческие инновации, постиндустриальная экономика технологий, емкие и динамичные рынки).

В процессе становления постиндустриальных агломераций на основе достижения критической массы интеллектуальных ресурсов реализуется концепция креативного города и формируется новая модель экономики. Основанная на концентрации интеллектуальных сил и наиболее рациональной организации производства информации, она выступает в качестве растущего компонента большого градообразующего значения, который оказывает столь же сильное влияние на развитие и размещение городов, как и промышленность.

Развернувшийся процесс глобализации порождает новые тенденции пространственной организации экономики, учет которых представляет интерес для российской агломерационной политики и практики. Специфика становления и развития постиндустриальных городских агломераций, как свидетельствует мировой опыт, может быть идентифицирована по следующим критериальным характеристикам:

– доминирование сферы услуг над сферой производства в структуре создаваемого ВВП городских агломераций. Расширяющиеся возможности сферы услуг позволяют индивиду иметь доступ к разнообразию жизни, альтернативной работе и творчеству;

– возрастающая значимость нематериальных факторов производства в формирующейся экономике знаний. Информация (знания, наука) начинает играть решающую, детерминирующую роль в обеспечении долговременного устойчивого развития, что нашло отражение в работах А. Андреева, А. Вифлеемского, Л. Гохберга, О. Иншакова, М. Куявцевой, Г. Клейнера, Е. Логиновой, В. Макарова и др. [1, 2, и др.]. Ее увеличивающийся поток пронизывает все стадии воспроизводственных процессов, как в реальном производстве, так и в сфере услуг, прежде всего финансовых. Усиливается инновационный характер развития экономики (зависимость производства товаров и услуг от приложения научных знаний и технологий, рост численности производителей новых знаний, модернизация системы менеджмента, использование инфо-, био-, наноправленческих и других технологий). Такая хозяйственная система, по мнению Л. Гохберга, выступает в качестве альтернативы индустриально-сырьевым экономикам;

– массовое использование информационно-коммуникационных технологий как в производстве, так и во всех сферах общественной жизни формирует сетевую экономику (мобильная связь, оптоволоконные коммуникации, компьютерные сети и Интернет как новая инфраструктура экономики). Происходит интенсификация информационного обмена. Широкое распространение получает виртуализация многих областей хозяйственной деятельности.

В пределах городских агломераций формируется инновационная система, предполагающая развитие ее инфраструктуры, институционального окружения в виде формальных институтов (законов), организаций-институтов (технопарков, инновационных фирм, бизнес-инкубаторов), институтов бюджетных отношений и государственной власти, институтов интеллектуальной собственности и ее защиты, институтов информационной системы, сферы науки и образования.

Городские агломерации подобного рода приобретают и другие новые функции: четко проявила себя тенденция, связанная с их способностью обеспечить доступ к глобальной экономике территориям в сфере своего притяжения, выступать полюсами роста региональных экономик и узлами различного рода сетевых структур, функционирующих на макрорегиональном и глобальном уровнях. В России происходит усиление роли и значимости ряда крупных региональных центров, которые начинают развиваться как элементы глобального экономического пространства. Целенаправленное и интенсивное формирование системы крупных городских агломераций, интегрированных в систему глобальных взаимодействий путем поддержки и развития городов с наиболее высоким потенциалом интеграции, является стратегической задачей. Города, обладающие наибольшим потенциалом интеграции, в перспективе могут стать ключевыми узлами формируемого в настоящее время нового опорного каркаса пространственной организации территории Российской Федерации, направленной на повышение конкурентоспособности регионов страны и их эффективную интеграцию в глобальную экономическую систему. Реализация данной задачи благоприятно скажется на пространственной организации национального хозяйства и региональных экономик.

Во второй половине XX в. развитие городских агломераций России проявило тенденцию к усложнению их структуры и функциональных связей, что нашло свое конкретное выражение в формировании в пределах наиболее крупных агломераций локальных образований, складывающихся

возле крупных центров пригородной и внешней зоны, представляющих собой плотные группировки городских поселений и выделяющихся уровнем своей связанности, концентрацией производства и населения. Эти самостоятельные системы по отношению к основной агломерации (агломерации первого порядка) были названы агломерациями второго порядка. Впервые такое понятие введено Г. М. Лаппо при анализе тенденций развития Московской агломерации (1971 г.) и получило дальнейшую разработку в работах самого Г. М. Лаппо, а также Е. Н. Перчика, А. Г. Махровой и др. [6, 7, 8, и др.]. Выделение подобных агломераций как структурных элементов пространственной организации региональной экономики предусматривает комплексное развитие входящих в них территорий и поселений, рациональное использование ресурсов, улучшение среды жизнедеятельности населения в границах всей системы.

Формирование в рамках крупных агломерационных образований агломераций второго порядка обусловлено рядом факторов.

Во-первых, возникновение городских агломераций второго порядка обычно связано с исчерпанием возможностей ядра крупных агломераций для размещения производства, инфраструктуры и необходимостью их функционирования на более широкой территориальной основе, что требует комплексного решения многих вопросов с учетом перспектив развития прилегающих к городу территорий и в формате агломерации. Поэтому при оценке тенденций наиболее эффективного развития отраслей, нуждающихся в условиях высокоурбанизированной среды, необходимо учитывать возможности их формирования не только в крупных городах, но и в ряде городов, входящих в структуры крупных агломераций. Кроме того, общеизвестные экономические, социальные, экологические и другие ограничения требуют сдерживания роста крупных городов. В составе агломераций второго порядка наиболее динамичными структурными элементами являются пригородные зоны с наибольшими потенциальными возможностями для становления новых функций: они располагают наиболее «дефицитными» территориями для расселения населения и размещения производства.

Во-вторых, в современных условиях злободневной становится проблема уменьшения населения в ряде городов, а значит, сокращения их экономического потенциала. Происходит крайне опасное снижение качества населения, возрастная структура которого проявляет тенденцию к старению и резкому уменьшению доли трудоспособных возрастов. Соответственно, в этих городах сократятся и возможности для размещения современных производств. Предотвратить подобную тенденцию развития в определенной степени позволяет процесс формирования в рамках крупных агломерационных образований городских агломераций второго порядка.

В-третьих, стихийное выкачивание ресурсов городами-центрами крупных агломераций из периферии должно уступить место целенаправленному возвращению ей возможности развития. Поэтому миссия центральных городов по восстановлению и функционированию периферии может приобрести форму «портфеля» самых разнообразных проектов, инициируемых руководством крупных городов и районов совместно с бизнесом.

В-четвертых, в условиях перехода экономики на рыночные отношения территориальный производственный комплекс городских агломераций обладает наибольшей устойчивостью и способностью адаптации к новым

условиям в силу его диверсифицированности и возможности перераспределения функций и ресурсов между различными элементами крупных городских агломераций.

В-пятых, решающее значение для развития информационно-технологической инфраструктуры имеет особая инновационная среда, которая создается в наиболее благоприятных для ее формирования ареалах городской агломерации. Ареной подобного становления являются не только крупные городские агломерации, но и городские образования, в которых в силу тех или иных обстоятельств сложились уникальные условия для формирования инновационной среды, приобретающей затем собственную динамику развития. К их числу относятся и городские агломерации второго порядка.

Городские агломерации второго порядка обычно находятся в зоне спутников, охватывающих центры развитых агломерационных образований. Они могут возглавляться отчетливо выраженным ядром, отличающимся своими размерами, повышенной концентрацией населения и производством, развитостью и устойчивостью функциональной структуры, центральностью, т. е. городом, представляющим собой важный промышленный и деловой центр, транспортный и логистический узел. Такой город имеет наиболее благоприятные условия для кооперирования промышленности, развития науки и высшего образования, для осуществления административных, организационных и распределительных функций, привлекая людей необычайно широким набором услуг, которые могут быть предоставлены в их распоряжение, высоким уровнем культурной жизни.

В роли ядра городских агломераций второго порядка, как правило, выступают многофункциональные спутники, которые формируются в результате естественного развития крупных городов, постепенно усложняющих и умножающих выполняемые ими обязанности. Они возникают в узловых точках агломерации с наилучшим экономико-географическим положением, являясь традиционными центрами по отношению к окружающей территории. Многофункциональные спутники находятся в тесном взаимодействии с городом-центром, обслуживают потребности и участвуют в решении его проблем, способствуют реализации его потенциала. Выполняя эти основные обязанности, города-спутники естественным образом создают вместе с городом-центром целостное единство. В настоящее время происходит усиление их роли как структурных центров в агломерациях крупных городов (транспортных узлов, мест размещения промышленных предприятий, выводимых из главного города или взаимосвязанных с его предприятиями, рекреационных и других обслуживающих центров либо дополняющих хозяйственный комплекс агломераций).

Агломерации второго порядка служат дополнением и резервом развития крупных агломераций, позволяющим обеспечить взаимосвязанное территориальное развитие городов и районов, входящих в их структуру. Возникновение урбанизированных территорий подобного рода предполагает передачу им некоторых функций, которые осуществлялись до этого времени главным городом – центром крупной агломерации. Это касается, прежде всего, формирования новых производственных, торгово-развлекательных, рекреационно-туристских комплексов и транспортно-логистического модуля, перемещающихся на периферию крупной агломерации, вызывая спрос на землю и базовые инфраструктуры. Здесь образуется альтернативная сеть расселения, представленная сезонной субурбанизацией как одной из специфических черт российского агломерирова-

ния. Локальные образования подобного типа используют преимущества экономико-географического положения главного города и вместе с тем позволяют предотвратить его гипертрофированное развитие.

В рамках крупных агломераций благодаря агломерациям второго порядка достигается оптимальный вариант поддержания эффективных и устойчивых связей города с прилегающими территориями. В границах агломераций обычно замыкаются устойчивые, циклически повторяющиеся, территориально стабильные связи, объединяющие агломерированные поселения в единое целое. Дальнейшее усложнение внутренних функциональных связей отдельных пространственных элементов агломерации будет происходить на основе развития прямых связей, возрастания емкости, разнообразия и целостности рынков труда, недвижимости и земли. Это позволит повысить уровень функциональной связанности отдельных ее элементов.

Агломерации второго порядка обладают необходимым потенциалом для становления их в качестве зон опережающего и инновационного развития экономики, а следовательно, региональной точкой экономического роста. В настоящее время все более отчетливо проявляются процессы вывода промышленных предприятий на территорию этих агломераций из города-ядра крупной агломерации (часто в связи с фактическим исчерпанием территориальных площадей) с одновременной их модернизацией и реализацией новых инвестиционных проектов. Речь идет о принципиально новых производствах и видах деятельности, представляющих собой «процессинговые» центры.

Особенность формирования городских агломераций второго порядка заключается также в том, что на их территории, как правило, образуется альтернативная сеть расселения, представленная сезонной субурбанизацией как одной из специфических черт российского агломерирования. Преимущественно сезонное (летом и в выходные дни) проживание во втором постоянном или временном жилье в многочисленных дачных, садовых и огородных товариществах, сельской местности, а также в современных коттеджных поселках (так называемых бесстатусных поселениях) меняет характер расселения и его пропорции. Сезонная субурбанизация диктует необходимость формирования соответствующей инфраструктуры, в первую очередь, системы транспорта, медицинского обслуживания, торговли для обеспечения нормальной жизнедеятельности населения, реально проживающего на территории городских агломераций второго порядка в летний сезон. Массовый характер владения сезонным загородным жильем предопределяет сохранение сезонной субурбанизации еще в течение достаточно длительного периода времени. Вместе с тем в ряде агломераций второго порядка начинает развиваться и стандартная субурбанизация, когда все более значительная часть домов в коттеджных и дачных поселках имеет тенденцию к использованию для постоянного проживания.

Важное предназначение городских агломераций связано также с тем, что их экономический рост имеет свои пределы, определенные степенью их воздействия на состояние окружающей среды. Поэтому важная функциональная особенность агломераций второго порядка определяется спецификой их экологических условий, которые наиболее благоприятны для расселения населения и размещения наукоемких производств, нуждающихся в благоприятной экологической среде. Эти территории выполняют особые рекреационные и санитарно-защитные функции в масштабе крупной городской агломерации (первого порядка), что

требует отбора размещаемых здесь новых функций и ужесточения контроля за ходом их формирования с учетом экологических ограничений. Они должны преимущественно развиваться как национальные парки, особо охраняемые территории, центры изучения и сохранения сложившейся природной среды, отдыха, туризма и рекреации.

Процессы становления агломераций второго порядка на территории Российской Федерации еще не получили должного развития. Наиболее интенсивно они протекают в Московской агломерации и примыкающей к ней территории. По оценкам Г. М. Лаппо, Е. Н. Перцика и А. Г. Махровой, здесь еще в середине 80-х гг. XX в. было выделено 19 городских агломераций второго порядка [7]. В них проживало свыше 5 млн человек, что составляло около 1/3 населения Московского столичного региона и 3/4 населения области. Они занимали менее 30 % всей территории области и сосредоточивали около 65 % всех поселений городского типа и 60 % городов Московской области [8]. В настоящее время в Московской городской агломерации функционируют более 20 малых агломераций этого вида [9, с. 63]. Наиболее крупными среди них выступают Мытищинско-Пушкинско-Щелковская, Видновско-Подольско-Раменская, Долгопрудненско-Химкино-Красногорская, Балашихинско-Люберецкая и др., образуя устойчивые полицентрические зоны расселения.

Ключевая функция агломераций второго порядка в системе расселения Московского региона сводится к ее перераспределительной роли по отношению к московским функциям. Сверхконцентрация столичных и экономических функций в сочетании с растущими объемами селитебной нагрузки на Москву диктует необходимость рассматривать их в качестве опорных элементов при возможном перераспределении ответственности и выносе ряда функций из столицы. Такой вариант полицентрического развития Московской городской агломерации позволит не только снять «напряженность», но и замкнуть значительную часть связей в пределах самой агломерации, снизив нагрузку на столичную инфраструктуру за счет замедления и ускорения темпов роста отдельных агломераций (первое относится к «ближним» агломерациям, непосредственно примыкающим к Москве, второе – к «дальним», расположенным в периферийной части региона). Это будет способствовать превращению столичного региона в глобальный, конкурен-

тоспособный мегаполис первого порядка, который обеспечит высокие стандарты качества жизни населения [11].

Тенденции к полицентризму в развитии городских агломераций, наиболее остро проявившиеся в Московском регионе, типичны и для многих других крупных городских агломераций России: Санкт-Петербургской, Красноярской, Ростовской, Екатеринбургской и др. [12]. Еще две малые агломерационные системы (Александровская и Обнинская) расположены на территориях Калужской и Владимирской областей. Предпосылки для развития таких агломерационных образований имеются вблизи других крупных городов (Саратов – Энгельс, Нижний Новгород – Дзержинск, Самара – Новокуйбышевск – Чапаев, Архангельск – Северодвинск, Орск – Новотроицк, Владивосток – Находка и др.).

Потенциальные возможности для формирования городской агломерации второго порядка складываются в Волгоградской агломерации, входящей в состав крупных агломераций России. Ядром становления агломерации может выступать спутник г. Волгограда – городской округ – город Волжский с населением 317,3 тыс. человек и прилегающие к нему города и поселки городского типа [13]. Такая агломерация будет представлять собой территориально-экономическую интеграцию компактно расположенных и функционально связанных муниципальных субъектов с интенсивными хозяйственными, транспортными, трудовыми, информационно-управленческими и рекреационными отношениями, расположенных вдоль ясно выраженной оси – на левом берегу р. Волги и ее притоке – р. Ахтубе. Благоприятное географическое положение, развитая транспортная инфраструктура, значительный промышленный и рекреационный потенциал периферийной зоны имеют первостепенное и перспективное значение для развития рассматриваемой агломерации и выступают в качестве наиболее сильных ее сторон.

Использование потенциала агломераций второго порядка позволяет создать на их основе более гибкие территориально-поселенческие комплексы, способные за счет внутриэлементного перераспределения функций между отдельными системами и в пределах между ядром и спутниковыми поселениями формировать зоны экономического роста региона и получать дополнительный социально-экономический эффект благодаря интенсификации использования ресурсов агломераций данного типа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иншаков О. В. О принципах высшего профессионального образования в преддверии третьего тысячелетия // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 6: Университетское образование. 1998. Вып. 1. С. 5–9.
2. Вифлеемский А. Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе // Вопросы экономики, 2002. № 8. С. 115–121.
3. Андреев А. Л. Россия в глобальном образовательном пространстве // Высшее образование в России. 2009. № 8. С. 9–20.
4. Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. 204 с.
5. Куявцева М. И. Институционализация интеллектуального капитала как предпосылка формирования экономики знаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2012. 24 с.
6. Лаппо Г. М. Тенденции развития расселения в Московском районе // Вопросы географии. 1971. № 87. С. 89–102.
7. Перцик Е. Н., Махрова А. Г. Агломерации второго порядка в Московском столичном регионе: развитие, границы, взаимосвязи // Вопросы географии. М., 1988. Вып. 131. С. 56–63.
8. Перцик Е. Н. Районная планировка (территориальное планирование). М.: Гардарики, 2006. 398 с.
9. Махрова А., Нефедова Т., Трейвиш А. Московская область сегодня и завтра. Тенденции и перспективы пространственного развития. М.: Новый хронограф, 2008. 344 с.
10. Махрова А. Г., Перцик Е. Н. Агломерации второго порядка Московского столичного региона (типологический анализ) // Вестник Московского университета. Серия 5: География. М., 1988. № 6. С. 3.
11. Выступление С. Собянина на совещании по вопросу развития Московской агломерации 9 апреля 2012 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn--d1aabbgfbaii.xn--p1ai/news/14973> (дата обращения: 13.03.2012).
12. Княгинин В. От полюсов роста к умным городам // GRADO. 2011. № 1. С. 43.

13. TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. Т. 7. № 3 (часть 3). С. 263.

REFERENCES

1. Inshakov O. V. On the principles of higher professional education before the third millennium // Bulletin of Volgograd state university. Series 6. University education. 1998. # 1. P. 5–9.
2. Vifleyemsky A. Role of educational complex in the post-industrial society // Issues of economics, 2002. # 8. P. 115–121.
3. Andreyev A. L. Russia in the global educational environment // Higher education in Russia, 2009. # 8. P. 9–20.
4. Makarov V. L., Kleiner G. B. Microeconomics of knowledge, M.: Economics, 2007. 204 p.
5. Kuyavtseva M. I. Institutionalization of intellectual capital as the precondition of formation of the knowledge economics: abstract of dissertation for the degree of the candidate of economics. Rostov-on-Don, 2012. 24 p.
6. Lappo G. M. Trends of development of moving in Moscow region // Issues of geography, 1971. No. 87. P. 89–102.
7. Pertsik E. N., Makhrova A. G. Agglomeration of the second order in Moscow region: development, borders, interconnections // Issues of geography. M., 1988. Issue 131. P. 56–63.
8. Petsik E. N. Regional planning (areal planning). M.: Gardariki, 2006. 398 p.
9. Makhrova A., Nefedova T., Treivish A. Moscow region today and tomorrow. Trends and prospects of the space development. M.: New chronograph, 2008. 344 p.
10. Makhrova A. G., Petsik E. N. Agglomeration of the second order of Moscow region (typological analysis) // Bulletin of Moscow University. Series 5: Geography. M., 1988. # 6. P. 3.
11. Speech of S. Sobyenin at the meeting regarding the issue of development of Moscow agglomeration on April 9, 2012 [Electronic resource]. Access mode: <http://xn--d1aabbgf6aiiy.xn--p1ai/news/14973> (date of viewing: 13.03.2012).
12. Knyagin V. From the poles of growth to the smart cities // GRADO. 2011. # 1. P. 43.
13. TERRA ECONOMICUS (Economic bulletin of Rostov state university). 2009. Volume 7. # 3 (part 3). P. 263.

УДК 332.133.6
ББК 65.046.12

Мишура Наталья Амировна,
аспирант каф. финансов и кредита
Волжского гуманитарного института –
филиала Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: mishura@volzsky.srsh.ru

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ: САМООРГАНИЗАЦИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ

FORMATION OF REGIONAL TERRITORIAL AND PRODUCTION CLUSTERS: SELF-ORGANIZATION AND ORGANIZATION

В статье содержится анализ преимуществ кластерной организации региональной экономики, процессов формирования территориально-производственных кластеров в современной России. Особое внимание автором уделено изучению вопроса о самоорганизации кластеров и специфической роли государства в этом процессе, что подтверждается рассмотрением опыта кластеризации в странах с развитой рыночной экономикой. В статье автором исследуются советский опыт создания территориально-производственных комплексов и возможность его применения при формировании современных кластеров.

The article contains an analysis of advantages of cluster's arrangement of the regional economics, the processes of territorial and production clusters formation in contemporary Russia. The special attention is paid to the issue of self-organizing clusters and the specific role of the state in this process, which is confirmed by the experience of clustering in the countries with developed market economies. The Soviet experience of creation of territorial and industrial complexes and the possibility of its use in the formation of clusters are being researched.

Ключевые слова: формирование кластеров, преимущества кластерной организации, самоорганизация кластера,

кластерная политика государства, кластерная стратегия, программы развития кластеров, территориально-производственный комплекс.

Keywords: formation of clusters, advantages of cluster organization, self-organization of cluster, cluster policy of the state, cluster strategy, programs of clusters development, territorial and production complex.

В Российской Федерации кластерный подход к организации экономики, в отличие от многих развитых стран мира, находится в зачаточном состоянии, что обусловлено, во-первых, общей ее деградацией, в частности промышленности, во-вторых, недооценкой, до последнего времени, роли кластеров в экономическом развитии. Кластеры в РФ возникают как бы спонтанно. В литературе отмечается, что «в России существует несколько «спонтанных» кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения). Но эти структуры (если они пережили кризисные 1990-е годы) еще очень хрупки и вряд ли сравнятся с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой множества конкурентоспособ-

ных поставщиков и клиентов. России понадобится много времени для создания в ключевых секторах конкурентоспособных на мировом уровне отраслей» [1, с. 56].

В этой связи важно, прежде всего, выяснить, в чем состоят причины возникновения региональных кластеров и как они формируются? В чем их преимущество по сравнению с другими формами территориальной организации производства?

Во-первых, кластерная организация повышает конкурентные преимущества как отдельных входящих в кластер фирм и организаций, так и региона в целом. В кластере успехи одной фирмы, в первую очередь головной, быстро становятся достоянием других фирм. А успехи периферийных фирм, в свою очередь, стимулируют эффективность функционирования фирмы-лидера. Таким образом, в кластере выгода распространяется по всем направлениям.

Во-вторых, кластеры отличаются инновационной ориентированностью, что обеспечивается включением в производственный кластер образовательных и научно-исследовательских учреждений, венчурных предприятий малого бизнеса. Это ведет к сокращению затрат на всех стадиях инновационного развития: на стадии научных исследований, опытно-конструкторских разработок и стадии внедрения в массовое производство.

В-третьих, кластеры в целом в национальной экономике выполняют роль точек роста, тем самым обеспечивая распространение инноваций и общий экономический рост. В РФ такими значимыми кластерами являются (или могут стать) авиакосмические кластеры в Москве, Самаре и Воронеже, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Белгороде, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге, логистический кластер в Ростове-на-Дону и др.

В-четвертых, создание кластеров способствует социальной устойчивости региона. Так, это приводит к устойчивому росту малого бизнеса. Здесь для всех субъектов внутрикластерных отношений есть своя ниша. Некоторые виды деятельности попросту невыгодны крупным компаниям, поэтому в кластере крупные компании нередко делегируют производство промежуточных продуктов малым фирмам, пользуются их услугами. Это приводит к росту занятости, росту доходов населения, что, в конечном счете, обеспечивает социальную устойчивость территории.

Итак, преимущество региональных кластеров сводится к формированию и реализации преимуществ ассоциативного хозяйствования, к формированию конкурентоспособной региональной экономики, к получению синергетического эффекта от взаимосвязанного многообразия форм хозяйствования и субъектов различных сфер деятельности – производства, инфраструктуры, образования и науки, к созданию оптимальных социальных и экологических условий жизнедеятельности людей, проживающих на данной территории.

В этой связи важным и дискуссионным является вопрос о формировании кластеров: они самоорганизуются или кем-то формируются? Многие авторы полагают, что это процесс самоорганизации, когда в отличие от плановой экономики хозяйственные субъекты свободно выбирают себе партнеров на локализованной территории, преследуя свой коммерческий интерес. А дальше получается строго по А. Смиту: каждый преследует свой интерес, и таким образом в наилучшей степени достигается удовлетворение общих интересов, т. е. через обеспечение конкурентоспособности предприятий достигается конкурентоспособность

как региона, так и национальной экономики в целом. И такая позиция кажется убедительной, поскольку в рыночной экономике действительно доминирует экономический интерес, прибыль выступает важнейшим, а часто единственным критерием деятельности.

«Кластер, – констатируют А. И. Татаркин и Ю. Г. Лаврикова, – является проявлением самоорганизации социально-экономического пространства по всем направлениям: факторам производства, технологиям, знаниям, занятости, культурной среде и др. Создание кластеров позволяет связно и непротиворечиво решать вопросы развития крупных корпораций, малого и среднего бизнеса, научного и кадрового обеспечения производства, развития транспортно-логистической, инновационной и финансовой инфраструктуры» [2, с. 11]. Ничего не имея против рыночной составляющей механизма формирования и функционирования территориально-производственных кластеров, все же отметим, что, как показывает практика, только взвешенный подход в вопросе меры рынка и меры государства может способствовать успеху. С одной стороны, «образование кластеров – это эволюционный процесс, искусственное ускорение которого недопустимо. Кластеры органично сочетают свойства стохастических и детерминированных систем, поэтому попытки их создания «сверху» под лозунгом «Все в кластер!» неизбежно обречены на провал» [3, с. 234]. В то же время зарубежный опыт строительства кластеров при активном участии государства и региональных органов власти «не позволяет говорить о чисто естественном или искусственном процессе. Формирование кластера – это сочетание эволюционного (инерции) и целенаправленного преобразующего действия. При этом, говоря о целенаправленном действии, заметим, что под ним редко когда подразумевается реализация одного плана. Формирование кластера – это достаточно длительный процесс, предполагающий множество усилий со стороны многих субъектов» [4].

В связи с дискуссионностью вопроса рассмотрим зарубежный опыт участия государства в возникновении и развитии кластеров. Прежде всего следует отметить, что в мире сложились две модели кластерной политики. Первая, *англо-саксонская модель*, предполагает минимальное участие государства (федерального правительства) в процессе формирования и функционирования кластера, который рассматривается как саморазвивающаяся система (Великобритания, США, Австралия). В этом случае основная функция государства сводится к снятию всевозможных барьеров на пути развития кластера, несколько большую роль играют региональные органы власти. Вторая модель, *континентальная*, включает довольно активную деятельность именно центрального правительства, которое не только снимает барьеры, но также осуществляет проектную, институциональную, организационную и финансовую деятельность (Голландия, Франция, Швеция в Европе, Корея и Япония в Азии). В последнем случае приоритетное значение приобретает выбор стратегии, поскольку «правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей» [5, с. 93].

Государственные, региональные и муниципальные программы развития кластеров получили название «кластерные инициативы». Так, в *Германии* первоначально развитие кластеров протекало без вмешательства государства, однако начиная с 2003 г. центральное правительство стало

обращать пристальное внимание на кластерные инициативы, особенно в сфере высоких технологий, и в настоящее время внедряется большое число программ поддержки регионов и областей технологий; планирование развития кластера, с учетом местных особенностей, осуществляется местными властями. Правительство *Франции* приступило к реализации национальной кластерной политики в 2005 г., поставив цель обеспечить рост конкурентоспособности ключевых отраслей экономики в течении ближайших 15–20 лет. В 2006–2008 гг. на поддержку 66-ти кластеров государство истратило 1,5 млрд евро. Государственная кластерная политика реализуется в направлении объединения усилий бизнеса, научного сообщества и образовательных структур. Французское Агентство по инвестициям активно поддерживает иностранных инвесторов в кластерных структурах [6, с. 44].

В *Великобритании* правительством создан фонд для финансирования создаваемого биотехнологического кластера вокруг Эдинбурга, Оксфорда и в Юго-Восточной Англии, для этого выделено 30 млн. долл. В *Дании* и *Австрии* разработаны национальные инновационно-исследовательские программы, направленные, в частности, на стимулирование развития связей между фирмами, промышленным сектором и исследовательскими институтами [там же, с. 45].

Особый интерес вызывают результаты кластерной политики в *Финляндии*. Здесь при поддержке государства сформированы два мощных кластера, один – в традиционной для страны области хозяйствования, лесотехнический, другой, в совершенно новой – телекоммуникационно-технологический в Оулу. За счет кластеров, обладая всего 0,5 % мировых лесных ресурсов, Финляндия обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки и 25 % – экспорта бумаги. На долю Финляндии также приходится 30 % мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40 % – мобильных телефонов. В Оулу, одном из ведущих в мире кластеров информационных технологий, работает 250 компаний и 10 тыс. человек персонала [7].

В *США* и *Канаде* нет общегосударственных программ кластеризации экономики, здесь основные полномочия переданы на региональный и муниципальный уровни. Государство обеспечивает общие условия развития кластеров, осуществляет политику по привлечению инвестиций, координирует сотрудничество между участниками кластера. Однако ситуация меняется. В 2009 г. Президент США Б. Обама, выступая перед конгрессменами, высказался за государственную поддержку взаимодействия между крупными, средними и малыми компаниями, университетами, исследовательскими и финансовыми центрами на основе кластерных стратегий. Он предложил в 2010 г. выделить 100 млрд долл. бюджетных средств на поддержание региональных инновационных кластеров [8].

Традиционно велика роль государства в экономике, в частности, в процессе формирования и развития инновационных кластеров в *Китае*, *Японии*, *Юго-Восточной Азии*. Например, в Китае в настоящее время существует более 60 особых зон-кластеров, в которых производственную деятельность осуществляют около 30 тыс. фирм с числом сотрудников 3,5 млн человек и уровнем продаж 200 млрд долл. в год [6, с. 39].

Во многих странах мира распространен тип организованных кластеров. Он характеризуется «процессом общественного структурирования главным образом в направлении развития инфраструктуры и услуг, которые развиваются ради коллективного решения общих проблем и нашли свое отображение в таких странах, как Бразилия

(Sinos Valley кластер), Индия (Tirupur кластер), Нигерия (Nnewi кластер), Пакистан (Sialkot (Punjab) кластер), Чили (Antofagasta кластер)» [9, с. 65].

В последние годы наряду с развитыми экономиками в процесс кластеризации вступили развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В частности, специальные программы по кластеризации созданы в *Венгрии*, *Польше*, *Словении*, *Чехии*, которые объединяют и стимулируют развитие различных фирм, промышленных парков, бизнес-инкубаторов, университетов и исследовательских центров, малого бизнеса.

Активизировалась работа государственных структур по формированию кластеров в *Казахстане*. В 2009 г. в *Украине* утвержден порядок создания и функционирования национальных инновационных кластеров, которые создаются в приоритетных направлениях развития экономики.

В целом, зарубежный опыт по выработке кластерной стратегии на разных уровнях государственного управления весьма разнообразен, он позволяет лучше понять особенности и механизм формирования территориально-производственных кластеров. Экспертами, обобщившими опыт кластеризации, описаны 7 основных характеристик кластеров, на комбинации которых основывается та или иная выбранная стратегия.

Географическая: построение пространственных кластеров экономической активности; *горизонтальная*, когда несколько отраслей (секторов) входят в более крупный кластер; *вертикальная*, включающая в кластер смежные этапы производственного процесса, при этом важно, кто из участников является инициатором и конечным исполнителем инноваций; *латеральная* – в кластер объединяются разные отрасли (секторы), которые могут обеспечить экономию за счет масштаба, что приводит к новым комбинациям; *технологическая* – совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией; *фокусная* – кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – предприятия, НИИ или учебного заведения; *качественная* – определяющая качество связей между субъектами кластера, способность их развивать инновации [5, с. 95].

Алгоритм выработки государством кластерной стратегии включает: на первом этапе – идентификацию кластеров; на втором этапе – выработку индивидуального подхода в политике поддержки кластера; на третьем этапе – определение инструментов и направлений поддержки.

Особенно важен первый этап, поскольку между кластером и потенциальным (или «недоразвитым») кластером имеются большие различия, что предполагает и различное содержание второго и третьего этапов. Также нельзя смешивать кластеры с технопарками и бизнес-инкубаторами, поскольку, хотя последние и носят инновационный характер, но фирмы в их рамках не обязательно тесно и взаимовыгодно взаимодействуют между собой. Не случайно в процессе проведения идентификации кластеров в европейских странах основным критерием стало исследование тесноты вертикальных и горизонтальных связей между предприятиями, учебными, исследовательскими, региональными предпринимательскими и общественными организациями. В итоге был получен ряд интересных результатов. Так, были определены промышленные районы, сферы технологической конкурентоспособности, хозяйственные агломерации, кластеры разной степени зрелости, мегакластеры и трансграничные кластеры.

В Португалии, например, первоначально было выделено 33 кластера, но в процессе наблюдения не все из них

оказались «настоящими» кластерами, часть оказались «недоразвитыми». В Финляндии были выделены сильные, полусильные, потенциальные и латентные (защитные) кластеры. В Бельгии и Швейцарии было выявлено по 5 так называемых мегакластеров, характеризующихся прямыми и обратными связями. В Европейском союзе к очень перспективным трансграничным были отнесены 8 кластеров [10, с. 594–598].

В Австрии ученые выделили 76 кластеров 6 основных типов: производственные, технологические, экспортные, распределительные, образовательные, а также смешанные кластеры. Кроме того, из этих 76 кластеров выделили 16 промышленных кластеров по известным критериям тесноты вертикальных и горизонтальных связей между фирмами и их ориентации на потребителя [11].

Все это позволяет заключить:

- в странах с развитой рыночной экономикой активный процесс кластеризации не носит стихийного характера – механизм рыночного саморегулирования и частного интереса эффективно дополнен государственным участием;

- эволюция от промышленных районов к хозяйственным агломерациям (протокластерам) и сферам технологической конкурентоспособности, а дальше – к разного типа кластерам осуществляется и направляется либо преимущественно центральным правительством, либо преимущественно региональными и муниципальными органами власти;

- государства может быть много или мало, но нет примера успешного кластера без участия государства, как невозможно найти пример, когда бы участники кластера под административным нажимом строили свою деятельность вопреки своим частным интересам;

- роль государственных органов в активации и развитии кластеров заключается, прежде всего, в устранении провалов рынка, которые связаны с несовпадением издержек и выгод хозяйствующих субъектов кластера. Поскольку положительные эффекты для других субъектов не всегда совпадают с интересами и выгодами того или иного предприятия, роль государства должна сводиться к снятию барьеров, мешающих возникновению и развитию кластера, его эволюции, путем создания благоприятных условий (институциональных, организационных, финансовых) для ведения бизнеса, а также к стимулированию кластеризации экономики;

- роль государства в странах второго эшелона и развивающихся странах выше, в силу традиций, а также необходимости преодоления отставания от государств с развитой рыночной экономикой.

Исключительно важным для познания процесса формирования региональных территориально-производственных кластеров в современной российской экономике является накопленный опыт СССР при создании и управлении территориально-производственными комплексами. В 50–70 гг. XX в. в СССР создание промышленных территориально-производственных комплексов (ТПК) – прообразов нынешних кластеров осуществлялось, как правило, вместе с новыми городами. Территориально-производственные комплексы представляли взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание различных отраслей народного хозяйства на определенной территории. Функционально это были взаимосвязанные и развивающиеся специализированные производства, создававшиеся, прежде всего, при освоении новых территорий, вовлечении в хозяйственный оборот топливно-энергетических и других природных ресурсов. В СССР ТК создавались в условиях господства

государственной собственности и плановой экономики, государственного всеобщего регулирования и направлении экономических процессов, что, с одной стороны, обеспечивало жесткую взаимосвязь поставщиков и потребителей продукции, рационализацию хозяйственных связей, снижение издержек производства, высокие темпы экономического роста, комплексное освоение территорий и решение социальных проблем; с другой – директивное управление ТК вело к неоправданным издержкам, снижению стимулов в хозяйственной деятельности, особенно в направлении инновационного развития. В новых (рыночных) условиях, при многообразии форм собственности, фактическом устранении государства от своей дирижистской роли, приватизации отдельных частей комплексов, стало невозможным обеспечить хотя бы относительно эффективное их развитие. Поэтому в 90-е гг. многие ТК вступили в кризисную полосу своего существования, в период трансформации.

В чем же состоит ценность полученного опыта формирования, развития и деградации ТК? Ответ находится в самом подходе к проблеме, сформулированном одним из теоретиков концепции комплексного освоения территории М. К. Бандманом, который определил ТК как «планово формируемую совокупность устойчиво взаимосвязанных взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких определенных ранга народнохозяйственных проблем, выделяются размерами производства и четкой специализацией в масштабах страны и своего экономического района; сконцентрированы на ограниченной, обязательно компактной, территории, обладающей необходимым набором и размерами ресурсов...; эффективно... используют местные и полученные извне ресурсы и обеспечивают охрану окружающей среды; имеют единую производственную и социальную инфраструктуру» [12, с. 100].

Отсюда следует:

- во-первых, планово формируемая совокупность различных объектов, созданных для решения определенных проблем;

- во-вторых, комплексный подход к организации производства, предполагающий совокупность «взаимосвязанных и взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства»;

- в-третьих, специализация в масштабах страны и своего экономического района;

- в-четвертых, концентрация производства на ограниченной, компактной территории;

- в-пятых, эффективное использование, прежде всего местных внутренних ресурсов;

- в-шестых, наличие в ТК единой производственной и социальной инфраструктуры.

Необходимо добавить еще тесную связь создаваемых объектов ТК с научно-образовательными учреждениями. Например, в Сибири была создана целая сеть научных учреждений во главе с Сибирским отделением АН СССР и входившим в нее, в частности, исследовательским Институтом экономики и организации промышленного производства.

Был сформулирован также принцип «ядра»: «ядром любого ТК является сфера производства, которая состоит из группы отраслей специализации, группы комплексующих производство и некоторых элементов инфраструктуры» [12, с. 21].

Таким образом, многие подходы и принципы формирования и функционирования ТПК совпадают или близки к тем, что применяются при формировании современных территориально-производственных кластеров. Разумеется, с поправкой, что это не «планово формируемая совокуп-

ность объектов» в рамках государственной формы собственности, а рыночно формируемая совокупность самостоятельных хозяйствующих субъектов со своими экономическими интересами в рамках государственно-частного партнерства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ферова И. С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия // Экономические проблемы и решения. 2004. № 2. С. 52–64.
2. Татаркин А. И., Лаврикова Ю. Г. Кластерная политика региона // Промышленная политика в Российской Федерации. 2008. № 8. С. 11–19.
3. Фролов Д. П., Грушевский Д. В. Институционально-экономическая природа кластеров // Экономика региона. 2008. № 2. С. 230–234.
4. Куценко Е. С. Кластеры в экономике : основы кластерной политики государства // Обозреватель-Observer. 2010. № 3. С. 99–110.
5. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5. С. 92–102.
6. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран // Проблемы прогнозирования. 2010. № 5. С. 38–52.
7. Oulu Region – The Direction for Expertise. Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.
8. Sallet J., Paisley E. Innovation Clusters Create Competitive Communities // Huff Post. Social News. 2009, September 21 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.huffingtonpost.com/jonathan-sallet/innovation-clusters-creat_b_293603.html (дата обращения: 01.06.2012).
9. Иванов Ю. Б., Анненкова Е. В., Пономаренко Е. В. Развитие кластерных структур в региональном экономическом пространстве // Экономика региона. 2009. № 2. С. 63–72.
10. Пилипенко И. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. 2003. № 3(13). С. 580–604.
11. Gassler H., Rammer C. Alles Cluster? // The Austrian Association for Radical Geography. Wien, 1999.
12. Бандман М. К. Подход и основные этапы решения задачи оптимизации формирования ТПК // Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск: ИЭиОПП, 1971. 330 с.

REFERENCES

1. Ferova I. S. Cluster principles of industrial cooperation // Economic problems and solutions. 2004. # 2. P. 52–64.
2. Tatarkin A. I., Lavrikova Yu. G. Cluster policy of the region // Industrial policy in the Russian Federation. 2008. # 8. P. 11–19.
3. Frolov D. P., Grushevsky D. V. Institutional and economic nature of the clusters // Economy of the region. 2008. # 2. P. 230–234.
4. Kutsenko Ye. S. Clusters in the economy: framework of the cluster state policy // Explorer-Observer. 2010. # 3. P. 99–110.
5. Tsikhan T. V. Clusters Theory of Economic Development // Theory and practice of management. 2003. # 5. P. 92–102.
6. Lenchuk E. B., Vlaskin G. A. The cluster approach in the strategy of innovative development of foreign countries // Problems of forecasting. 2010. # 5. P. 38–52.
7. Oulu Region – The Direction for Expertise. Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.
8. Sallet J., Paisley E. Innovation Clusters Create Competitive Communities. // Huff Post. Social News. 2009, September 21 [Electronic resource]. Access mode: http://www.huffingtonpost.com/jonathan-sallet/innovation-clusters-creat_b_293603.html (date of viewing: 01.06.2012).
9. Ivanov Yu. B., Annenkova Ye. V., Ponomarenko Ye. V. The development of cluster structures in a regional economic space // Economy of the region. 2009. # 2. P. 63–72.
10. Pilipenko I. The new geo-economic model of development of the country: competitiveness through the development of clusters and industrial districts // Security of the Eurasia. 2003. # 3(13). P. 580–604.
11. Gassler H., Rammer C. Alles Cluster? / The Austrian Association for Radical Geography. Wien, 1999.
12. Bandman M. K. The approach and main stages of solving problem of the optimization of the formation of territorial and industrial complexes // Modeling of formation of territorial and industrial complexes. Novosibirsk : IEaOIP, 1971. 330 p.

УДК 332.14
ББК 65.050.22

Экова Виктория Александровна,
аспирант каф. финансов и кредита
Волжского гуманитарного института – филиала Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: ekova.viktorya@yandex.ru

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

MUNICIPAL ENTITIES AS THE OBJECT OF MANAGEMENT OF THE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

В статье обсуждаются причины пространственной неоднородности муниципальных образований по уровню их социально-экономического развития. Процесс управления муниципальными образованиями должен обеспечивать достижение целей регионального развития на основе использования имеющихся ресурсов региональной природно-хозяйственной и социально-экономической системы. Обобщен ряд проблем, приводящих к неэффективной реализации ряда функций по управлению социально-экономическим развитием региона. Автором сделан вывод о значительной роли муниципальных образований как объектов управления в структуре управления социально-экономическим развитием региона.

The article has examined the reasons of heterogeneity of municipal entities as per the level of their social-economic development. The process of management of municipal entities shall provide for the achievement of the goals of regional development on the basis of using the existing resources of the regional natural-economical and social-economic system. The number of issues leading to the ineffective implementation of some functions of management of the regional social-economic development has been generalized. The author has made the conclusion regarding the important role of municipal entities as the objects of management in the structure of management of social-economic development of the region.

Ключевые слова: *пространственная неоднородность, муниципальные образования, социально-экономическое развитие, функции управления социально-экономическим развитием, регион, региональная хозяйственная система, эволюционно-генетический подход, органы управления, региональное экономическое пространство, административно-территориальное деление.*

Keywords: *spatial heterogeneity, municipal entity, social-economic development, functions of management of social-economic development, region, regional economic system, evolution-genetic approach, management authorities, regional economic environment, administrative-territorial division.*

Неоднородность социально-экономического развития российских регионов актуализирует необходимость решения проблемы повышения эффективности управления региональным развитием на основе существующих теоретических и методологических подходов в региональной экономике. При этом важно понимать системную сущность региона как части хозяйственной системы страны, представляющей собой территорию, на которой функционирует и развивается система связей между органами управления, хозяйствующими субъектами предпринимательской деятельности и населением [1, 2].

Региональная хозяйственная система может быть представлена в виде двух подсистем: природно-хозяйственной (управляемая подсистема) и социально-экономической (управляющая подсистема). В процессе экономической деятельности по поводу производства, обмена, распределения и потребления регионального продукта происходит *пространственная* трансформация региональной природно-хозяйственной системы и формируется *региональное экономическое пространство*. Исследование пространственных трансформаций региональной природно-хозяйственной системы в связи с воздействием на неё социально-экономической системы в процессе регионального воспроизводства следует считать ключевым в обосновании новых методов и средств управления социально-экономическим развитием региона, которое может быть рассмотрено как вид управленческой деятельности, направленной на достижение единства и целостности регионального экономического пространства. Управление социально-экономическим развитием региона – это прежде всего процесс целенаправленного экономического воздействия на региональную природно-хозяйственную систему и составляющие ее подсистемы (природную, технико-технологическую, трудовую) с целью улучшения их функционального состояния и достижения желаемых результатов хозяйственной деятельности.

Муниципальное образование (район, городской округ) как единица внутрирегионального административно-территориального деления является тем структурным элементом («окном») экономического пространства, через которое осуществляется управляющее экономическое воздействие на региональную хозяйственную систему, столь необходимое для достижения конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития региона (КУБ-развитие). Без исследования характеристик и свойств регионального экономического пространства, структурно образованного в виде системы муниципальных образований, невозможно осуществить эффективное управление КУБ-развитием региона [3, с. 19–27].

Эволюционно-генетический подход к определению свойств и состояний экономического пространства можно признать наиболее объективным. В соответствии с этим подходом пространственная неоднородность социально-экономического развития региона обусловлена структурой взаимодействия эндогенных факторов производства: природного и человеческого, характеризующих качественное и количественное состояние ресурсной базы, пространственная неоднородность которой обусловлена естественной неравномерностью размещения и степенью доступности сырьевых, энергетических, человеческих ресурсов

на территории региона, а также разнообразием климатических, геофизических, ландшафтных и других различий; институционального и информационного, определяющих состояние социальных ресурсов; организационного и технико-технологического, характеризующих состояние «креативных» ресурсов региона [3, с. 130].

Вместе с тем необходимость регулирования пространственной неоднородности социально-экономического развития региона требует эффективной реализации соответствующих *функций управления* социально-экономическим развитием муниципальных образований, входящих в состав региона. Функции управления социально-экономическим развитием выражают содержание управленческих воздействий управляющей подсистемы на управляемую подсистему в хозяйственной системе региона.

К числу основных функций управления социально-экономическим развитием муниципальных образований необходимо отнести функции, в соответствии с которыми будет обеспечиваться развитие региональной хозяйственной системы. Под развитием региональной хозяйственной системы следует понимать длительные, накапливающиеся, количественные и качественные изменения параметров и структуры природно-хозяйственной и социально-экономической системы региона, в результате которых региональная хозяйственная система переходит в иное, отличное от исходного, состояние [4, с. 3].

Рассмотрим содержание управленческих воздействий в процессе регулирования пространственной неоднородности социально-экономического развития муниципальных образований.

1. *Планирование.* Главным результирующим показателем эффективности управления социально-экономическим развитием является достижения целей развития муниципальных образований, но именно в достижении поставленных целей возникают определенные противоречия, вызванные необходимостью поиска компромисса между задачами федеральных, региональных и местных субъектов управления. К числу последних можно отнести задачи повышения качества жизни населения муниципальных образований, задачи органов местного самоуправления и получение дохода хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории муниципальных образований. С точки зрения учета интересов всех субъектов управления, функцию планирования можно представить в виде следующей схемы (рис. 1). В связи с этим задачи повышения эффективности планирования социально-экономического развития на уровне муниципальных образований призваны обеспечивать:

- сбалансированность интересов муниципальных образований с целями социально-экономического развития региона. При этом планы социально-экономического развития муниципальных образований должны рассматриваться «как исходный и как конечный документ в системе основных прогнозно-плановых документов» в управлении социально-экономическим развитием субъекта Федерации [5, с. 68];

- достижение целей и приоритетов социально-экономического развития муниципальных образований для среднесрочного периода;

- разработку и реализацию мероприятий, направленных на достижение целей устойчивого развития муниципальных образований, характеризующегося оптимальной структурой взаимодействия эндогенных факторов производства.

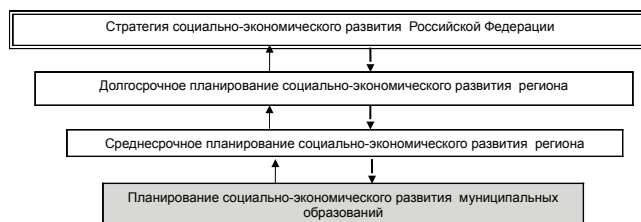


Рис. 1. Схема реализации функции планирования в процессе управления социально-экономическим развитием муниципальных образований. Источник: сост. авт.

2. *Организация управления социально-экономическим развитием муниципальных образований.* Под организацией управления социально-экономическим развитием муниципальных образований следует понимать «процесс формирования и совершенствования взаимосвязей между отдельными элементами системы управления, ведущей к повышению качества жизни населения муниципального образования» [6, с. 9]. При этом задачей организации управления развитием муниципальных образований следует считать создание и поддержание таких отношений по поводу производства, обмена и потребления факторов производства, которые позволяют максимально использовать имеющиеся условия и ресурсы в интересах проживающего на территории муниципальных образований населения.

3. *Регулирование управления социально-экономическим развитием муниципальных образований.* Актуальность регулирования социально-экономического развития муниципальных образований обусловлена необходимостью преодоления негативных тенденций в социально-экономическом развитии региона. Так, по показателям среднедушевых доходов и расходов населения и ВРП на душу населения Волгоградская область отстает от среднероссийских показателей на 23 и 31 % [7, с. 5]. В условиях пространственной неоднородности социально-экономического развития муниципальных образований поиск путей и способов регулирования социально-экономического развития приобретает особую значимость [8, с. 103–106]. В свою очередь, регулирование регионального развития невозможно без осуществления мониторинга социально-экономического развития на уровне муниципальных образований. В настоящее время можно выделить следующие основные проблемы для осуществления регулярного получения объективных данных о состоянии социально-экономического развития муниципальных образований:

- отсутствие необходимой информации и инструментов для оценки неоднородности уровня социально-экономического развития муниципальных образований;

- потребность в координации социально-экономического развития на уровне муниципальных образований удовлетворяются не полностью вследствие отсутствия необходимой информации;

- ограниченность финансовых ресурсов органов регионального управления для сбора информации, необходимой для проведения оценки неоднородности социально-экономического развития муниципальных образований;

- отсутствие соответствующего научно-методического и кадрового обеспечения реализации задачи мониторинга социально-экономического развития на уровне муниципальных образований [9, с. 112];

- отсутствие системы организации и применения мониторинга уровня социально-экономического развития муниципальных образований;

– неподготовленность руководителей муниципальных образований к работе с результатами мониторинга уровня социально-экономического развития муниципальных образований;

– отсутствия обеспечения регулярности сбора данных и формирования системы их контроля с целью получения максимально достоверной и оперативной информации [10, с. 44].

4. *Контроль.* Актуальность включения данной функции в процесс управления социально-экономическим развитием муниципальных образований обусловлена неэффективностью ее осуществления на муниципальном уровне по результатам исследований, представленных в аналитическом Докладе Министерства экономического развития Российской Федерации за 2011 г. По содержащейся в Докладе информации, состояние муниципального контроля в России оценивается как неудовлетворительное, требующее «кардинальной модернизации существенного сегмента контрольных полномочий» [11, с. 3]. Динамика количества актов по муниципальному контролю охраны окружающей среды, развития предпринимательства, использования тепловой и электрической энергии, дорожного хозяйства и строительства, связи и транспорта, торговли и финансов, жилищно-коммунального хозяйства и других сфер жизнедеятельности в отношении физических лиц, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц имеет неблагоприятные тенденции. Другими словами, контроль управляющей системы за состоянием условий, ресурсов, факторов и продуктов хозяйственной системы в процессе управления социально-экономическим развитием региона осуществляется не в полном объеме. Заслуживает внимания представленный рейтинг муниципальных образований по организации муниципального контроля, интерпретируя результаты которого, рассмотрим сложившуюся ситуацию по осуществлению контрольных полномочий на муниципальном уровне по Волгоградской области (табл. 1).

Оценка муниципальных образований Волгоградской области в 2011 г. по организации муниципального контроля позволила выявить следующее:

– в Волгоградской области административные регламенты по муниципальному контролю существуют только в г. Волгограде и Фролово, Палласовском и Киквидзенском муниципальных районах Волгоградской области;

– управление муниципального контроля действует только при Администрации Волгограда и является структурным подразделением департамента муниципального контроля и кадровой политики;

– отсутствие соглашений о взаимодействии с другими органами власти можно отметить в четырех муниципальных образованиях: Киквидзенский, Кумылженский, Старополтавский и Суровикинский районы;

– доклады об осуществлении и эффективности муниципального контроля в Минэкономразвития России представили практически все муниципальные образования Волгоградской области, за исключением Суровикинского района;

– информация об осуществлении муниципального контроля раскрыта на соответствующих официальных сайтах в сети Интернет только в двух муниципальных образованияах – г. Волгограде и Фролово;

– объем осуществляемых работ по муниципальному контролю и интенсивность контрольных мероприятий можно оценить положительно только в отношении г. Волгограда, Волжского, Михайловки, а также Палласовского, Светлоярского, Иловлинского, Кумылженского районов.

При этом г. Волгоград занимает 4-е место в рейтинге муниципальных образований, осуществляющих деятельность по организации муниципального контроля в Российской Федерации. Подводя итог, отметим, что реально функции по муниципальному контролю осуществляются только в 26,5 % муниципалитетов [11, с. 43]. Учитывая вышеназванные факты, отметим, что процесс управления муниципальными образованиями не будет обеспечивать достижение целей регионального развития без проведения эффективного контроля условий и ресурсов природно-хозяйственной системы.

Таблица 1

Оценка уровня организации муниципального контроля в районах Волгоградской области за 2011 г.

Критерии для выявления лучшей практики организации муниципального контроля	Количество муниципальных образований Волгоградской области, отвечающих установленным критериям
Наличие соответствующего административного регламента по муниципальному контролю	4
Наличие соответствующего структурного подразделения по муниципальному контролю	1
Наличие соглашений о взаимодействии с другими органами власти	4
Наличие докладов об осуществлении и эффективности муниципального контроля в Минэкономразвития России	14
Доступность информации об осуществлении муниципального контроля на соответствующих сайтах	2
Объем работ по муниципальному контролю и интенсивность контрольных мероприятий	7

Источник: сост. авт. по материалам [11].

5. *Коммуникационные и информационные процессы.* Реализация коммуникационных процессов между подсистемами региональной хозяйственной системы и внешней средой, а также межуровневые коммуникации между различными подразделениями федеральных, региональных и местных органов власти в управлении социально-экономическим развитием муниципальных образований невозможна без информационной деятельности в муниципальных образованиях. Сущность информационной деятельности «заключается в сборе, обработке, хранении, поиске и распространении информации с целью формирования информационного ресурса и управления им, что, в свою очередь, делает актуальным создание и применение эффективных и адекватных механизмов ее привлечения, обработки и целевого использования в развитии хозяйственных систем» [12, с. 38]. Информационная деятельность муниципальных образований должна заключаться в направлении имеющихся информационных ресурсов «на реализацию реальных и декларируемых информационных позиций» органами местного самоуправления и общественных сил, действующих на территории муниципального образования» [13, с. 4]. Организация деятельности муниципальных образований требует, с одной стороны, значительной

регламентации со стороны государства, а с другой – создает базу для эффективной деятельности органов местного самоуправления. Особый статус муниципальных образований, то есть «сочетание властных полномочий и права ведения хозяйственной деятельности», дает возможность органам местного самоуправления эффективно использовать имеющиеся информационные ресурсы, что, в конечном счете, будет способствовать социально-экономическому развитию территории региона [14].

Кроме вышеперечисленных, к основным проблемам управления социально-экономическим развитием муниципальных образований можно также отнести:

- несовершенство нормативной базы, регулирующей распределение полномочий между муниципальным и региональным уровнями;

- недостаточность собственной финансовой базы вследствие законодательных изменений в бюджетно-налоговой системе;

- отсутствие механизма управления, обеспечивающего разрешения противоречий между финансовой неадекватностью муниципальных образований и их законодательными полномочиями [15, с. 168].

Исследование места и роли муниципальных образований в структуре управления социально-экономическим развитием региона можно закончить следующим.

1. Пространственная неоднородность социально-экономического развития муниципальных образований является важнейшим показателем, характеризующим уровень социально-экономического развития региона. Степень

различия муниципальных образований по наличию в них условий, ресурсов, факторов производства во многом определяет общий характер социально-экономических процессов в регионе и особенности управления этими процессами на региональном уровне. Использование системного подхода к управлению региональным развитием позволяет определить основное содержание управленческих воздействий в ходе управления социально-экономическим развитием муниципальных образований, а также создает основу для решения одной из актуальных проблем распределения полномочий в регулировании пространственной неоднородности социально-экономического развития территорий региона.

2. Взаимодействие органов управления, населения и хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории региона, порождает ряд проблем, приводящих к неэффективной реализации ряда функций управления социально-экономическим развитием: планирования, организации, мониторинга, регулирования, контроля.

3. Большое значение в управлении социально-экономическим развитием региона имеет регулирование пространственной неоднородности социально-экономического развития муниципальных образований. Единство и целостность регионального экономического пространства будут достигаться в результате эффективного управления социально-экономическим развитием региона, где объектом управления выступают входящие в его состав муниципальные образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зубенко С. А. Регион как организованная социально-экономическая система // Вестник ТГУ. 2008. Вып. 11 (67). С. 501–504.
2. Протасов А. С. Соотношение понятий «регион» и «региональная экономика» с позиций системного подхода // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. Сер.: Экономика. Вып. 17. № 1 (139). С. 53–56.
3. Плякин А. В., Орехова Е. А. Индикация пространственного развития национального хозяйства в системе координат конкурентоспособности, устойчивости и безопасности // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер.: Экономика. Управление. Право. 2009. Вып. 2. Т. 9. С. 19–27.
4. Плякин А. В., Орехова Е. А. Развитие и трансформация в структуре движения национального хозяйства // Известия Саратовского университета. 2008. Вып. 2. Сер.: Экономика. Управление. Право. Т. 8. С. 3–12.
5. Иванова Т. Б. Методологические аспекты разработки программ социально-экономического развития муниципальных образований // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 2 (31). С. 67–70.
6. Коркина Т. Б. Организация управления социально-экономическим развитием муниципального образования городского типа : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2002. 24 с.
7. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года (проект). Волгоград, март 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economics.volganet.ru/export/sites/economics/folder_2/folder_3/downloads/Strategiya_VO_do_2020_goda.pdf (дата обращения: 04.04. 2012).
8. Камаев В. А., Щербаков М. В., Аль-Катабери А. С. Анализ социально-экономического развития муниципальных образований на примере Волгоградской области // Известия ВолгГТУ. 2010. № 6 (66).
9. Рычихина Э. Н. Управленческий мониторинг в работе кадровой службы // Современная экономическая модель. Проблемы и перспективы: в 2 ч. Магнитогорск: МаГУ, 2009. Ч. 1. С. 108–117.
10. Дидык В. В. Проблемы мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований // Север и рынок. 2008. № 1 (19). С. 41–45.
11. Муниципальный контроль в Российской Федерации (аналитический доклад). Москва, 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://region.mcnp.ru>. (дата обращения: 04.04. 2012).
12. Иншаков О. В. [и др.] Информационное развитие экономики региона. М.: Финансы и кредит, 2008. 296 с.
13. Хайруллина Л. И. Формирование информационной политики муниципальных образований (на материале Республики Татарстан) : автореф. дис. ... канд. социол. наук. Казань, 2006. 23 с.
14. Салихов Е. А. Информатизация процессов реализации функций управления муниципальными образованиями LiveJournal.com [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://evgenvsalikhov.livejournal.com/3887.html> (дата обращения: 04.04. 2012).
15. Маршалова А. С., Новоселов А. С. Проблемы управления социально-экономическим развитием муниципальных образований // Регион: экономика и социология. 2009. № 1. С. 167–179.

REFERENCES

1. Zubenko S. A. Region as the organized social-economic system // Bulletin of TGU. 2008. Issue 11 (67). P. 501–504.
2. Protasov A. S. Ratio of concepts 'region' and 'regional economics' in terms of systematic approach // Bulletin of Chelyabinsk state university. 2009. Economics. Issue 17. # 1 (139). P. 53–56.
3. Plyakin A. V., Orekhova E. A. indication of spatial development of the national economy in the coordination system of competitiveness, stability and safety // News of Saratov university. New series. Series: Economics. Management. Law. Issue 2. 2009. Volume 9. P. 19–27.
4. Plyakin A. V., Orekhova E. A. Development and transformation in the structure of the national economic movement // News of Saratov university. 2008. Issue 2. Series: Economics. Management. Law. V. 8. P. 3–12.
5. Ivanova T. B. Methodological aspects of development of the programs of social-economic development of municipal entities // Bulletin of Saratov state social-economic university. # 2 (31). 2010. P. 67–70.
6. Korkina T. B. Arrangement of management of social-economic development of municipal entity of the city type: abstract of dissertation for the degree of candidate of economics. Chelyabinsk, 2002. 24 p.
7. Strategy of social-economic development of Volgograd region through 2020 (draft). Volgograd, March 2011 [Electronic resource]. Access mode: http://economics.volganet.ru/export/sites/economics/folder_2/folder_3/downloads/Strategiya_VO_do_2020_goda.pdf
8. Kamayev V. A., Shcherbakov M. V., Al-Katabery A. S. Analysis of social-economic development of municipal entities on the example of Volgograd region // News of VolgGTU, 2010, # 6 (66). P. 103–106.
9. Rychikhina E. N. Management monitoring in the activity of personnel department // Modern economic model. Prospects and issues. In 2 parts. Magnitogorsk: MaGU, 2009. Part 1. P. 108–117.
10. Didyk V. V. Issues of monitoring of social-economic development of municipal entities // North and market. 2008. # 1 (19). P. 41–45.
11. Municipal control in the Russian Federation (analytical report). Moscow, 2011 [Electronic resource]. Access mode: <http://region.mcnp.ru> (date of viewing: 04.04. 2012).
12. Inshakov O. V., Mizintseva M. F., Kapinina A. E., Petrova E. A. Information development of the regional economics. M.: Finances and credits, 2008. 296 p.
13. Khairullina L. I. Formation of information policy of municipal entities (on the basis of materials of Tatarstan Republic): abstract of dissertation of the candidate of sociology. Kazan, 2006. 23 p.
14. Salikhov E. A. Informatization of the process of implementation of functions of management of municipal entities LiveJournal.com [Electronic resource]. Access mode: <http://evgenysalikhov.livejournal.com/3887.html> (date of viewing: 04.04. 2012).
15. Marshalova A. S., Novoselov A. S. Issues of management of social-economic development of municipal entities // Region: economics and sociology. 2009. # 1. P. 167–179.

05. – ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.55
ББК 65.240.7

Комаров Олег Константинович,
д-р экон. наук, профессор каф. экономики
Поволжского института им. П. А. Столыпина – филиала
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»,
г. Саратов,
e-mail: plohova2009@yandex.ru;
Плохова Наталья Владимировна,
ассистент каф. внешнеэкономической деятельности
Саратовского института – филиала
Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: plohova2009@yandex.ru

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ РЕГИОНА

INFORMATION-ANALYTICAL INFRASTRUCTURE OF THE LABOR MARKET AS THE TOOL OF IMPACT ON THE MIGRATION STREAMS OF THE REGION

Курсу, взятому РФ на инновационность экономическо-го развития, противоречит отсутствие у трудовых мигрантов квалификации, необходимой для осуществления работы, требующей специальных навыков и умений. В связи с этим доля тяжелого ручного труда, выполняемого большей частью современных трудовых мигрантов, в струк-

туре занятости должна существенно уменьшаться. Поэтому следует разрабатывать механизм взаимосвязи квалификации прибывающей рабочей силы и работы, выполняемой иммигрантами, и привлекать именно ту рабочую силу, в которой имеется экономическая необходимость. В статье предложены четыре этапа влияния миграции

на сбалансированность региональных рынков труда, рассмотрены механизмы, способствующие повышению сбалансированности региональных рынков труда, к которым относится обеспечение увязки масштабов, структуры и направлений внешней трудовой миграции с внутренними миграционными потоками. Важным условием гармонизации внешней трудовой миграции и ситуации на региональных рынках труда становится постоянный мониторинг балансов трудовых ресурсов и социально-трудовой сферы в целом.

The course taken by Russia for innovation of the economic development is conflicting with the lack of the labor migrants qualification required for the performance of the activity demanding special skills and abilities. Due to that fact the share of the heavy manual work performed by the major part of the modern labor migrants shall be significantly reduced in the structure of employment. Therefore, the mechanism of interaction between the qualification of the incoming labor force and the activity performed by the immigrants shall be developed; and the labor force that is economically required shall be attracted. The article has proposed four stages of impact of the migration on the balanced regional labor markets; has reviewed the mechanisms contributing to the increase of the balanced regional labor markets, which include the coordination of the volume, structure and directions of the external labor migration with the internal migration streams. The important condition of harmonizing the external labor migration and situation at the regional labor markets is the permanent monitoring of the balances of labor resources and the entire social-labor environment.

Ключевые слова: трудовая миграция, квалификация, нелегальная миграция, рынок труда, сбалансированность рынка труда, предложение рабочей силы, внешняя трудовая миграция, управление миграционными процессами, миграционные потоки, миграционное сальдо, вынужденные мигранты, трудовые миграционные диаспоры.

Keywords: labor migration, qualification, illegal migration, labor market, balanced labor market, offer of the labor force, external labor migration, management of migration processes, migration streams, migration balance, forced migrants, labor migrants of diasporas.

В настоящее время работа, выполняемая трудовыми мигрантами, никак не совпадает с имеющейся у них квалификацией в силу выполнения функций, не требующих специальных навыков и умений. Данный факт в корне противоречит курсу, взятому Российской Федерацией, на инновационность экономического развития. Инновационный рост экономики возможен за счет использования уникального потенциала, то есть развития наукоемких технологий. В связи с этим доля тяжелого ручного труда, выполняемого большей частью современных трудовых мигрантов, в структуре занятости должна существенно уменьшаться. В этой связи уже сейчас следует:

- разрабатывать механизм взаимосвязи квалификации прибывающей рабочей силы и работы, выполняемой иммигрантами;
- привлекать именно ту рабочую силу, в которой имеется экономическая необходимость.

Следует отходить от примитивных форм учета и регистрации прибывающей рабочей силы к прогнозируемому размещению иммигрантов на территории области в соответствии с потребностями региона. По информации Министерства занятости, труда и миграции Саратовской области, в 2011 г. квота на привлечение в область иностранных ра-

ботников составляет 8,3 тыс. чел. На 2012 г. она снижена до 5,4 тыс. рабочих мест в связи с тем, предприятия собирались привлекать иностранцев на места, где от них не требовалось бы квалификации.

Предложение рабочей силы складывается из местного незанятого, но активно ищущего работу населения и населения, прибывающего по тем или иным причинам в регион.

Методологически определение влияния миграции на сбалансированность региональных рынков труда может быть осуществлено в четыре этапа.

Первый этап – оценка миграционной ситуации в регионах и определение основных источников формирования предложения рабочей силы, в том числе за счет мигрантов. Для этого анализируются основные миграционные потоки внутренней и внешней миграции (включая иностранную рабочую силу) и влияние миграции на формирование населения трудоспособного возраста в региональном разрезе с последующим ранжированием российских территорий по данному признаку. Региональные различия в миграционной ситуации и типологизация субъектов Федерации по степени влияния миграции на формирование предложения рабочей силы определяются по следующим показателям:

- динамика общего миграционного сальдо населения трудоспособного возраста за определенный период времени (для большей достоверности получаемых выводов ретроспективный период должен составлять не менее 10 лет), в том числе миграционного сальдо населения трудоспособного возраста за счет внутренней и внешней миграции;

- динамика и прирост численности населения трудоспособного возраста как демографической основы экономически активного населения;

- удельный вес общего сальдо миграции, в том числе внутреннего и внешнего, в приросте населения трудоспособного возраста;

- коэффициенты миграционной нагрузки на 1 тыс. человек трудоспособного возраста и на 1 тыс. человек экономически активного населения, рассчитанные как отношение миграционного сальдо населения в трудоспособном возрасте к среднегодовой численности населения в трудоспособном возрасте и среднегодовой численности экономически активного населения данного региона. Отрицательное значение коэффициента миграционной нагрузки показывает, насколько уменьшилась миграционная нагрузка на трудоспособное и экономически активное население, а положительное – насколько эта нагрузка возросла. Аналогичные коэффициенты миграционной нагрузки рассчитываются отдельно для внешней и внутренней миграции;

- численность и структура иностранной рабочей силы, привлеченной на законных основаниях.

В качестве дополнительных характеристик миграции может использоваться сальдо миграции населения младше трудоспособного возраста, в том числе по внутреннему и внешнему потокам. Данный показатель позволяет определить возможные границы изменения масштабов предложения рабочей силы на ближайшие 10–15 лет в зависимости от численности лиц, вступающих в рабочий возраст.

В результате анализа указанных показателей регионы распределяются на несколько типов по степени влияния миграции на формирование трудоспособного населения. Для ранжирования территорий показатели разбиваются на две группы: первая включает общие показатели (число прибывших, число выбывших, сальдо миграции), отражающие результаты территориального перемещения населения; вторая – специальные показатели, характеризующие

остроту исследуемой проблемы (доля миграционного прироста в естественном приросте населения, в приросте населения трудоспособного возраста и населения младших возрастов, коэффициент миграционной нагрузки на 1 тыс. человек трудоспособного возраста и 1 тыс. человек экономически активного населения). Группообразующими являются общие показатели, а типобразующими – специальные показатели.

Итог типологизации – выделение региональных типов с различной степенью влияния миграции на формирование экономически активного населения и определения, во-первых, территорий, где миграция выступает как фактор роста численности трудоспособного населения, а во-вторых, территорий, где миграция является фактором сокращения трудового потенциала.

Второй этап – оценка состояния региональных рынков труда и определение степени влияния миграции на их функционирование. Результатом второго этапа должны стать типологизация субъектов Федерации по степени сбалансированности спроса и предложения на рынке труда и выявление территорий положительного и отрицательного влияния миграции на объемы предложения рабочей силы.

Показатели, характеризующие спрос на рабочую силу, включают следующие показатели: численность и динамика занятого экономически активного населения; уровень занятости; потребность в работниках, заявляемая в службы занятости предприятиями и организациями, и ее региональная и отраслевая структура.

Показатели, характеризующие предложение рабочей силы, объединяют характеристики экономически активного незанятого населения региона и мигрантов трудоспособного возраста (как внутренних, так и внешних), включая и иностранную рабочую силу [1]:

- уровень безработицы экономически активного населения в возрасте от 15 до 72 лет, отражающий межрегиональные различия незанятости населения;

- уровень безработицы, регистрируемый службой занятости, что позволяет выявить проблемные территории с точки зрения состояния рынка труда не только из-за роста численности населения в трудоспособном возрасте (предложение рабочей силы на рынке труда, превышающее спрос), а также регионы, в которых безработица вызвана недостаточным развитием производства и отсутствием необходимого количества рабочих мест;

- показатель напряженности на рынке труда, определяемый как численность незанятого населения, обратившегося в службы занятости, в расчете на одну вакансию;

- расчетный показатель дисбаланса на рынке труда (ДБВ) – разница между среднегодовой численностью безработных по методологии МОТ и среднегодовым числом вакансий (требуемых работников), сообщенных организациями в органы государственной службы занятости;

- коэффициент миграционной нагрузки на рынок труда (КМНРТ), исчисляемый отношением сальдо миграции населения трудоспособного возраста к потребности в работниках, заявляемой предприятиями и организациями в службы занятости. Он указывает на фактическую численность мигрантов, претендующих на свободные рабочие места в регионе, либо на численность прибывающих или выбывающих мигрантов;

- коэффициент миграционной нагрузки на занятость (КМНЗ) – соотношение мигрантов трудоспособного возраста на 1 тыс. занятых. Данный коэффициент рассчитывается отдельно по внешней и внутренней миграции;

- коэффициент нагрузки ИРС на рынок труда (КНИРС) – отношение численности иностранных граждан, работающих в Российской Федерации на законных основаниях, к среднегодовому числу вакансий (требуемых работников), сообщенных организациями в органы государственной службы занятости;

- показатель соотношения численности иностранных работников к численности занятых.

В основу группировки регионов по степени сбалансированности спроса и предложения на рынке труда должен быть положен усредненный коэффициент совокупного предложения рабочей силы, позволяющий комплексно оценить потребность в рабочих местах в региональном разрезе.

В результате анализа выделяются по степени сбалансированности спроса и предложения на рынках труда пять типов регионов: относительной сбалансированности спроса и предложения; с низкой степенью дисбаланса; со средней и выше средней степенями дисбаланса; с высокой степенью дисбаланса; с критической степенью дисбаланса. На основе выделенных типов регионов может быть сформирована еще одна типология по степени влияния миграции на рынок труда: миграционно-привлекательные субъекты Федерации с минимальной и пониженной напряженностью на рынке труда; миграционно-привлекательные субъекты с повышенной и максимальной напряженностью на рынке труда; субъекты миграционного оттока населения трудоспособного возраста с пониженной и умеренной напряженностью на рынке труда; субъекты миграционного оттока населения трудоспособного возраста с повышенной напряженностью на рынке труда; субъекты Федерации высокой интенсивности миграционного оттока населения трудоспособного возраста с максимальной и повышенной напряженностью на рынке труда.

Таким образом, указанные типологии могут быть использованы при прогнозировании тенденций миграции и ее влияния на состояние региональных рынков труда, а также при определении возможных рисков, связанных с миграционными факторами при различных сценариях социально-экономического развития регионов.

Третий этап – определение масштабов предложения рабочей силы за счет как внутренней, так и внешней миграции, с помощью методов прогнозирования. Прогнозирование миграции населения – наименее методически обеспеченный компонент современных демографических прогнозов. Различными авторами разработаны (или заимствованы в зарубежной литературе) математические модели миграционных процессов (матричные, по типу межотраслевого баланса, гравитационные, описывающие «притяжение» населения к узловым пунктам системы расселения и др.). Однако простой и логичной методики, подобной «передвижке возрастных групп» в прогнозе численности и структуры населения или «балансу трудовых ресурсов», в практике миграционного прогнозирования нет.

Представляемые Росстатом прогнозы миграции отражают только размеры общего миграционного сальдо, но не дают оценки миграционного прироста, прежде всего, населения по возрастам, особенно населения в трудоспособном возрасте. Это существенный недостаток, так как население в трудоспособном возрасте является демографической основой экономически активного населения, численность и структура которого определяет предложение рабочей силы на рынках труда. Поэтому нами был осуществлен собственный прогноз миграционного сальдо населения

трудоспособного возраста по внутреннему и внешнему потокам в региональном разрезе на перспективу.

На основе соотношений между ретроспективными данными общего миграционного сальдо и сальдо миграции населения трудоспособного возраста за n -лет (для повышения точности прогноза целесообразно, чтобы число прошлых лет было не менее 10) рассчитывается удельный вес миграционного сальдо населения в трудоспособном возрасте в общем сальдо миграции за каждый год и в среднем за ретроспективный период.

Во-вторых, усредненная доля миграционного сальдо населения трудоспособного возраста распространяется на общий миграционный прирост (убыль), прогнозируемый Росстатом. В результате получают предварительные оценки величин миграционного сальдо населения трудоспособного возраста.

Прогноз внешнего и внутреннего миграционных потоков на перспективу может быть осуществлен на основе оценки миграционных потоков, путем линейной экстраполяции ретроспективных данных по прибывшим, выбывшим и миграционного сальдо населения трудоспособного возраста в обмене со странами СНГ и другими зарубежными странами.

В-третьих, полученные данные экспертно корректируются с учетом прогнозируемых параметров социально-экономического развития российских регионов, демографической ситуации и ситуации на региональных рынках труда. Оценка современного и будущего воздействия миграции на основные социально-экономические показатели развития регионов прибытия и регионов выбытия может быть осуществлена на основе расчета коэффициентов корреляции между динамикой привлечения различных категорий мигрантов и макроэкономическими показателями (динамика ВРП на душу населения, занятость населения, уровень безработицы, среднедушевые доходы населения, объемы промышленного производства, объемы инвестиций).

Методика определения предположительной численности иностранной рабочей силы, как в регионах, так и по стране, как правило, представляет собой формальную экстраполяцию ретроспективных данных за ряд лет с последующей их экспертной оценкой. При этом учитываются перспективы социально-экономического развития регионов и внедрение новых технологий в производственный процесс, изменения демографической и миграционной ситуации, возможности замещения иностранных работников российскими кадрами.

Наложение же определенной таким образом перспективной численности внешних трудовых мигрантов на прогнозируемую численность занятых в региональном и отраслевом разрезе и учет тенденций прошедших лет позволяют определить возможное распределение иностранных работников по видам экономической деятельности и субъектам РФ в перспективе.

Прогнозирование качественных характеристик мигрантов, как внутренних, так и внешних, с целью определения возможностей восполнения потребности региональных рынков труда в квалифицированных кадрах в разрезе профессий и специальностей не только на среднесрочную перспективу, а даже на год затруднительно из-за отсутствия достоверной статистической отчетности, адекватно отражающей эти процессы, слабой методологической проработанности подобных расчетов.

Потребность экономики в рабочей силе необходимого качества и количества на перспективу в региональном

разрезе может быть определена в том случае, если аккумулярована информация как по профессионально-квалификационным сдвигам состава занятых, так и распределению по видам экономической деятельности не только местного населения, но и мигрантов.

Таким образом, итогом третьего этапа разработки методологических подходов к определению влияния миграции на рынок должна стать типология субъектов РФ по степени влияния миграции на формирование предложения рабочей силы и выделение наиболее проблемных территорий с точки зрения обеспеченности трудовыми ресурсами как в настоящее время, так и в будущем, а также выделения наиболее проблемных регионов с точки зрения рисков социально-экономического развития, связанных с миграцией.

Четвертый этап – определение и уточнение основных путей достижения сбалансированности спроса и предложения на региональных рынках труда на основе сопоставления результатов на предыдущих этапах.

Таким образом, выстраивается логическая цепочка взаимосвязей тенденций миграционной ситуации, влияющей на формирование предложения рабочей силы на региональном рынке труда, соотношения свободных рабочих мест и работников, претендующих на вакансии. Такая зависимость позволяет выделить наиболее проблемные регионы с точки зрения дисбаланса как на текущем рынке труда регионов, так и на перспективу. А расчеты предположительной потребности в работниках-мигрантах расширяют возможности корректировки масштабов предложения рабочей силы для достижения максимально возможной сбалансированности рынка труда на перспективу.

При обосновании механизмов, способствующих повышению сбалансированности региональных рынков труда, включая миграционный фактор, необходимо учитывать следующее: обеспечение увязки масштабов, структуры и направлений внешней трудовой миграции с внутренними миграционными потоками. Отсутствие такой увязки приводит к тому, что в определенные регионы страны осуществляется активный ввоз иностранной рабочей силы, в то время как в других ее регионах имеется избыток национальных трудовых ресурсов, которые могли бы эффективно использоваться вместо иностранных работников. Важным условием гармонизации внешней трудовой миграции и ситуации на региональных рынках труда становится постоянный мониторинг баланса трудовых ресурсов и социально-трудовой сферы в целом.

Определение дополнительной потребности в иностранной рабочей силе должно осуществляться в рамках экономически обоснованных расчетов общей потребности в трудовых ресурсах страны в целом и ее отдельных регионов и профессионально-квалификационных групп с учетом перспектив социально-экономического развития и внедрения новых технологий. Методы и приемы таких расчетов должны быть едиными. При этом определение субъектами Российской Федерации потребности в иностранных работниках должно осуществляться в соответствии с целевыми установками, ориентирами и правилами федерального центра.

Дополнительную потребность в иностранной рабочей силе следует рассчитывать путем корректировки как предложения рабочей силы, так и спроса на нее. Возможности увеличения предложения рабочей силы за счет вовлечения в производство незанятого населения, перераспределения части трудовых ресурсов за счет межобластной миграции при нынешней крайне низкой территориальной, професси-

ональной и социальной мобильности российского населения весьма ограничены. Высвобождение рабочей силы из отдельных отраслей и производств сдерживается медленными темпами структурной перестройки экономики и внедрения новых технологий. Поэтому в условиях сокращения численности населения в трудоспособном возрасте достижение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы может быть обеспечено главным образом мерами, направленными на сокращение спроса на труд, в первую очередь на низкоквалифицированный труд. Основными направлениями корректировки спроса на рабочую силу в сторону его сокращения должны быть: внедрение новейших технологий, инноваций, информационных систем, обеспечивающих рост общественной производительности труда; целенаправленный (селективный) отбор внешних трудовых мигрантов нужных профессий и уровня квалификации; более тесная увязка подготовки и переподготовки кадров с потребностями региональных рынков труда.

При анализе влияния миграции на региональные рынки труда необходимо учитывать и самозанятых мигрантов, предпринимателей. Следует осуществлять поощрение мигрантов-предпринимателей, которые создадут новые рабочие места.

При анализе причин, побудивших для возможного трудоустройства прибыть в Саратовский регион, было выявлено, что большинство иммигрантов при выборе работы на территории Саратовской области ориентировались на рекомендации родственников и знакомых. Это источник, который не поддается регулированию со стороны субъектов управления миграционными потоками, поэтому следует расширять набор средств оповещения о наличии вакантных рабочих мест за счет официальных каналов распространения информации. В настоящее время не все жители Саратовской области имеют представление о возможностях занятости на территории региона, не говоря уже о прибывающем населении. На сайтах служб занятости необходимо выделить отдельный раздел – «Вакансии региона» – с отдельным блоком работы для мигрантов. Кроме того, для получения разрешения на работу большая часть трудовых мигрантов обращается в представительства Федеральной миграционной службы, в которых целесообразно размещать информационные бюллетени о потребностях в иностранной рабочей силе на территории конкретного субъекта Российской Федерации. Та информация, которая размещается на сайте ФМС в настоящее время, очень слабо структурирована, и работать с ней крайне неудобно. Сведения, располагаемые в официальных источниках, не ранжированы по степени приоритетности потребностей региона в прибывающей рабочей силе и не находят своего отражения на сайтах трудоустройства, к которым в первую очередь обращаются лица, ищущие работу.

В настоящее время для обеспечения комфортности и комплексности при получении гражданами услуг в сфере миграции создано федеральное государственное унитарное предприятие «Паспортно-визовый сервис» ФМС России, учрежденное распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.11.2009 г. № 1638-р. С июня 2011 г. филиалы ФГУП «ПВС» действовали в 16 регионах, в том числе в Саратовской области [2]. Это конкретный шаг по упорядочению и укреплению позиций ФМС на рынке легальных услуг в сфере миграции. Однако данное учреждение не наделяется никакими полномочиями по оказанию воздействия на миграционные потоки, а выполняет исключительно оформительские функции. Создание данной структуры

приводит к расширению коррупционных возможностей чиновников и никак не способствует решению проблем неконтролируемой миграции. С нашей точки зрения, было бы целесообразнее рассосредоточить функции по регулированию трудовой миграции между тремя государственными учреждениями: Службой занятости, Министерством занятости, труда и миграции и территориальным органом ФМС в конкретном субъекте Российской Федерации. Задача службы занятости в этом случае заключалась бы в размещении информации о наличии вакантных рабочих мест, предоставляемых иммигрантам. Функции Министерства занятости, труда и миграции сводились бы к разработке прогнозных потребностей в привлечении мигрантов в соответствии с запросами региональной экономики, а ФМС осуществляла бы координирующие функции.

В настоящее время часть работодателей выступает инициаторами нелегальной трудовой миграции, в первую очередь из стран безвизового въезда в РФ. Нелегалы составляют не менее 2/3 общей численности трудовых мигрантов в России [3, с. 55]. В отношении них существенно нарушаются права трудящихся, что вызывает напряженность во взаимодействиях мигрантов и работодателей. Конфликты проявляются в различных формах: индивидуальных, коллективных, открытых, закрытых, латентных. Различаются в зависимости от статуса мигрантов: легальных, нелегальных; этнического состава (китайцы, вьетнамцы, азербайджанцы, таджики). Свои особенности свойственны конфликтам между мигрантами, работающими по найму у российских работодателей и у иностранных предпринимателей, между мигрантами и посредниками, представляющими интересы работодателей. В перспективе вектор конфликтных взаимодействий не будет ослабевать по причине правовой безграмотности прибывающего населения. В итоге обе стороны не смогут выработать эффективных механизмов регулирования возникающих трудовых конфликтов.

В этой связи внимание государственных органов должно быть обращено на упорядочение вопросов оплаты труда и трудоустройства иностранных работников и граждан России, создание инструментов, мотивирующих такое экономическое поведение работодателей, которое минимизировало бы риски применения неправомерных практик. Однако данные аспекты не нашли отражения даже в Концепции государственной миграционной политики.

Как уже отмечалось, одним из существенных информационных центров, воздействующих на принятие решения лицом прибыть для трудоустройства на территорию региона, выступают соотечественники, часто объединяемые в диаспоры. Взаимодействие социальных сетей мигрантов и диаспор в России и вне ее создает различные конфигурации более или менее устойчивых трансгосударственных экономических и социальных связей, определяющих инфраструктуру рынков труда принимающих территорий. Благодаря иммиграции, и в большей степени нелегальной миграции, число объектов рынка труда увеличивается за счет появления новых структур – различных посреднических организаций, групп, действующих в рамках диаспор и вне их, и оказывающих услуги мигрантам по трудоустройству, поиску жилья, миграционному учету, получению разрешения на работу. Они представляют собой своеобразные связующие звенья в цепочке способов функционирования неформальной инфраструктуры внешней трудовой миграции с полным «производственным циклом», охватывающим все этапы – от информирования, вербовки до работы

в России и возвращения на родину. В настоящее время формируется своеобразная разновидность монополистической деятельности в трудовой миграции. С одной стороны, инициативные группы в диаспорах, связанные с трудовой миграцией, используют различные ресурсы привлечения мигрантов – соотечественников в субъекты Российской Федерации (родственные, деловые связи). Это совпадает и со стремлением мигрантов заручиться поддержкой родственников, знакомых. Так, при проведении Международной организации по миграции социологического опроса нелегальных мигрантов, находящихся на территории Саратовской области, было выявлено, что при выяснении причин, подтолкнувших мигрантов прибыть именно на данную территорию, обнаружена интересная деталь: только один ответ говорил о случайном выборе («ехал проездом и остался»), в остальных случаях выбор был сделан опираясь на информацию, полученную от родственников (62,8 %) или от друзей (31,4 %). То есть в отличие от вынужденных нелегальных мигрантов не прибывают на незнакомую территорию. Прослеживается четкая структура прибытия нелегалов: приезд одного обеспечивается родственниками или друзьями. При этом во время отбытия с территории выезда не представляли, где и кем будет работать в России, 42,8 % мигрантов; знали о том, где будут работать, 34,2 % опрошенных, и 25,7 % знали примерно. То есть большая часть (59,9 %) имела представление о характере своей

предстоящей трудовой деятельности, что подчеркивает усиливающуюся роль такого посредника на рынке труда, как инициативные группы в рамках диаспор. При этом следует заметить, что их влияние на потоки внешних трудовых мигрантов является устойчивым и постепенно возрастает. Так, 62,8 % опрошенных приезжали в Россию менее 5 раз; 31,4 % – более 10 раз. То есть содействие прибытию в Россию – это не разовые услуги, предоставляемые мигрантам, а хорошо налаженный механизм, частично регулирующий направленность и интенсивность потоков внешних трудовых мигрантов, нагрузку, оказываемую на региональные рынки труда.

С другой стороны, инициативные группы диаспор стремятся монополизировать право оказания мигрантам-соотечественникам услуг по содействию в оформлении разрешительных документов в территориальных управлениях ФМС России. Тем более что это встречает поддержку со стороны государственных структур. Доходы от услуг весомы и формируются за счет разницы между размером госпошлины и расценками посредников.

В этой связи необходимо законодательное регулирование порядка создания и деятельности на рынке услуг субъектов различных организационно-правовых форм, в том числе представляющих коммерческие либо некоммерческие организации диаспор.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Топилин А., Парфенцева О. Об оценке влияния миграции на рынки труда // Финансовая аналитика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.Finanal.ru> (дата обращения: 31.03.2012).
2. ФГУП «ПВС» ФМС России расширяет свою сеть // Федеральная миграционная служба ФГУП «Паспортно-визовый сервис» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pvsfms.ru> (дата обращения: 31.03.2012).
3. Дмитриев А. В., Пядухов Г. А. Мигранты и социум: интеграционный и дезинтеграционный потенциал практик взаимодействия // Социс. 2011. № 11.
4. Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/prime/20060829/89901.htm> (дата обращения: 31.03.2012).
5. Герасимова В. В., Майбородин В. А. Особенности формирования и реализации экономической политики на локальном уровне с участием частно-государственного партнерства (зарубежный опыт) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 48–52.

REFERENCES

1. Topilin A., Parfentsev O. On the evaluation of the migration impact on the labor markets. // Financial analytics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.Finanal.ru> (date of viewing: 31.03.2012).
2. FGUP 'PVS' of FMS of Russia is expanding its network // Federal migration service FGUP 'Passport-visa service' [Electronic resource]. Access mode: <http://www.pvsfms.ru> (date of viewing: 31.03.2012).
3. Dmitriyev A. V., Pyadukhov G. A. Migrants and socium: integration and de-integration potential of interaction practices // Socis. 2011. # 11.
4. Information-legal portal 'Garant' [Electronic resource]. Access mode: <http://www.garant.ru/prime/20060829/89901.htm> (date of viewing: 31.03.2012).
5. Gerasimova V. V., Maiborodin V. A. Peculiarities of creation and implementation of the economic policy at the local level with the participation of the state-private partnership (foreign experience) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 48–52.

УДК 658
ББК 65.245

Комаров Олег Константинович,
д-р экон. наук, профессор каф. экономики
Поволжского института управления им. П. А. Столыпина
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: apovchinnikov@yandex.ru;
Кубанцева Ольга Викторовна,
канд. экон. наук,
зав. каф. технологии торговли и общественного питания
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: apovchinnikov@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

IMPROVEMENT OF THE LABOR PAYMENT SYSTEM FORMATION PROCESS IN THE SALES COMPANIES

Эффективная организация заработной платы на любом предприятии – важнейшее условие обеспечения его экономической конкурентоспособности. В статье авторами сделана попытка раскрыть влияние отдельных факторов на процесс формирования фонда оплаты труда на предприятиях торговли и выявить основные направления его оптимизации. Представленная в статье авторская методика управления расходами на заработную плату в торговых предприятиях посредством коэффициента эффективности, а также определение зависимости численности административно-управленческого персонала от ряда факторов позволяют анализировать и планировать показатели, влияющие на успешное функционирование предприятия.

Effective arrangement of salary at any company is the most important condition of providing for its economic competitiveness. The authors have tried to disclose the influence of individual factors on the process of formation of the payroll in sales companies and to reveal the main trends of its optimization. The proposed authors' method of the salary cost management in the sales companies by means of efficiency factor, as well as the determination of dependence of the number of management-administration personnel from the number of factors provide for analyzing and planning the indices affecting successful operation of the company.

Ключевые слова: организация заработной платы, точка безубыточности, коэффициент эффективности управления расходами на заработную плату, определение численности административно-управленческого персонала.

Keywords: arrangement of salary, breakeven point, factor of efficiency of salary cost management, determination of the number of management-administration personnel.

Организация заработной платы является, несомненно, важной составляющей организации труда в хозяйствующем субъекте. Одним из основных факторов социально-экономической жизни каждого государства, организации, человека выступает заработная плата, являющаяся, кроме того, одной из наиболее важных статей расходов любого предприятия. Достойная заработная плата оказывает благотворное воздействие на экономику в целом, обеспечивая значительный спрос на товары и услуги. Кроме того, вы-

сокая заработная плата побуждает руководителей предприятий рационально использовать рабочую силу, совершенствовать технологии производства.

В настоящее время в России важнейшей социально-экономической проблемой является кризис социально-трудовых отношений, который выражается в обесценивании высококвалифицированных трудовых ресурсов, утрате содержательной функции труда и переходе его из деятельности, позволяющей получать материальные и духовные блага, в средство выживания.

Изменения, происходящие в экономическом и социальном развитии страны в условиях рыночной экономики, непосредственно влияют на политику в области заработной платы, социальной поддержки и защиты работников. В настоящее время большинство функций государства по реализации этой политики осуществляются непосредственно хозяйствующими субъектами, которые самостоятельно решают вопросы, связанные с формой, системами и размерами заработной платы, материального стимулирования результатов трудовой деятельности.

Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [6].

Организация заработной платы в организации, по определению отечественных ученых, – это комплекс действий работодателя, обеспечивающих выполнение заработной платой ее основных функций и устанавливающих взаимосвязь между количеством, качеством (квалификацией, сложностью, интенсивностью) и результатами труда, с одной стороны, и размерами его вознаграждения – с другой.

Воспроизводственная функция заработной платы является, безусловно, наиболее важной функцией, неотделимой от самой сущности заработной платы. Эта функция обеспечивает расширенное воспроизводство человеческих

ресурсов в экономике – носителей специфического человеческого капитала. Следовательно, воспроизводственная функция заработной платы имеет первостепенное значение не только для самого работника, но и для всей экономики в целом, то есть необходимо отмечать наличие воспроизводственной функции как на микро-, так и на макроуровне.

Наиболее важной с точки зрения влияния на результативность производства является мотивационная функция заработной платы. Ее суть большинство экономистов видят в мотивации работников путем установления количественной взаимосвязи между размером заработной платы и количеством, качеством и результатами затраченного труда. Однако в современной экономике область мотивационной функции существенно расширяется. По мнению авторов, мотивационную функцию заработной платы необходимо рассматривать не только с точки зрения мотивации и побуждения работника к более производительному труду, но и с точки зрения побуждения работодателя к более рациональному использованию располагаемым человеческим капиталом, эффективному планированию фонда заработной платы.

Заработная плата играет весьма важную роль в системе общественного воспроизводства, взаимодействуя с определенными процессами, происходящими в нем по ряду направлений.

Если заработная плата установлена на оптимальном уровне, иначе говоря, не занижена относительно стоимости, создаваемой трудом работника, то ее повышение допустимо лишь в меру роста производительности труда и повышения его эффективности. Это соотношение необходимо соблюдать и на каждом отдельном предприятии, и в масштабе национальной экономики.

Несоблюдение данного объективного соотношения на предприятии приводит к потере его конкурентоспособности на рынке, снижению необходимого уровня финансирования, расширения и модернизации производства, особенно основных фондов.

Абсолютная и относительная величина заработной платы в экономике страны тесно взаимосвязана с уровнями цен, инфляции, покупательной способности национальной денежной единицы. В экономической науке общепринято положение, согласно которому увеличение на макроуровне экономики заработной платы сверх величины товарного покрытия фонда оплаты труда в масштабе народного хозяйства приводит к росту цен и инфляционному обесцениванию национальной денежной единицы.

Величина заработной платы в стране является денежным фундаментом платежеспособности спроса на внутреннем рынке страны, первоначально на предметы потребления, а уже через них – и на средства производства.

Пенсии и социальные пособия, играя существенно значимую роль в обеспечении платежеспособности спроса на внутреннем рынке, значительно уступают по своей величине и роли заработной плате.

Заработная плата в масштабе национальной экономики взаимодействует с платежеспособностью спроса на предметы потребления на внутреннем рынке страны, являясь главным источником этой платежеспособности. В свою очередь, этот спрос является побудительным мотивом для работников совершать свой труд в обмен на заработную плату.

Фонд заработной платы служит главным условием окупаемости и рентабельности общественного производства, а оптимизация величины этого фонда обязательна для устойчивого и эффективного экономического роста.

Заработная плата тесно связана с формированием важнейших пропорций общественного воспроизводства: между потреблением и накоплением; между сферами материального и интеллектуального труда; между отраслями народного хозяйства

Фонд заработной платы – это сумма средств, получаемых сотрудниками предприятия (учреждения) за определенный период (день, месяц, квартал, год) в соответствии с оценками затрат и результатов труда [2, с. 309].

Российской модели установления заработной платы оказалась свойственна чрезвычайно высокая степень децентрализации.

Р. Капелюшников считает, что заработная плата определяется на отечественных предприятиях в результате неформальных переговоров менеджеров с отдельными работниками и их группами. При этом менеджеры при принятии решения о повышении заработной платы опираются на данные, касающиеся найма и выбытия персонала на предприятии, а также на результаты экономической деятельности предприятия [3, с. 75].

Влияние основных факторов на величину $\Phi_{зп}$ предприятия показано на рисунке.

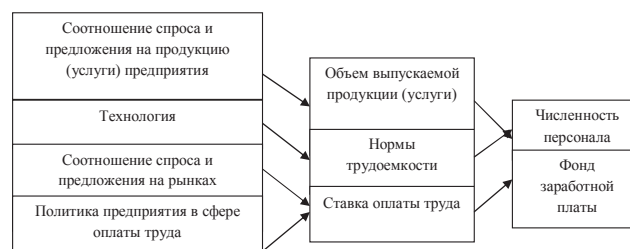


Рис. Факторы, определяющие величину заработной платы предприятия

Среди этих факторов существенное значение имеет политика собственников и управляющих в отношении ставок оплаты труда. От их квалификации и системы ценностей зависит принятие решений о соотношении рыночного уровня заработной платы и ставок оплаты труда на предприятии.

Согласно А. Л. Мазину, фонд заработной платы определяется как фиксированная доля выручки [4, с. 494]. При этом фонд заработной платы распределяется между работниками трудового коллектива с учетом коэффициентов трудового участия (трудового вклада) и квалификационного уровня.

По общему характеру обоснования ФЗП можно выделить две группы методов: суммарные и аналитические. Суммарные методы ориентированы на определение общей величины $\Phi_{зп}$ предприятия, исходя из отчетных данных, без анализа факторов, определяющих трудоемкость работ. В составе суммарных целесообразно выделить корректирующий (трендовый) и остаточный методы.

Корректирующий (трендовый) метод основан на фактической величине $\Phi_{зп}$ предприятия в базовом периоде и укрупненных оценках изменений объема продукции, численности персонала и ставок оплаты труда в плановом периоде.

Остаточный метод применяется для определения $\Phi_{зп}$ на основе отчетных данных о реализации продукции. При этом ФЗП формируется как результат последовательного вычитания из суммы выручки следующих величин: материальных затрат, амортизационных вычислений, налогов и обязательных выплат, отчислений в резервный фонд предприятия, выплат из фонда потребления, не относящихся к ФЗП.

Аналитические методы определения размера фонда заработной платы предполагают учет показателей, которые прямо или косвенно характеризуют трудоемкость продукции и ставки оплаты труда по группам персонала и подразделениям предприятия. По характеру зависимости между величиной фонда оплаты труда и факторами аналитические методы можно разделить на структурно-аналитические (прямые) и распределительные (косвенные).

Структурно-аналитические методы основаны на использовании данных об объеме выпуска продукции, норм трудоемкости, норм численности и ставок оплаты труда по группам персонала. Распределительные методы предполагают использование показателей, которые в той или иной мере отражают трудоемкость или зарплатоемкость работ.

Нормы зарплатоемкости могут быть разработаны на различные элементы производственного процесса: от расценок на операции производственного процесса до норм зарплатоемкости продукции отдела, определяющей его долю в фонде оплаты труда предприятия.

Целесообразно выделять: тарифные фонды (фонды заработной платы по тарифным ставкам, окладам и сдельным расценкам), фонды доплат за условия и фонды надбавок (за профессиональное мастерство и другие показатели). При планировании ФЗП прямым аналитическим методом на предприятиях обычно рассчитываются часовые, дневные, месячные, квартальные и годовые фонды оплаты труда. Различие между этими фондами состоит в учете компенсаций, в том числе за время перерывов в работе. Так, годовой фонд включает оплату за выполненную работу и время очередных отпусков.

Фонды доплат за условия труда, надбавок за профессиональное мастерство и других персональных надбавок определяются в процентах к тарифной части заработка.

Нередко в рамках общего фонда заработной платы выделяется фонд дополнительной оплаты и устанавливается средний по предприятию процент премии, которая может различаться по группам работников. В настоящее время одним из перспективных является метод аналитической оценки рабочих мест, позволяющий дифференцировать как фиксированную, так и премиальную часть заработной платы.

В частности, Г. Райтер классифицировал оценочные признаки рабочего места (требования к работнику) на три группы: мастерство и знания, усилия и ответственность. Оценка производится по 1 000-балльной шкале и может корректироваться с учетом особенностей компании [5, с. 78].

Методика аналитической оценки работ, предложенная Б. Д. Бабаевым, в своей основе имеет такие аттестационные признаки, как: содержательность труда, ответственность труда, напряженность труда, трудовая (управленческая) активность [1, с. 74–82].

Распределительные методы основываются на использовании показателей, характеризующих структуру фонда заработной платы предприятия или группы персонала.

Можно выделить три распределительных метода:

- по нормативам зарплатоемкости;
- нормативной рентабельности труда;
- организационно-техническим характеристикам подразделений.

Расчет ФЗП по нормативам зарплатоемкости подразделений предполагает формирование ФЗП подразделений на основе нормативов, определяющих долю каждого подразделения в общем фонде оплаты труда предприятия. Этот метод называют также методом оценки трудового вклада подразделений.

Расчет $\Phi_{\text{зн}}$ на основе нормативной рентабельности труда может быть эффективен для организации (например, холдинга), состоящей из нескольких предприятий (бизнес-единиц), имеющих собственные расчетные счета и иные формы фиксации выручки за реализованную продукцию, созданную предприятиями (бизнес-единицами). В этом случае для каждого предприятия может быть рассчитана величина созданной им добавленной стоимости, основную часть которой составляют затраты на персонал.

Нормативы рентабельности труда должны устанавливаться на основе анализа условий работы каждого предприятия. После утверждения таких нормативов расчеты средств на оплату труда предприятия потребуют минимальных согласований. При этом руководство объединения предприятий не использует «внутренней» информации каждого предприятия (в том числе норм трудоемкости).

Для упрощения расчетов вместо показателя рентабельности можно использовать показатель доли заработной платы (затрат на персонал) в добавленной стоимости.

Расчет $\Phi_{\text{зн}}$ по организационно-техническим характеристикам подразделений рассмотрим на примере фондов оплаты труда ремонтного персонала. Зарплатоемкость работ по ремонту оборудования пропорциональна его сложности и степени загрузки по машинному (аппаратурному) времени.

Таким образом, можно выделить следующие методы расчета фондов заработной платы. Структурно-аналитические: корректирующий (трендовый), остаточный; распределительные: по нормативам зарплатоемкости по нормативам рентабельности труда, по организационно-техническим характеристикам работ и подразделений. Каждый из этих методов имеет достоинства и недостатки, а следовательно, свою область применения.

Структурно-аналитические методы являются наиболее точными. Они позволяют учитывать изменения в номенклатуре продукции, технологии и организации производства, ставках оплаты труда и других факторах, влияющих на величину ФЗП в каждом подразделении предприятия и на предприятии в целом.

Эти методы должны применяться как основные при наличии достоверной информации о нормах трудоемкости по видам работ.

Корректирующий метод целесообразно применять для предварительной оценки величины $\Phi_{\text{зн}}$, исходя из предполагаемых изменений объема продукции, численности персонала, ставок оплаты труда в плановом периоде по сравнению с базисным (отчетным).

Остаточный метод используется для определения величины $\Phi_{\text{зн}}$ предприятия в отчетном периоде на основе данных о реализации продукции, затратах на материалы, амортизационные отчисления, налоги и другие обязательные выплаты.

Распределительные методы позволяют достаточно объективно рассчитывать величину ФЗП бизнес-единицы, подразделения предприятия, группы персонала на основе показателей, определяющих долю подразделений (групп персонала) в общей величине распределяемого фонда. Такими показателями могут быть нормативы зарплатоемкости подразделений или видов работ; нормативы рентабельности труда; организационно-технические характеристики подразделений.

Для эффективной организации заработной платы в хозяйствующем субъекте в современных экономических условиях необходим грамотный анализ факторов, оказывающих управленческое воздействие на формирование фонда заработной платы.

Для успешного развития предприятия необходимо оп-ределить безубыточный объем продаж, который зависит от различного рода затрат, сопровождающих производствен-ную деятельность любой коммерческой организации.

Большое значение в процессе управления расходами имеет их деление на постоянные и переменные в зависи-мости от объема деятельности организации.

Переменные затраты находятся в прямой зависимости от объема производства и продажи продукции (услуги). Как правило, это затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией продукции (услуги). К та-ковым относятся: прямая заработная плата, расход сырья, электроэнергии и др.

Изменение объема производства и продажи продукции не влияет на постоянные затраты. Сюда относятся: аренд-ная плата; расходы, связанные с управлением и организа-цией производства; заработная плата административно-уп-равленческого персонала и т. д.

Для предприятий торговли условно-переменные затра-ты можно представить как сумму фонда заработной пла-ты менеджеров по продажам (продавцов), т. е. персонала, непосредственно «зарабатывающего» финансовые сред-ства для предприятия, и иных условно-переменных затрат. Условно-постоянные расходы, в свою очередь, состоят из фонда заработной платы административно-управленческо-го персонала и остальных условно-постоянных расходов.

Кроме того, при определении точки безубыточности учитывается себестоимость продукции, анализ которой позволяет учесть тенденции изменения уровня затрат, ус-тановить причины отклонения фактических затрат от нор-мативных, определить пути оптимизации расходов на про-изводство продукции (услуг) и сформировать мероприятия по их освоению.

Планирование и учет себестоимости на предприятиях ведут по элементам затрат.

Рассмотрение себестоимости производимых продук-ции, работ и услуг является важным инструментом при ор-ганизации управления затратами. С помощью него можно исследовать направления изменения уровня себестоимос-ти, определить причины отклонения фактических расходов от нормативных (типовых), выявить резервы понижения себестоимости продукции (услуги) и выработать меропр-ятия по их освоению.

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели:

- абсолютная сумма операционных затрат в целом и по элементам;
- издержкоемкость продукции;
- себестоимость отдельных изделий;
- отдельные статьи затрат;
- затраты по центрам ответственности.

Для повышения экономической эффективности пред-приятия необходимо минимизировать сумму постоянных затрат, приходящуюся на единицу производимой продук-ции (услуги), что вероятно при достижении максимума объема производства продукции (услуги) на существу-ющих производственных мощностях. Сумма постоянных затрат не зависит от объема производства, и при его спа-де это приводит к увеличению себестоимости продукции и уменьшению размера собственных средств.

Уровень производительности труда, эффективность использования трудовых ресурсов предприятия находятся в непосредственной связи с заработной платой. При увели-чении производительности труда формируются действи-

тельные предпосылки для увеличения уровня его оплаты. Однако необходимо учесть следующее: темпы роста про-изводительности труда должны опережать темпы роста его оплаты.

Исключительно в этом случае появляется возможность для наращивания темпов расширенного производства.

Чтобы оценить эффективность распределения средств на заработную плату, необходимо опираться на такие по-казатели, как уровень производительности труда, выручка, себестоимость продукции и др.

Одной из затратных статей на предприятиях торговли является фонд заработной платы, который, в свою очередь, можно разделить на фонд заработной платы производствен-ного персонала (относится к переменным затратам) и фонд заработной платы административно-управленческого пер-сонала (относится к постоянным затратам).

На основании вышеизложенного, поэлементно рассмот-рев формулу определения точки безубыточности, получим зависимость численности административно-управленчес-кого персонала торгового предприятия от ряда факторов, что позволит не только анализировать себестоимость про-изводимой продукции (услуги), но и управлять расходами предприятия.

$$C_{v_1} \cdot W = Cz_1 \cdot W + C_{const} + C_D \quad (1)$$

Условно-переменные расходы:

$$Cz_1 \cdot W = \Phi ЗП_{\text{пр}} + \sum Cz_{\text{иные}} = ЧР \cdot W \cdot K \cdot C_{v_1} + \sum Cz_{\text{иные}} \quad (2)$$

где $ЧР$ – численность работников торгового предпри-ятия;

W – объем реализуемой продукции (услуг);

K – коэффициент, влияющий на формирование заработ-ной платы;

C_{v_1} – средняя стоимость единицы объема продукции;

$W \cdot K \cdot C_{v_1}$ – средняя заработная плата единицы про-изводственного персонала (менеджеров по продажам или продавцов);

$\sum Cz_{\text{иные}}$ – сумма иных условно-переменных затрат торгового предприятия.

Зависимость для условно-постоянных затрат (фонд за-работной платы административно-управленческого персо-нала) выглядит следующим образом:

$$C_{const} = ЧУО \cdot ЗП + \sum C_{const \text{ иные}} \quad (3)$$

где $ЧУО$ – численность административно-управленчес-кого персонала;

$ЗП$ – средняя заработная почасовая оплата единицы ад-министративно-управленческого персонала;

$\sum C_{const \text{ иные}}$ – сумма иных условно-постоянных расходов торгового предприятия.

Подставив полученные выражения в формулу точки безубыточности, получим:

$$\text{ЧУО} = \frac{C_{v_1} \cdot W - ЧР \cdot W \cdot K \cdot C_{v_1} - \sum Cz_{\text{иные}} - \sum C_{const \text{ иные}} - C_D}{ЗП} \quad (4)$$

Таким образом, в результате последовательных дей-ствий нами была получена зависимость численности адми-

нistrативно-управленческого персонала от ряда факторов, что позволит не только анализировать себестоимость производимой продукции (услуги), но и управлять расходами предприятия.

Продолжив рассуждения, получим формулу определения оптимального соотношения фондов заработной платы административно-управленческого и производственного персонала:

$$\frac{\sum C_{R_{\text{уп}}}}{\sum C_{R_{\text{пр}}}} = \frac{C_{v_1} \cdot W - \sum C_{z_{\text{иные}}} - \sum C_{\text{const иные}} - C_D}{C_{v_1} \cdot W \cdot K \cdot ЧР} - 1 \quad (5)$$

Приведенные аналитические зависимости показывают, что безубыточное соотношение фондов заработной платы административно-управленческого и производственного

персонала зависят как от самих затрат, так и от уровня цен на реализуемые товары, численности производственного персонала и ряда других факторов.

Авторы считают необходимым подчеркнуть, что достижение конкурентоспособности предприятий торговли – важнейшее условие обеспечения конкурентоспособности всевозможных объектов различных отраслей народного хозяйства, и решение этой задачи напрямую зависит от уровня управления конкурентоспособностью подобных предприятий. Применение вышеизложенных теоретических уточнений и методологических рекомендаций в сфере оценки и разработки мер по повышению эффективности управления конкурентоспособностью предприятий торговли на практике будет способствовать повышению эффективности менеджмента как отдельных предприятий, так и отрасли в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бабаев Б. Д., Карякин М. А., Терехова Н. Р. Оплата труда на предприятии: вопросы теории и практики : учеб. пособие. Ивановский гос. энерг. ун-т. Иваново, 2002. 192 с.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов. 7-е изд., доп. М.: Норма, 2007. 448 с.
3. Капелюшников Р. И. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 86–90.
4. Мазин А. Л. Экономика труда: учеб. пособие для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 574 с.
5. Райтер Г. Р. В лабиринтах современного управления. М.: Экономика, 1999. 256 с.
6. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.04.2012).
7. Кубанцева О. В. Методика управления расходами на заработную плату в учреждениях высшего профессионального образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 12. С. 33–39.

REFERENCES

1. Babayev B. D., Karyakin M. A., Terekhova N. P. Labor payment in the company: issues of theory and practice; textbook. Ivanovo state power university. Ivanovo, 2002. 192 p.
2. Genkin B. M. Economics and sociology of labor: textbook for higher schools. 7 edition, amended. M.: Norma, 2007. 448 p.
3. Kapelyushnikov R. I. Mechanisms of formation of salary in the Russian industry // Issues of economics. 2004. # 4. P. 86–90.
4. Mazin A. L. Economics of labor: textbook for higher school. 3 edition. Revised and amended. M.: UNITY-DANA, 2009. 574 p.
5. Raiter G. R. In the labyrinths of modern management. M.: Economics, 1999. 256 p.
6. Consultant Plus [Electronic resource]. Access mode: <http://www.consultant.ru/> (date of viewing: 17.04.2012).
7. Kubantseva O. V. Method of management of expenses for salaries at the higher professional institutions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 12. P. 33–39.

09. – МАРКЕТИНГ

УДК 658.8
ББК 65.291.3

Суздалева Гульназ Ришатовна,
старший преподаватель каф. менеджмента и маркетинга
Пермского национального исследовательского политехнического университета,
г. Пермь,
e-mail: gulnaz.suzdaleva@yandex.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ОПЕРАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ: ВОЗМОЖНА ЛИ ГАРМОНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ?

STRATEGIC AND OPERATIVE MARKETING: WHETHER HARMONIZATION OF THE PROCESSES IS POSSIBLE?

Статья посвящена проблемам разработки модели взаимодействия стратегического и оперативного маркетинга, способной повысить результативность функционирования системы маркетинга и предприятия в целом.

Представлен анализ сущности процессов стратегического и оперативного маркетинга: на основании анализа ряда подходов сделаны выводы и сформулированы ключевые определения уровней маркетинга; приведен анализ подходов

к функциям маркетинга с точки зрения теории и практики. Также автор систематизирует подходы к изучению взаимодействия уровней стратегии и операций, тем самым подтверждая наличие пробелов в данной области исследования. Кроме того, приведена обобщенная модель взаимодействия стратегического и оперативного маркетинга, сформулированы предпосылки и проблемы для дальнейших исследований.

Article is devoted to the problems of development of the model of interaction of the strategic and operative marketing capable to increase productivity of the marketing system functioning and the entire company. The analysis of essence of the processes of strategic and operative marketing has been presented; the conclusions have been made on the analysis of the number of approaches, and the key definitions of the marketing levels have been defined; the analysis of approaches to the marketing functions in terms of the theory and practice has been provided. Additionally, the author has systematized the approaches to studying of interaction of the levels of strategy and operations, thereby confirming the availability of gaps in the present field of researches. Besides, the generalized model of interaction of strategic and operative marketing has been provided; the prerequisites and the issues for the further researches have been formulated.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, тактический маркетинг, оперативный маркетинг, гармонизация процессов, иерархический анализ маркетинга, функции маркетинга, модель гармонизации процессов маркетинга, стратегический процесс, оперативный процесс, проблемы управления маркетингом.

Keywords: strategic marketing, tactical marketing, operative marketing, harmonization of processes, hierarchical analysis of marketing, marketing functions, model of harmonization of marketing processes, strategic process, operative process, problems of marketing management.

Вопросы стратегического маркетинга освещаются в бесконечном множестве работ. Гораздо меньшее количество работ посвящено оперативному маркетингу. И при рассмотрении стратегии, и при рассмотрении операций маркетинга различные авторы предлагают разные подходы. Исходя из этого возникает проблема разработки единого видения процесса стратегического маркетинга в целом и содержания каждого этапа в этом процессе в частности. Это относится и к процессу оперативного маркетинга. При изучении ряда источников по вопросам стратегического и оперативного менеджмента и маркетинга автором был сделан также вывод о том, что недостаточно изучен процесс взаимного рассмотрения стратегического и оперативного маркетинга, то есть процесс взаимодействия и взаимовлияния иерархических уровней маркетинга. К вопросу соотношения стратегического и оперативного маркетинга и влияния их взаимодействия на инновационность предприятий автор обращался в монографии [1, с. 258–346]. Проведенный анализ показал, что существует серьезная проблема гармонизации стратегических и оперативных задач и функций. В частности, интересна модель эффективного перевода стратегических задач в оперативные и, наоборот, оперативных вопросов – в стратегические. Исходя из этих соображений, целью статьи является выявление проблем гармонизации процессов стратегического и оперативного маркетинга на основании анализа их сущности. Актуальность данной проблемы обусловлена возрастающей ролью инновационного потенциала современных предприятий, в формировании

которого эффективная система маркетинга (эффективное взаимодействие стратегического и оперативного уровней) играет одну из главных ролей. В соответствии с этим автор обозначил следующие задачи исследования:

- выявить сущность стратегического и оперативного маркетинга;
- систематизировать подходы к взаимодействию уровней маркетинга;
- проанализировать подходы к обозначению функций маркетинга;
- сформулировать возможные проблемы гармонизации процессов стратегического и оперативного маркетинга.

Для начала нужно обозначить сущность основных понятий, которых будет придерживаться автор. В работах, посвященных вопросам перевода стратегических задач в оперативные, используются такие понятия, как «соответствие», «взаимосвязь», «взаимодействие», «взаимовлияние». В данной же статье предлагается использовать понятие «гармонизации», в силу того что указанные выше термины рассматривают процессы управления маркетингом уже, нежели понятие «гармонизация»¹.

Анализ литературы по данным вопросам позволил автору сформулировать следующее определение: гармонизация процессов управления – совокупность мер организационно-экономического, мотивационного характера, осуществляемых предприятиями по согласованию процессов (задач, функций, целей) посредством установленных форм и методов с целью приведения их в органично сложенное, равновесное статико-динамическое состояние, позволяющее рассматривать весь процесс управления как функционально эффективный, результативный механизм достижения целей и формирования долгосрочных конкурентных преимуществ.

Обычно говорят о статической гармонизации (гармонизация функций и их содержания) и динамической гармонизации (гармонизация результатов выполнения функций и задач).

Поскольку основные проблемы управления маркетингом заключаются в рассогласованности функций стратегического и оперативного уровней, такой гармонизации можно достичь за счет согласования интересов (alignment of interests) и согласования действий (alignment of actions) (данные понятия встречаются в экономической и бизнес-литературе применительно к процессу управления в целом). Таким образом, проблема, требующая решения, состоит в том, чтобы внедрить модель гармонизации функций и результатов их выполнения на уровне стратегического и оперативного маркетинга, их согласованности во времени и пространстве. Нужно отметить, что автор придерживается двухуровневого подхода к маркетингу – его деления на стратегический и оперативный. В данном случае возможно тактический и оперативный маркетинг рассматривать как синонимы.

Для решения первой задачи необходимо рассмотреть сущность процессов стратегического и оперативного маркетинга.

Учитывая существование такого направления науки и практики, как стратегический подход, в рамках которого рассматривается стратегическое управление различными объектами – производством, финансами, организацией, маркетингом и пр., отметим, что в данной статье речь идет

¹ Понятие гармонизации обычно используется в сфере права и законодательства.

о стратегическом и оперативном управлении маркетингом на предприятии в целом. Процесс планирования, который, в свою очередь, входит в процесс управления, детально не рассматривается. Анализ литературы по данному вопросу позволил систематизировать определения разных авторов относительно стратегического маркетинга – разделить основные определения на девять смысловых групп – стратегический маркетинг как часть менеджмента и управления, стратегический маркетинг как часть менеджмента, направленная на достижение какой-либо цели, стратегический маркетинг как перечень решений и мероприятий, стратегический маркетинг как действия относительно определенного объекта, стратегический маркетинг как способ достижения определенных целей, стратегический маркетинг как средство координации оперативных действий (связь с оперативным маркетингом), стратегический маркетинг как анализ, стратегический маркетинг как действия по привлечению и работе с потребителями, прочее – связь с продвижением и с НИОКР.

Выводы по анализу понятия «стратегический маркетинг»:

- разные авторы используют разные понятия (стратегия, стратегический маркетинг, стратегия маркетинга, маркетинговая стратегия, стратегическое маркетинговое планирование, маркетинг как стратегия, стратегия управления маркетингом), предполагая их использование в качестве синонимов. В данной работе предлагается остановиться на понятии «стратегический маркетинг»;

- стратегический маркетинг есть процесс постоянный, циклический, есть часть общего менеджмента;

- стратегический маркетинг связан с достижением целей, которые могут касаться конкурентоспособности, повышения прибыльности, доли рынка, достижения целевых результатов;

- при разработке маркетинговой стратегии необходимо уделять равноценное внимание влиянию макросреды (политика, экономика, экология, технологии, общество, развитие, законность), микросреды (конкуренты, поставщики, потребители, посредники, контактные аудитории), внутренней среды организации (показатели деятельности, имеющиеся ресурсы);

- в процессе стратегического маркетинга используются различные инструменты стратегического анализа (потребителей, конкурентов);

- стратегия маркетинга разрабатывается для каждого сегмента рынка (то есть напрямую зависит от потребителей) в разрезе комплекса маркетинговых инструментов (4р/7р);

- стратегический маркетинг направлен на координацию и увязывание ряда мероприятия и решений для достижения целей.

Далее обратимся к анализу понятия тактического маркетинга. Систематизация определений позволила разбить их на три группы: тактический маркетинг как перечень инструментов маркетинга, тактический маркетинг как соответствие стратегии, прочее – теория и практика подготовки, часть общей деятельности, краткосрочный период маркетинга.

Выводы по анализу понятия «тактический маркетинг»:

- авторы используют различные понятия одного и того же объекта (тактика, тактика управления маркетингом, маркетинговая тактика, концепция маркетинга, тактический маркетинг, маркетинг как тактика). В данной работе предполагается использование понятия «тактический маркетинг»:

- тактика связывается со словами «конкретный», «среднесрочный»;

- тактические действия разрабатываются в соответствии со стратегией;

- тактические действия имеют меньший масштаб и более четкие, короткие сроки;

- тактика формируется с учетом макро-, микро- и внутренней среды предприятия;

- тактический маркетинг должен быть четко связан со стратегией в плане целей и сроков достижения.

Если в подавляющем большинстве определений тактического маркетинга говорится о том, что он должен соответствовать стратегическому, то среди определений стратегического маркетинга указаний на взаимосвязь с конкретными действиями на порядок меньше.

Обратим внимание на анализ понятия «оперативный маркетинг», который позволил систематизировать все определения в рамках четырех групп: оперативный маркетинг как набор функций и программ, оперативный маркетинг как процесс продажи работа с клиентами, оперативный маркетинг как связь с тактическим и стратегическим маркетингом, оперативный маркетинг как краткосрочные действия по достижению целей маркетинга.

Выводы по анализу понятия «оперативный маркетинг»:

- авторы используют такие понятия, как «оперативный маркетинг», «реализация маркетинга», «операции», «оперативное управление маркетингом», «операционный маркетинг». Далее в работе предлагается использовать понятие «оперативный маркетинг» как более традиционное;

- оперативный маркетинг является продолжением и инструментом стратегического и тактического уровней;

- деятельность по оперативному маркетингу характеризуется конкретными действиями здесь и сейчас;

- достаточно небольшое число авторов отмечают, что оперативный маркетинг есть процесс преобразования стратегии в конкретные действия. То есть говорят о том, что соответствовать операции стратегии должны, но о том, как добиться этого соответствия, речи нет.

Нужно также отметить, что доля обращений к понятию «стратегический маркетинг» в литературе намного превосходит долю обращений к понятиям «тактический маркетинг» и «оперативный маркетинг». Так, например, по результатам данного разведочного исследования, можно сказать, что из 55 проанализированных определений 65,4 % (36) относятся к стратегическому маркетингу, 18,2 % (10) определений – к тактическому и лишь 16,4 % (9) определений – к оперативному маркетингу.

Проведенный анализ позволил автору сформулировать определения уровней маркетинга.

Стратегический маркетинг – постоянный, циклический процесс разработки ориентиров маркетинговой деятельности в разрезе 4р/7р с учетом макро-, микро- и внутренней среды маркетинга, направленный на достижение целей маркетинга и предприятия в целом в отношении каждого сегмента рынка.

Тактический маркетинг – в целом постоянно действующий процесс разработки и выбора инструментов и решений (4р/7р), с учетом микро-, макро- и внутренней среды маркетинга в соответствии со стратегией маркетинга, направленный на достижение подцелей маркетинга (детализированных стратегических целей).

Оперативный маркетинг – система взаимосвязанных между собой конкретных действий в рамках разработанных на тактическом и стратегическом уровнях мероприятий (по 4р/7р), в конечном итоге направленных на достижение

целей стратегии и обеспечение обратной связи со стратегическим маркетингом.

Здесь нужно отметить, что дальнейший анализ будет посвящен взаимодействию и гармонизации именно стратегического и оперативного уровней маркетинга, в силу того что эти вопросы достаточно поверхностно рассмотрены в литературе (о связи тактики и стратегии говорится гораздо больше), кроме того, на практике маркетологов, именно вопросы согласованности высшего и низшего уровней маркетинга стоят более остро, чем остальные.

В рамках поиска решения задачи гармонизации стратегического и оперативного маркетинга автор придерживается процессного подхода к маркетинговой деятельности. Иными словами, речь идет о согласовании функций и задач, результатов стратегического и оперативного маркетинга во времени и пространстве. Исходя из этого, нужно обозначить основные подходы к сущности стратегического и оперативного процессов маркетинга.

Вопрос определения сущности стратегического процесса в целом освещен И. Б. Гурковым [2]. Данный автор отмечает, что этому вопросу посвящено множество исследований, однако единого подхода нет. Им предлагается несколько положений, описывающих именно стратегический процесс:

- стратегический процесс непременно должен иметь конечные цели;
- стратегический процесс заключается в том, чтобы сознательно выбрать наилучшие пути достижения этих целей;
- стратегический процесс не сводится к планам, намерениям и пр. Сущность его заключается в том, что управление стратегическим процессом состоит из реальных действий, соотносимых с изначально определенными направлениями.

В рамках разведочного исследования был проанализирован ряд источников с целью выявления особенностей процессов стратегического и оперативного маркетинга.

Выводы по анализу понятия «стратегический процесс» применительно к маркетингу:

- стратегирование, или стратегический процесс, направлен на разработку стратегии маркетинга;
- в процесс стратегического маркетинга вовлечены все уровни сотрудников;
- процесс стратегического маркетинга сочетает в себе инструменты стратегического, тактического и оперативного планирования;
- процесс стратегического маркетинга охватывает процесс постановки целей, анализа ситуации, разработки мероприятий и конкретных решений по достижению целей.
- можно отметить, что позиции авторов в отношении процессного определения стратегии маркетинга различаются не так кардинально, как в определениях стратегического маркетинга.

Выводы по анализу понятия «оперативный процесс» применительно к маркетингу:

- процесс оперативного маркетинга рассматривается в рамках процесса стратегического и тактического маркетинга;
- процесс оперативного маркетинга связан с решением текущих, разовых, «суперкраткосрочных» задач, принцип «здесь и сейчас»;
- процесс оперативного маркетинга должен способствовать постоянному, непрерывному анализу ситуации, и обеспечению гибкости (изменения решений) по отношению к меняющимся условиям макро-, микро- и внутренней среды предприятия.

Определений понятий «процесс стратегического маркетинга» и «процесс оперативного маркетинга» единицы, в большинстве источников указываются этапы этих процессов, причем в большинстве случаев авторы ограничиваются описанием стратегического процесса маркетинга.

Так, на основании анализа работ ряда авторов можно сформулировать следующие определения процессов стратегии и операции маркетинга.

Процесс стратегического маркетинга – это множественные, одновременные, взаимосвязанные и последовательные действия маркетологов по разработке целей маркетинга и путей их достижения, элементов контроля и корректировки с учетом изменений макро-, микро- и внутренней среды предприятия, охватывающий все элементы 4p/7p.; процесс разработки стратегии маркетинга.

Процесс оперативного маркетинга – постоянный, непрерывный процесс, состоящий из бесконечного множества действий ежедневного (ежечасного) характера, которые в совокупности своей реализуются в рамках процесса стратегического маркетинга и направлены в конечном итоге на достижение общих маркетинговых целей, характеризуется гибкостью и возможностью корректировки стратегических решений, процесс реализации и корректировки стратегии маркетинга.

Так, можно отметить следующую особенность относительно степени изученности проблемы стратегического и оперативного маркетинга: в рамках теории подавляющее большинство авторов рассматривают и изучают стратегический маркетинг, его сущность и содержание. На практике же предприятий иная тенденция: большую часть времени руководители и сотрудники посвящают оперативным функциям, нежели разработке стратегии и принятию стратегических решений. Эти моменты приводят к той несогласованности, о которой говорилось выше: либо львиная доля времени уходит на разработку стратегии и она оседает на полках, а оперативные действия происходят хаотично, «сами по себе». Либо стратегированию не уделяется должного внимания (или им не занимаются вообще), а оперативные действия снова выполняются «сами по себе», каждым сотрудником в своем направлении, не приводя к конечному результату.

Согласно определению гармонизации процессов, которое было представлено в начале исследования, для достижения согласованности процессов нужно рассмотреть функциональную согласованность каждого этапа и уровня. Для решения этой задачи был проведен анализ функций маркетинга с точки зрения теории и практики. В направлении исследования сущности функций маркетинга в разрезе иерархического анализа маркетинговой деятельности можно выделить три одинаково важных аспекта: анализ подходов к функциям маркетинга в целом, анализ подходов к распределению функций между стратегическим и оперативным уровнями, анализ соответствия теоретических подходов к ситуации, сложившейся в практике российских предприятий. Так, авторы рассматривают функции маркетологов в разрезе целей компании, стратегий и тактики маркетинга, соотношения руководителей и специалистов в соответствии с концепциями управления маркетингом. Что касается организационной стороны выполнения функций маркетинга, можно отметить следующее. Авторы предлагают распределять функции по отделам, по должностям; также можно делить функции на стратегические и оперативные, распределять по тематическим сферам маркетинга и пр. Нужно отметить, что единого подхода к определению функций

маркетинга нет – либо подходы повторяют друг друга, либо кардинально различаются.

На практике функции отдела маркетинга зависят от конкретного предприятия, от уровня его развития, размера, типа рынка. У одних ряд функций достаточно узок, у других он значительно расширен. Кроме того, бывают случаи, когда маркетологи занимаются далеко не маркетинговыми функциями. Для того чтобы выяснить, каковы функции практикующих маркетологов, был проведен экспресс-опрос [3]. Маркетологам различных предприятий города Перми (50 человек) задавался один вопрос: «Что входит в функционал специалистов по маркетингу Вашего предприятия?». Результатом опроса явился список из 45 функций, которые можно сгруппировать: аналитические функции, написание отчетов, контрольные функции, работа с персоналом, продвижение, мерчандайзинг, ценообразование, совершенствование товара, прочее (поиск поставщиков, работа с иностранными партнерами, разработка концепции сайта и пр.), не маркетинг (обязанности дизайнера, доставка материалов на точки, монтаж рекламоносителей, подготовка финансовой документации и пр.).

При работе над построением процессов на предприятии возникают две основные проблемы, трудности, которые при детализации можно трансформировать в бесконечное число небольших препятствий. Во-первых, оптимальное число и содержание шагов и операций внутри каждого процесса на этапе их построения и разработки. Во-вторых, согласование построенных процессов между собой с целью повышения результативности каждого из процессов и предприятия в целом. Так, вышеприведенный анализ, в рамках которого была обозначена суть процессов стратегического и оперативного маркетинга, позволяет решить первую проблему. Для решения второй проблемы необходимо провести анализ процессов стратегического и оперативного маркетинга в разрезе возникновения возможных препятствий при их согласовании и взаимодействии. Вопросам взаимодействия уровней маркетинга посвящено достаточно небольшое число работ. Так, анализ источников по данному вопросу позволил сделать вывод о том, что основные исследования проблемы стратегического управления и реализации стратегических установок на практике можно свести к трем группам.

Во-первых, речь идет об иерархическом анализе социально-экономических систем (данный вопрос детально рассматривается в трудах Ю. К. Перского, Д. Н. Шульца, Г. Б. Клейнера, Е. В. Попова). Однако в этом ключе рассматриваются предприятие в целом, регион, процесс управления инновациями и пр. Вопросы иерархического анализа маркетинга практически не раскрыты. С целью восполнения данного пробела автором статьи был проведен иерархический анализ системы маркетинга в контексте инновационного развития предприятия [1, с. 258–346]. Так, данный анализ позволил систематизировать подходы различных авторов к определению стратегического и оперативного маркетинга (все подходы были разделены на три группы – предметно-задачные (два уровня маркетинга), предметно-функциональные (три уровня маркетинга), процессуальные (более трех уровней маркетинга). Кроме того, в результате анализа удалось сформулировать принципы, на которых должен основываться процесс согласования стратегического и оперативного маркетинга на предприятии – принцип саморазвития (активности), принцип обратной связи и принцип иерархии. Изучение сущности стратегического и оперативного маркетинга в рамках

иерархического анализа позволило авторам сформулировать ряд гипотез и восполнить информационный пробел в данной сфере исследований. Так, гипотезы можно обозначить следующим образом:

- взаимодействие и взаимовлияние стратегического и оперативного маркетинга содержит высокий потенциал эффектов синергии и эффективности, способствуя росту инновационности и конкурентоспособности предприятия;

- управление инновационностью предприятия актуализирует проблему создания системы взаимодействия стратегического и оперативного маркетинга, включающую в себя управление маркетингом на основе принципов иерархии, саморазвития и обратной связи;

- формирование, реализация и развитие инновационного потенциала предприятий возможны на основе создания и функционирования полисистемы «управление инновационным развитием – взаимодействие и взаимовлияние стратегического и оперативного маркетинга – управление маркетингом» [2, с. 345].

Во-вторых, нужно отметить существование такого проекта, как «Исследовательская программа «Стратегия как практика» в изучении стратегического менеджмента», опубликованного в Российском журнале менеджмента [4]. В работах авторов, участвующих в этой программе, раскрываются вопросы исследования стратегий на микроуровне, то есть то, как реализуются стратегии на практике. Рассматриваются труды Р. Виттингтона, Л. Мелли, Дж. Джонсона, Г. Гарфинкеля, В. Сплиттера, Д. Сайдла, П. Джазбаковски и др. Однако в рамках этого подхода, во-первых, речь идет о стратегии управления в целом. Во-вторых, больший упор делается на разрыв между теорией и практикой, нежели между стратегическим и оперативным уровнем.

В-третьих, ряд авторов говорят о значимости практической реализации стратегии. Основными представителями этого подхода являются Р. Каплан и Д. Нортон. Авторы в своей книге, посвященной данной теме, «Награда за блестящую реализацию стратегии» дают общую схему и детальное описание этапов такой системы управления, назвав ее «комплексная интегрированная система менеджмента». Таким образом, стратегическое планирование и операционная деятельность в данной системе управления рассматриваются не как два разных направления деятельности предприятия, а как этапы одной системы, которые взаимосвязаны едиными целями, показателями, ресурсами, потоками данных и информацией. Комплексная интегрированная система управления становится одним из важнейших конкурентных преимуществ предприятия [5]. Система строится на базе 6 основных этапов: разработка стратегии, планирование стратегии, соответствие организации и выбранной стратегии, планирование операционной деятельностью, мониторинг и выявление проблем, тестирование и корректировка стратегии. Система состоит из многих гибких частей и меняющихся взаимоотношений и требует синхронизации всех направлений деятельности и подразделений компании. Так же размышляет И. Ансофф: он предлагает двойную систему управления, увязывающую стратегические и оперативные шаги организаций [6].

В рамках этих трех подходов можно увидеть, что существует ряд проблем, которые вызваны рассогласованностью уровней управления маркетингом. Так, автором в работе были указаны проблемы взаимодействия и обеспечения согласованности стратегического и оперативного маркетинга в разрезе параметров, важных для постановки маркетинговых задач в предприятиях [1, с. 324–333]. Например,

речь идет о межличностных конфликтах, межуровневой конкуренции, синдроме «пылящейся на полке стратегии», дублировании функций. Всего было обозначено порядка сорока проблем.

Для решения выявленных проблем необходимо согласование процессов стратегического и оперативного маркетинга. Модель такой согласованности в общем виде представлена на рис.

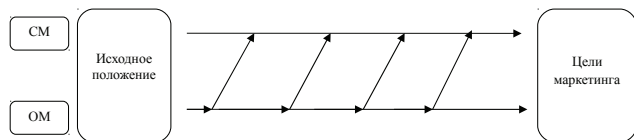


Рис. Взаимосвязь процессов стратегического и оперативного маркетинга

Нужно отметить, что стратегические и оперативные функции маркетинга должны выполняться и последовательно, и параллельно. Последовательность выражается в каждом конкретном цикле решения оперативной задачи. То есть для достижения конкретной стратегической цели, например, освоения какого-либо сегмента или достижение стратегии продвижения, необходимо выполнить ряд оперативных задач – создать план по рекламе, выяснить запросы целевой аудитории и пр. Таким образом, разрабатывается

элемент стратегии, соответствующий ему элемент оперативного маркетинга, после чего происходят корректировка и согласование со стратегией (на рисунке этот процесс показан стрелками вверх; каждая стрелка – отдельная оперативная задача). Параллельность заключается в том, что в момент решения оперативных задач направления стратегического маркетинга выполняет свои функции в полном объеме, а не «ждет» выполнения очередной операции для подтверждения дальнейших действий. Таким образом, процессы стратегии и операций маркетинга должны не столько влиять друг на друга, сколько гармонично соотноситься во времени и пространстве. В целом, процессы стратегического и оперативного управления, согласно данной модели, рассматриваются в рамках одного управленческого цикла. То есть их нужно всегда рассматривать в комплексе, а не обособленно друг от друга. Как показывает практика, второй вариант достаточно распространен на современных предприятиях.

В процессе проработки и детализации этапов реализации (в разрезе периодов, ответственных, результатов, затрат) стратегического маркетинга достигается четкое понимание сути оперативного маркетинга и решение вопросов рациональности и целесообразности выполнения той или иной функции, задачи, мероприятия. Таким образом, достигается согласованность стратегического управления с оперативным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иерархический анализ социально-экономических систем: подходы, модели, приложения : монография / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю. К. Перского: в 2 ч. Ч. 1. Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2011.
2. Гурков И. Б. Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 2. С. 3–28.
3. Суздалева Г. Р. Функционал маркетолога: от теории к практике // Маркетинг в Перми. Журнал для профессионалов и любителей. 2010. № 5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.marketing.perm.ru/journal/journal_market_5_2010.pdf (дата обращения: 31.03.2012).
4. Тамбовцев В. Л. Исследовательская программа «стратегия как практика» в изучении стратегического менеджмента // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 4. С. 51–102.
5. Каплан Р., Нортон Д. Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и операционной деятельности – гарантия конкурентного преимущества. М.: Олимп-Бизнес, 2010. 368 с.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
7. Акимов О. Е. Современные инструменты маркетинговых коммуникаций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 85–91.

REFERENCES

1. Hierarchy analysis of social-economic systems: approaches, models, attachments: monograph / edited by Yu.K. Persky, doctor of economics, professor. In 2 parts. Part 1. Perm: Publishing house of Perm national research technical university, 2011.
2. Gurkov I. B. Integrated model of strategic process – attempt of theoretical synthesis and empirical approbation // Russian journal of management. 2007. Volume 5. # 2. P. 3–28.
3. Suzdaleva G. R. Function of the market expert: from theory to practice // marketing in Perm. Journal for professionals and amateurs, 2010. # 5 [Electronic resource]. Access mode: http://www.marketing.perm.ru/journal/journal_market_5_2010.pdf (date of viewing: 31.03.2012).
4. Tambovtsev V. L. Research program 'strategy as the practice' in the investigation of strategic management // Russian journal of management. 2011. Volume 9. # 4. P. 51–102.
5. Kaplan R., Norton D. Award for brilliant implementation of the strategy. Connection of strategy and operational activity is the guarantee of competitive advantage. M.: Olimp-Business, 2010. 368 p.
6. Ansoff I. New corporate strategy. SPb.: Piter, 1999. 416 p.
7. Akimov O. E. Modern tools of marketing communications // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 85–91.

10. – МЕНЕДЖМЕНТУДК 658.2
ББК 65.224

Черкасов Василий Евдокимович,
д-р экон. наук, профессор каф. финансов, кредита и налогообложения
Поволжского института управления им. П. А. Столыпина
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: liana_2183@mail.ru;
Абрамян Лиана Романовна
аспирант каф. экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: liana_2183@mail.ru

**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ
НА ПРЕДПРИЯТИИ****EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY PROPERTY MANAGEMENT**

Существует множество различных методов оценки экономической эффективности управления фондами предприятия: горизонтальный и вертикальный, методики расчета различных коэффициентов, изменения фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности и т. п. Данные методики являются действенными и применимыми в рамках предприятия для полной и комплексной оценки эффективности управления (использования) имущества организации, в связи с чем в статье предлагается подробное описание данных методов. Показатели фондоотдачи и фондорентабельности являются наиболее общими, емкими, отражающими экономическую эффективность управления имуществом в организации, а потому в статье также приведены расчеты и анализ по данным обобщающим показателям.

There exists the large variety of methods of evaluation of the company assets management economic efficiency: horizontal and vertical; method of calculation of various coefficients; change of the assets payback; assets capacity and profitability and etc. Such methods are valid and applicable within the frame of the company for the complete and complex evaluation of the company property management (use) efficiency, due to which the article has proposed the detailed description of such methods. The indices of the assets payback and profitability are the most general, capacious, reflecting the economic efficiency of the company property management, therefore the article has provided for the calculations and analysis of such general indices as well.

Ключевые слова: экономическая эффективность управления имуществом, основные производственные фонды, управление основными фондами, методы оценки эффективности использования основных производственных фондов, горизонтальный метод оценки основных фондов, вертикальный метод оценки основных фондов, коэффициентный анализ, фондоотдача, фондорентабельность, фондоемкость.

Keywords: economic efficiency of property management, main production assets, management of fixed assets, methods of evaluation of efficiency of application of production assets, horizontal method of the fixed assets evaluation, vertical method of the fixed assets evaluation, coefficient analysis, assets payback, assets profitability, assets capacity.

Для того чтобы успешно функционировать и развиваться в условиях рынка, предприятиям необходимо эффективно использовать свое имущество. Основные фонды являются важнейшим фактором любого производства. Рациональное использование, своевременное обновление основных производственных фондов (ОПФ) дает возможность предприятиям производить конкурентоспособную продукцию, увеличивать выпуск продукции, снижать себестоимость, трудоемкость, удовлетворять спрос, приспосабливаться к условиям рыночной конкуренции. Для анализа основных фондов в настоящее время разработано множество различных методик. К наиболее распространенным можно отнести такие виды анализа, как [7, 6]:

- горизонтальный и вертикальный,
- методики расчета различных коэффициентов (выбытия, обновления, прироста основных фондов), позволяющие определять влияние различных факторов на показатели эффективности,
- анализ изменения фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности, показатели экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования.

Задачи, решаемые при помощи данных методик, представлены в следующей таблице.

Таблица 1

Методики анализа основных фондов организаций

Методики	Задачи
Горизонтальный, вертикальный анализ	Основаны на количественном анализе структуры основных фондов и ее изменении
Коэффициентный анализ	Оценка движения ОПФ, возрастного состава, технической оснащенности
Анализ изменения фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности, показатели экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования	Характеризуют уровень эффективности и интенсивности использования производственных основных фондов

Далее рассмотрим подробнее приведенные методики.

Горизонтальный и вертикальный анализ ОПФ [2]

Анализ ОПФ по горизонтали и вертикали, как правило, начинают с разделения ОПФ на группы (машины,

оборудование и т. п.), далее оцениваются объем ОС, их динамика, структура по следующим параметрам:

- в натуральном – определяется технический состав ОПФ, степень использования оборудования и прочее,
- денежном – определяется плановый объем денежных средств, направленных на расширение воспроизводства, определяется степень износа ОПФ и размер амортизации.

Оценку ОПФ в суммовом выражении производят:

- а) по первоначальной стоимости,
- б) восстановительной стоимости,
- в) остаточной стоимости,
- г) ликвидационной стоимости,
- д) инвестиционной стоимости.

После того как оценена общая стоимость изменения ОПФ, необходимо проанализировать изменение структуры основных фондов в динамике. Динамика зависит от особенностей производства, принципов его организации и т. п.

Для этого сопоставляются стоимость и удельный вес отдельных групп ОПФ на конец и начало года.

Коэффициентный анализ ОПФ

Помимо анализа показателей объема и структуры ОПФ немаловажно оценивать показатели их движения и технического состояния.

Показателями движения ОПФ являются следующие коэффициенты [4]:

- прироста,
- выбытия.

При анализе технического состояния ОПФ важно в первую очередь корректно определить физический и моральный износ ОПФ, его уровень и динамику. От данных параметров в значительной мере зависят эффективность использования оборудования, его фондоотдача.

Степень изношенности ОПФ оценивается при помощи следующих коэффициентов:

- износа,
- годности.

Данные коэффициенты важно отслеживать в динамике, то есть сопоставлять их на конец и начало года, а также по отношению к предыдущим периодам, что поможет оценить степень изношенности основных фондов за весь период эксплуатации.

Увеличение уровня износа ОПФ может быть по следующим причинам:

- амортизация ОПФ,
- приобретение ОПФ с большим уровнем износа, чем в среднем по предприятию,
- снижение темпов обновления, модернизации ОПФ.

Помимо физического износа ОПФ немаловажным является его моральный износ (оборудование устаревает до наступления его физического износа). Использование современного оборудования, новых качественных технологий увеличивает объемы производства, повышает эффективность организации в целом, потому необходимо постоянно заботиться о своевременной замене или модернизации ОПФ, внедрять новые технические средства, инновационные технологии.

Состояния ОПФ анализируется при помощи коэффициента годности, который характеризует техническое состояние ОПФ, позволяет оценить возможности использования ОПФ и необходимость их замены.

Анализ обеспеченности и использования ОПФ [1, 5]

Обеспеченность фондами определяется путем сравнения фактического их наличия с потребностью по плану.

Данный показатель важен при оценке выполнения плановых показателей по объему выпуска продукции, выручке.

Фондовооруженность труда может изменяться в зависимости от следующих показателей:

- ввод в эксплуатацию новых производственных фондов,
- изменение численности производственного персонала предприятия.

Доминирующим фактором дельты фондовооруженности является изменение средней годовой стоимости ОПФ, однако сокращение численности производственного персонала за счет внедрения новых технологий, инновации и автоматизации производства, повышения эффективности трудовых ресурсов предприятия в целом также играет немаловажную роль.

Фондовооруженность труда, его уровень оказывают прямое воздействие на показатели эффективности трудовых ресурсов предприятия. В связи с чем в ходе анализа определяется соотношение темпов роста фондовооруженности труда и производительности труда (сравниваются плановые и фактические темпы роста фондовооруженности и производительности труда к аналогичному периоду прошлых лет). Полученные отклонения характеризуют величину опережения или отставания. Для организации более благоприятным является, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста фондовооруженности.

В целом эффективность использования и управления основными фондами можно охарактеризовать при помощи обобщающих (отражают уровень использования всей совокупности ОПФ организации) и частных показателей (дают оценку применения отдельных видов фондов, характеризуют какую-либо сторону их использования).

Обобщающими показателями являются:

- фондоотдача ОПФ,
- фондоемкость,
- фондорентабельность,
- относительная экономия основных фондов.

Для расчета показателей эффективности использования ОПФ необходимо учитывать стоимость всех эксплуатируемых на предприятии фондов вне зависимости от формы собственности над ними (собственные, арендуемые и т. п.). Повышение эффективности использования ОПФ приводит к относительной экономии (высвобождению) основных производственных фондов ($\pm \text{Эопф}$).

Эффективное использование ОПФ характеризует превышение объемов выпуска продукции в натуральном выражении или рост прибыли над приростом стоимости ОПФ за период.

Описанные методики практически все рассматриваются в различных учебных пособиях по экономическому анализу и в периодической литературе.

Автор придерживается мнения большинства практиков и считает приведенные выше методики действенными и применимыми в рамках предприятия для полной и комплексной оценки эффективности управления (использования) имуществом в организации. Показатели фондоотдачи и фондорентабельности являются наиболее общими, емкими, отражающими экономическую эффективность управления имуществом в организации, а потому произведем расчеты по данным показателям.

За основу возьмем данные по отраслям деятельности за период с 2006 по 2010 гг. по стоимости фондов и финансовому результату, опубликованные на сайте Росстата.

Таблица 2

**Данные по стоимости имущества и финансовому результату по отраслям деятельности
за 2006–2010 гг.**

Код по ОКВЭД	Стоимость ОП (по учетной стоимости), млн. руб.					Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн.руб.				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г..
A	1 574 699	1 963 327	2 259 571	2 566 917	2 859 877	46717	95 149	82 398	58 220	72 173
B	59 975	79 318	91 247	97 356	113 107	3697	4 963	616	10 820	11 445
C	4 081 090	4 976 884	6 365 455	7 861 116	9 084 573	712883	946 612	849 670	892 471	1 377 510
D	4 218 012	5 122 523	6 001 523	6 951 720	7 989 040	1483567	1 828 734	1 383 833	969 591	1 595 787
E	3 605 984	4 087 407	4 925 292	5 740 995	6 769 064	90461	142 610	140 674	220 009	373 766
F	711 286	992 921	1 220 893	1 391 117	1 499 940	66431	113 386	107 901	104 862	98 327
G	1 138 375	1 648 977	2 156 539	2 556 150	3 109 800	823502	1 042 922	727 655	1 197 744	1 203 160
H	298 381	395 761	443 796	484 662	535 183	15896	20 192	13 161	9 870	16 793
I	15 270 817	17 942 233	21 525 544	23 283 486	25 950 327	410994	648 074	530 559	564 639	719 034
J	679 710	996 344	1 446 253	1 858 026	2 154 362	5790	259 305	-287 208	-16 627	196 495
K	10 427 578	13 707 183	18 642 465	19 616 695	21 895 792	139287	883 171	196 436	301 126	366 163
L	1 612 048	2 853 979	3 260 983	3 538 562	4 253 045	1567	593	2 163	158	10 552
M	1 410 202	2 337 357	2 468 104	2 534 403	2 700 025	1686	2 465	2 581	3 124	3 661
N	1 154 516	1 639 280	1 833 726	1 965 934	2 175 848	3814	5 494	6 088	6 540	6 257
O	1 246 825	1 647 960	1 799 704	1 855 830	2 095 629	39645	47 252	44 634	26 698	26 543

Код по ОКВЭД	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	A
Рыболовство, рыбоводство	B
Добыча полезных ископаемых	C
Обрабатывающие производства	D
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	E
Строительство	F
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	G
Гостиницы и рестораны	H
Транспорт и связь	I
Финансовая деятельность	J
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	K
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	L
Образование	M
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	N
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	O

На основании данных таблицы рассчитаем рентабельность имущества по отраслям.

Таблица 3

Данные по рентабельности имущества за период с 2006 по 2010 г.

Код по ОКВЭД	Рентабельность имущества, %				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
A	2,97	4,85	3,65	2,27	2,52
B	6,16	6,26	0,68	11,11	10,12
C	17,47	19,02	13,35	11,35	15,16
D	35,17	35,70	23,06	13,95	19,97
E	2,51	3,49	2,86	3,83	5,52
F	9,34	11,42	8,84	7,54	6,56
G	72,34	63,25	33,74	46,86	38,69
H	5,33	5,10	2,97	2,04	3,14
I	2,69	3,61	2,46	2,43	2,77
J	0,85	26,03	-19,86	-0,89	9,12
K	1,34	6,44	1,05	1,54	1,67
L	0,10	0,02	0,07	0,00	0,25
M	0,12	0,11	0,10	0,12	0,14
N	0,33	0,34	0,33	0,33	0,29
O	3,18	2,87	2,48	1,44	1,27

Далее на основании данных по обороту организаций за период с 2006 по 2010 г. из табл. 4 и на основании приведенных в табл. 2 по стоимости ОПФ за аналогичный период времени, произведем расчет фондоотдачи по видам экономической деятельности.

Таблица 4

Данные по обороту организации и фондоотдаче по отраслям деятельности за 2006–2010 гг.

Код по ОКВЭД	Оборот организаций (млн.руб.)					Фондоотдача				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
A	636600	829600	982800	1032500	1150300	0,40	0,42	0,43	0,40	0,40
B	84100	106200	89500	101500	108300	1,40	1,34	0,98	1,04	0,96
C	3679500	4174700	5049700	4795300	6248700	0,90	0,84	0,79	0,61	0,69
D	11785200	13962600	17113700	14124700	18761400	2,79	2,73	2,85	2,03	2,35
E	2440800	3103700	3783500	4545300	5483700	0,68	0,76	0,77	0,79	0,81
F	2079900	2902200	3979700	3238200	3652100	2,92	2,92	3,26	2,33	2,43
G	19616600	26108600	32342900	28480400	33359800	17,23	15,83	15,00	11,14	10,73
H	222700	294900	370000	359100	434300	0,75	0,75	0,83	0,74	0,81
I	3702300	4538000	5668500	6061600	6628200	0,24	0,25	0,26	0,26	0,26
K	1885200	2570700	3705800	3875300	4406900	0,18	0,19	0,20	0,20	0,20
L	42700	54500	69800	74500	83100	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
M	158500	193800	227800	247700	271100	0,11	0,08	0,09	0,10	0,10
N	156100	199700	237400	291400	311500	0,14	0,12	0,13	0,15	0,14
O	414000	699900	551800	427100	486000	0,33	0,42	0,31	0,23	0,23

На основании приведенных выше данных можно сделать вывод, что наиболее благоприятная ситуация по использованию фондов – в сфере оптовой и розничной торговли. Тогда как в сфере государственных услуг, образования, здравоохранения показатели негативные. Кроме этого, такая тенденция сохраняется в течение пяти анализируемых лет. Все это

говорит о некачественном управлении фондами в данных сферах деятельности, что в свою очередь приводит к несвоевременному формированию инвестиционного фонда, несвоевременному обновлению производственных фондов и, как следствие, снижению качества оказываемых услуг, снижению прибыли и росту издержек, удорожанию услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бабичева Н. Э., Любушин Н. П. Финансовый анализ : учебник. М.: Эксмо, 2010. 336 с.
2. Ревенко А., Караван М. Использование основных фондов промышленных предприятий // Бизнесинформ. 2009. № 13–14. С. 122.
3. Грибов В. Д. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие. М.: Кнорус, 2008. 407с.
4. Дыбаль С. В. Финансовый анализ: Теория и практика. М.: Бизнес-Пресса, 2009. 336с.
5. ИONOBA A. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ : учебник. М.: Велби Проспект, 2007. 624 с.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие. М.: КноРус, 2008. [Электронный ресурс] 1 электрон. опт. диск (CD-ROM), 12 см.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов. М.: Экоперспектива, 2007. 498 с.

REFERENCES

1. Babicheva N. E., Lyubushin N. P. Financial analysis : textbook. M.: Eksmo, 2010. 336 p.
2. Revenko A., Karavan M. Use of fixed assets of industrial companies // Business-inform. 2009. # 13–14. P. 122.
3. Gribov V. D. Economics of the company (enterprise) : textbook. M.: Knorus, 2008. 407 p.
4. Dybal' S. V. Financial analysis: theory and practice. M.: Business-Press, 2009. 336 p.
5. Ionova A. F., Selezneva N. N. Financial analysis : textbook. M.: Velbi Prospekt, 2007. 624 p.
6. Complex economic analysis of economic activity : textbook. M.: Knorus, 2008. [Electronic resource] 1 electronic optical disk (CD-ROM), 12cm.
7. Savitskaya G. V. Analysis of the company economic activity: textbook for higher schools. M.: Ecoperspektiva, 2007. 498 p.

УДК 658
ББК 65.291.21

Комаров Сергей Владимирович

д-р филос. наук, профессор, зам. зав. каф. менеджмента и маркетинга
Пермского национального исследовательского политехнического университета,
г. Пермь,
e-mail: komarov@rmc.edu.ru

Молодчик Анатолий Викторович,

д-р экон. наук, профессор, зав. каф. менеджмента и маркетинга
Пермского национального исследовательского политехнического университета,
г. Пермь,
e-mail: mim@pstu.ru

ПОНЯТИЕ САМОРАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЛОКАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И НОВАЯ ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

CONCEPT OF THE SELF-DEVELOPING LOCAL ORGANIZATION AND THE NEW THEORY OF MANAGEMENT

В статье в рамках теории дается обоснование саморазвивающейся локальной организации. Рассматриваются ее особенности с точки зрения традиционного и неклассического подхода в экономике. Рассматривается вопрос о теории саморазвивающихся, самоорганизующихся организаций в рамках современной версии «Менеджмент 2.0». Указывается, что признаком саморазвития организации и ее основным механизмом является управление человеческим поведением. Работа выполнена при финансовой поддержке Минобрнауки РФ (договор № 13.G25.31.0093) в рамках реализации Постановления Правительства РФ № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».

The justification of the self-developing local company is provided in the article. Its peculiarities from the point of view of traditional and non-classical approaches in the economics are reviewed. The issue of the theory of self-developing and self-organizing companies within the frame of the modern version «Management 2.0» is examined. It is specified that a sign of self-development of the organization and its main mechanism is the management of human behavior. The work has been performed with the financial support of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (contract № 13.G25.31.0093) within the limits of implementation of the order of the Russian Federation Government No. 218 “On the measures of the state support of development of cooperation of the Russian higher educational institutions and the organizations implementing the complex projects for establishing the hi-tech manufacture”.

Ключевые слова: саморазвивающаяся организация, самоорганизующаяся организация, управление человеческим поведением, процессы изменений в организации, локальная организация, традиционный подход в экономике, неклассический подход в экономике, система управления на предприятии, потенциал организации, личностное поведение, организационное поведение.

Keywords: self-developing organization, self-organizing agency, management of human behavior, processes of changes in the organization, local organization, traditional approach in economics, non-classical approach in economics, enterprise management system, capacity of the organization, personal behavior, organizational behavior.

Определение саморазвивающейся локальной организации

Понятие саморазвития непосредственно связано с источником развития. Он может находиться вне объекта и внутри объекта развития. Именно во втором случае мы, как правило, имеем дело с процессом саморазвития, когда внутри объекта заложены источники и механизмы изменений, ориентированные на сохранение и выживание объекта. В теории организации данный процесс определяется законом самосохранения.

С позиции теории менеджмента любое предприятие, находящееся в конкурентной внешней среде и подчиняющееся классическому закону жизненного цикла, можно рассматривать как локальную саморазвивающуюся организацию, так как источник развития и изменений находится внутри предприятия по отношению к внешней среде. И в случае, если предприятие неспособно адекватно реагировать на изменения рынка и конкурентов, через некоторое время оно погибнет. Это основной закон развития рыночной экономики, обеспечивающий ее самосохранение, регулирующий естественный отбор предприятий, наиболее эффективно и качественно удовлетворяющих запросы потребителей. Это подтверждают исследования, отмечающие наличие аналогии «эволюционного пути саморазвития живых систем природы» и саморазвития экономических систем. «Действительно, для рыночной экономики характерны практически все основные атрибуты дарвинизма, такие как изменчивость, наследственность и естественный отбор» [2]. К сожалению, в отличие от механизмов саморазвития природы феномен саморазвития социальных систем менее исследован. Известный финансист Д. Сорос говорит, что сегодня остро не хватает приемлемой теории роста самоорганизующихся систем. По его мнению, в основе такой теории может лежать потенциал рефлексивности, т. е. создания особых ментальных структур – «фреймов» [5]. Понятие фрейма как модели представления знаний об объекте, в которой ментальные структуры рефлексивно взаимодействуют с субъектами, лежит в основе данной теории. Общество, основанное на рыночной экономике имеет много фреймов и самоорганизующимися [2]. В обществе, основанном на одной ментальной модели, развитие может идти только на основе административно-командного управления «сверху».

Таким образом, отдельное предприятие в условиях рыночной экономики в долгосрочном периоде можно представить в виде локальной саморазвивающейся организации (ЛСО), находящейся в определенной системе отношений с внешней средой.

Данный случай представлен на рис. 1, когда наблюдатель находится вне системы наблюдения.

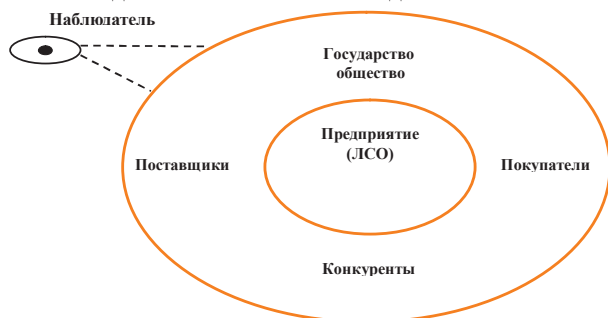


Рис. 1. Предприятие как локальная саморазвивающаяся организация, находящаяся во внешней среде

Вся теория и практика менеджмента направлена на исследование и применение эффективных механизмов, методов, инструментов управления предприятием для наилучшего достижения поставленных целей. А цель у всех предприятий одна – достижение максимальной эффективности в краткосрочном и долгосрочном периоде. В силу ограниченности отраслевых рынков и законов конкуренции место «под солнцем» в долгосрочном периоде, как правило, достается самым сильным с наиболее эффективным менеджментом, соответствующим вызовам времени и внешней среды.

Таким образом, актуальным становится понимание необходимости и важности по-новому взглянуть на классическую иерархическую модель управления, основанную в большей мере на административных и экономических механизмах и методах. Для постановки новой задачи исследования в качестве системы рассмотрим само предприятие, состоящее из многоконтурной системы управления, исследование механизмов которой мы приводим, находясь внутри предприятия (рис. 2).

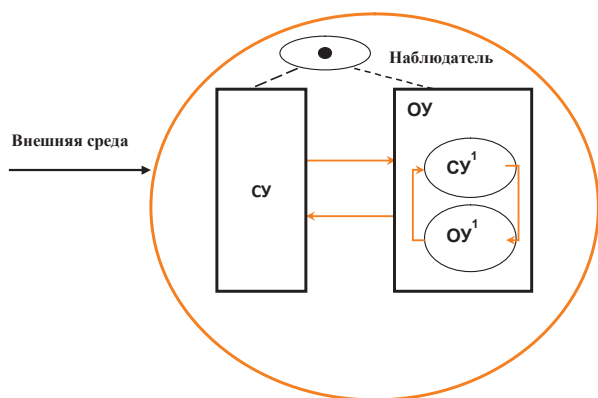


Рис. 2. Классический вариант построения системы управления внутри предприятия.

СУ, ОУ – система и объект управления первого уровня.
СУ¹, ОУ¹ – система и объект управления второго уровня

Рассматривая предприятие изнутри, мы по-другому ставим вопрос о процессах развития и саморазвития относительно его источников. В случае, если процесс изменений инициируется сверху вниз, мы имеем классический вариант административно-командного менеджмента в терми-

нах: стратегическое управление, планирование развитие (рис. 3).

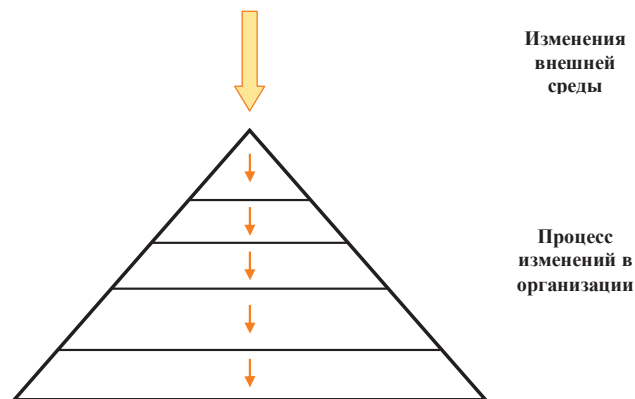


Рис. 3. Классическая организация

Современные теории управления рассматривают новые механизмы взаимодействия системы и объекта управления, предполагая, что объект управления может не только исполнять, но и занимать активную позицию по отношению к управляемой системе при условии обеспечения достижения целей как самого объекта, так и всей организации. В этом случае инициатива по изменениям и их реализация исходят из объекта управления, и, соответственно, становятся другими механизмы и методы управления внутри предприятия. Именно эти процессы относятся к классу саморазвивающихся. И поскольку инициатива изменений исходит от людей, то такие организации можно назвать человекоориентированными.

В бизнесе в чистом виде не встречается организаций со 100 % инициативой только снизу от объекта управления в силу изначально заданной цели предприятия по достижению максимальной прибыли и отделения нанятого персонала от права собственности. Но построение организаций, в которых бы инициатива снизу сочеталась с правильной координацией и управлением сверху, представляет как научный, так и практический интерес, так как при удачной реализации это позволяет создать устойчивые долгосрочные конкурентные преимущества.

Именной такой тип человекоориентированных организаций, в которых преобладают механизмы и методы, основанные на поведенческой мотивации, многоуровневом лидерстве, внутреннем предпринимательстве, где существуют процессы, побуждающие и поддерживающие инициативу персонала сделать для предприятия что-то полезное, мы и будем относить к саморазвивающейся локальной организации с внутренними механизмами саморазвития (СО).

Концептуальная схема саморазвивающейся организации показана на рис. 4.

Косвенное подтверждение о наличии особого класса предприятий, на которых существуют процессы «включения» инициативы персонала снизу на максимизацию внутренней эффективности и развития компании, проведено в исследовании 1302 Allen Hamilton 30 000 представителей различных организаций [4]. Авторы этого исследования выявили 7 типов организации, из которых только 17 % отнесены к типу «здоровых». Главным признаком «здоровой» организации является «поддержка благих усилий людей, например «желание» учиться и добиваться результата». Именно этот признак является ключевым в определении саморазвивающейся организации. Из этого эмпирического исследования можно делать несколько выводов:

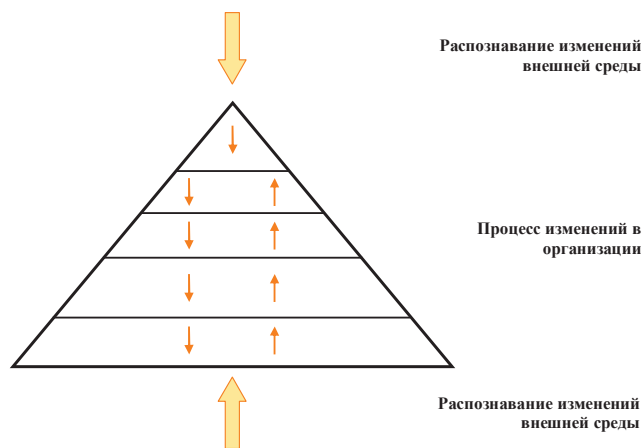


Рис. 4. Саморазвивающаяся организация

- организации, признающие поощрение инициативы персонала (элементы саморазвития), являются здоровыми, т. е. более эффективными в долгосрочной перспективе;
- количество организаций, практикующих элементы саморазвития, пока невелико, и это, видимо, обусловлено рядом объективных факторов;
- пока не существует общепризнанной методологии саморазвивающейся организации, основанной на новых подходах к менеджменту.

Переход к концепции построения саморазвивающейся организации прежде всего связан с необходимостью выживания предприятия в условиях усиления конкуренции и быстроменяющейся внешней среды. То есть предприятие должно иметь особые механизмы, обеспечивающие его необходимое разнообразие путем непрерывных изменений. Только административного управления сверху в этом случае недостаточно, необходимо создание условий для существования множества ментальных моделей и процессов их рефлексии, обеспечивающих адекватную реакцию организации на изменение внешней среды. Исследования показывают, что «жизненный цикл компаний может быть продлен на больших временных отрезках только благодаря инновациям, научным фундаментальным и прикладным исследованиям, технологиям, новым товарам, услугам и значительным человеческим, экономическим и природным ресурсам» [3].

В данном исследовании сформулирована мысль о необходимости создания внутри предприятия механизмов наращивания разнообразия как способа продления жизненного цикла организации. Достаточно продуктивна здесь идея перехода от классического к пирамидальному жизненному циклу предприятия (рис. 5).

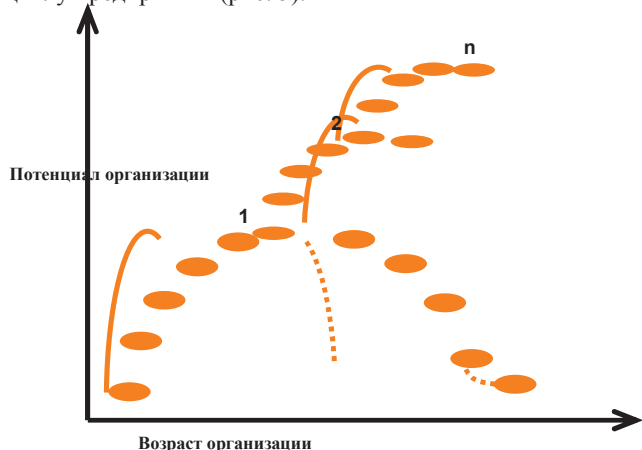


Рис. 5. Пирамидальный жизненный цикл

Одним из способов, обеспечивающих инновации в точках 1, 2 и жизненного цикла предприятия, может быть введение механизмов саморазвития и самоорганизации.

Таким образом, в понятие 2С организации мы будем включать организационно-мотивационные механизмы и процессы изменений в организации, происходящие прежде всего по инициативе снизу в сочетании с инициативой сверху.

2С – система в свете новых концепций и теории менеджмента.

Принципы классического менеджмента сформировались и хорошо работают в условиях ресурсной и инвестиционной экономики, где главными факторами успеха были материально-производственные и финансовые возможности компании (рис. 6, 7). Для построения эффективных систем управления, отвечающих этим требованиям, необходимо было руководствоваться следующими принципами:

- специализация;
- стандартизация;
- планирование и контроль;
- иерархия;
- вознаграждение.



Рис. 6. Экономика, основанная на ресурсах

В основе традиционной модели лежит неоклассическая парадигма, которая исходит из того, что человек, принимая решения, всегда действует рационально. То есть человек представляется такой совершенной машиной для переработки информации: к тому же – эгоистичной: считается, что мы заботимся только о собственном благополучии, как правило материальном.



Рис. 7. Экономика, основанная на капитале

В XXI в. постепенно происходит переход к новой экономике – экономике, основанной на знаниях (рис. 2, 3). Главным фактором успеха в этой модели становится

способность компании генерировать и реализовывать продуктово-технологические и организационно-управленческие инновации. И в генерации, и в реализации изменений ключевую роль играет человеческий фактор, то есть главным становится способность компании наращивать и эффективно использовать человеческий потенциал. Необходимость постоянных инноваций обусловлено прежде всего возрастающей динамикой изменения внешней среды, что кардинально меняет представление об эффективном управлении. Принципы нового менеджмента по своей сути противоположены классическим:

- разнообразие;
- инициатива и адаптация;
- гибкое распределение власти;
- делегирование власти;
- внутренняя мотивация.

Данное сравнение следует рассматривать не как «черное» и «белое», а как постепенный переход к новым «координатам» эффективного менеджмента, не отрицая использования в стабильных условиях и ситуациях проверенных временем и практикой методов и инструментов, реализующих принципы классического менеджмента.



Рис. 8. Экономика, основанная на знаниях

Истоки идей нового менеджмента: лидерство рядовых сотрудников, сила разнообразия, самоорганизующиеся команды – появились в начале XX в. Одним из основоположников этих идей была М. Фоллет (1868–1993 гг.):

- лидер – не тот, у кого много власти, а тот, кто развивается в своих подчиненных ощущение, что многое – в их власти. Основная работа лидера – создавать новых лидеров;
- если при принятии решений учитываются интересы только одной стороны, это ослабляет организацию в целом. Вместо того чтобы навязывать единственную точку зрения, нужно примирять различные мнения и достигать компромиссов;
- большая организация состоит из нескольких сообществ. Самоуправление сообществ способствует индивидуальному и институциональному росту.

В отличие от классического менеджмента пока еще не существует стройной теории «нового» менеджмента, отвечающей вызовам XXI в. Одну из первых попыток сформировать новую программу менеджмента «очеловечивания организации» предприняла группа известных ученых и глав компаний в виде 25 масштабных задач [6, с. 91–100]. Анализ этих задач позволяет сделать вывод, что практически все они направлены на реализацию принципов нового менеджмента. Вместе с тем остается открытым вопрос о разработке подходов теорий, моделей, являющихся приводными механизмами «нового» менеджмента. Причем важно,

чтобы они были взаимосвязанными между собой, будучи встроенными в систему управления компанией.

В рамках формирования теоретической концепции построения 2С-систем следует говорить о необходимости развития и применения как минимум четырех новых теорий менеджмента.

1. Поведенческий подход к построению организации, основанный на новых механизмах управления поведением людей ориентированных на приоритет внутренней мотивации на базе процессов саморазвития и самоорганизации.

2. Теория напряженности. Организация стремится к развитию и инновациям в случае наличия разницы потенциалов между имеющимися ресурсами и целями, которых она желает достичь.

3. Трансформация бизнес-модели организации в условиях саморазвития и самоорганизации.

4. Теория управления жизненным циклом лидеров, как основной ключевой компетенцией современной организации.

Наиболее тесно процессы саморазвития и самоорганизации связаны с поведенческой экономикой – новой наукой изучающей экономику и управление с позиции психологии поведения людей. Первые исследования появились в 80-е гг. прошлого века. А в 2002 г. впервые «неэкономист» стал лауреатом Нобелевской премии по экономике – психолог Дэниэл Канеман за исследование механизмов принятия решений в ситуации неопределенности.

В поведенческой экономике анализируется поведение живых людей, поступки которых отличаются от рациональных. «Поведенческая экономика исходит из того, что люди – существа иррациональные, и поступками чаще всего руководят бессознательные импульсы» [1, с. 66–72].

Классическая программа достаточно хорошо работала, когда в качестве основных методов воздействия на человека использовались административные и экономические инструменты. Данные инструменты относятся к внешним факторам мотивации, воздействие которых, во-первых, носит кратковременный характер (пока действует фактор), и, во-вторых, не учитывают возможного «иррационального» поведения человека (деньги, их величина далеко не всегда определяют результативность и эффективность работы), как правило определяемого внутренней мотивацией, введенной как понятие в 70 гг. Внутренняя мотивация часто жестко не связана с рациональными экономическими или административными моделями и поэтому менее предсказуема. Поэтому третий метод воздействия на подчиненного управление поведением, должен учитывать внешнюю мотивацию и в большей мере базироваться на внутренней мотивации, пока еще недостаточно изучен и меньше применяется на практике.

При ближайшем рассмотрении иррациональное поведение людей может быть по отношению к организации как со знаком «+», так и со знаком «-». Так, например, «проводимые эксперименты с группами людей, поведение которых слабо контролировалось в организации, показало, что вероятность их неэтичного поведения (например, приписки) возрастает. То есть жульничество как элемент иррационального поведения «заразно» [1, с. 66–72]. И наоборот, в случаях, когда в организации правильно сформированы процессы внутренней мотивации, в группе можно наблюдать положительные результаты: самоконтроль правильного поведения членов группы, развитие компетенций для реализации взаимозаменяемости, регулярное генерирование инициатив по повышению качества и эффективности работ. Достаточно хорошо известны положительные примеры организации работы групп на сборочных конвейерах компаний Toyota, BMW. В этом

случае вектор внутренней мотивации работника ориентирован под влиянием корпоративных норм и организационных процессов на достижение положительных результатов компании. То есть реально действует созидательный процесс самоорганизации с положительной поведенческой обратной связью. Данный процесс можно представить как поворот векторов личностного и группового поведения на 180° от отрицательной к положительной направленности (рис. 9).

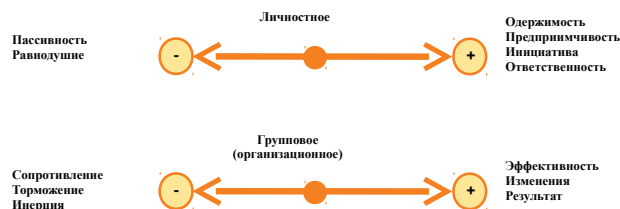


Рис. 9. Вектор личностного и группового поведения

В этом случае теоретическая суть постановки задачи управления поведением людей в 2С системе сводится к следующим действиям:

- 1) создание поля напряженности в направлении достижения целей развития организации;
- 2) создание мотивационной системы персонала с приоритетом внутренней мотивации, ориентирующей векторы личностного и группового поведения в направлении целей организации;
- 3) изменение корпоративной культуры и ценностей организации для «закрепления» процессов самоорганизации и саморазвития.

Схема теоретической модели 2С организации показана на рис. 10.

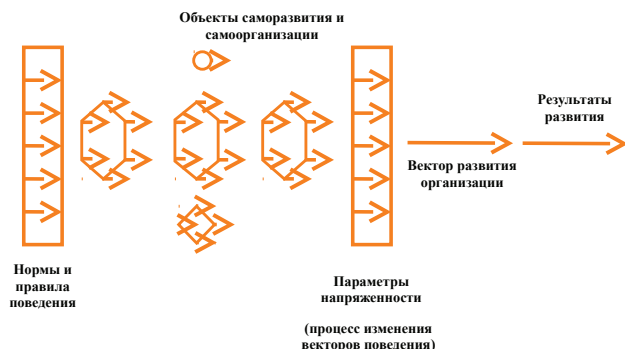


Рис. 10. Теоретическая модель 2С организации

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ариели Д. Конец рациональной экономики // Harvard Business Review. 2009. С. 66–72.
2. Балакшин О. Б. Гармония саморазвития в Природе и обществе: Подобие и аналогии. М.: ЛКИ, 2008. 248 с.
3. Иванц А. И., Код да Винчи в бизнесе или гармоничный менеджмент по Фибоначчи. М.: Едиториал УРСС, 2005. 104 с.
4. Нильсон Г., Пастернак Б., Нейс К. Пассивно враждебные организации // Harvard Business Review. 2006. С. 75–86.
5. Сорос Д. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. М.: Некоммерческий фонд поддержки Культуры, Образования и Новых Информационных Технологий, 2001. 458 с.
6. Хэмел Г. Менеджмент 2.0: новая версия для нового века // Harvard Business Review. 2009. С. 91–100.

REFERENCES

1. Arielle D. The end of rational economy // Harvard Business Review. 2009. P. 66–72.
2. Balakshin O. B. Harmony of self-development in the Nature and society: Similarity and analogies. M.: LKI Publishing house, 2008. 248 p.
3. Ivanc A. I. Da Vinci code in business or harmonic management in compliance with Fibonachchi. M.: Editorial URSS, 2005. 104 p.
4. Nilson G., Pasternak B., Naas K. Passive hostile organizations // Harvard Business Review. 2006. P. 75–86.
5. Soros D. Open society. Reforming global capitalism. M.: Not-for-profit foundation 'Support of Culture, Education, and New Information Technologies', 2001. 458 p.
6. Hemel G. Management 2.0: the new version for a new century // Harvard Business Review. 2009. P. 91–100.

С определенной степенью допущения теоретическая модель 2С организации может быть конкретизирована в виде схемы согласования интересов человека и организации по основным уровням иерархии (рис. 11).

Эффективность системы «Человек-организации»



Рис. 11. Согласование интересов человека и организации по основным уровням иерархии в 2С-системах

В основе мотивации лежат интересы. Для отождествления с результатами работы как минимум необходимо совпадение векторов направленности интересов и результатов работы. Но в эффективной организации, а именно построение такой организации является обязательным условием функционирования механизмов саморазвития, вектор направленности результатов работы должен совпадать с вектором достижения целей всей организации. В свою очередь вектор целей организации априори совпадает с интересами собственника организации, который по своей природе собственности отождествляет себя с предприятием. Таким образом, в идеальном случае все четыре вектора должны иметь одинаковую направленность, что является предпосылкой возникновения активного мотивационного механизма процессов саморазвития и самоорганизации.

УДК 658.11
ББК 65.290.31

Жура Светлана Егоровна,
канд. экон. наук, доцент, зав. каф. финансов и кредита
Института управления,
г. Архангельск,
e-mail: Sgura@rambler.ru;
Смирнова Ирина Георгиевна,
соискатель, доцент каф. математических дисциплин
Института управления,
г. Архангельск,
e-mail: iringeo@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

MANAGEMENT OF THE SYSTEMS DEVELOPMENT USING THE FORECASTING METHODS

На современном этапе большое значение уделяется управлению развитием систем. Система – это целостность, включающая взаимосвязанные и взаимозависимые элементы. Малый бизнес является открытой системой. При управлении системами для принятия эффективных решений необходимо использовать такую функцию управления, как прогнозирование. На основе прогнозирования с использованием различных методов выявлена взаимосвязь между количеством предприятий малого бизнеса, доходами населения и инвестициями в основной капитал малых предприятий. Представлен расчет возможных последствий реализации различных альтернатив для принятия наиболее рационального решения.

The great attention is given to the management of systems development at the present stage. The system is the integrity including interconnected and interdependent elements. Small business is the open system. When managing the systems for the effective decisions making it is necessary to use such function of management as forecasting. On the basis of forecasting with the use of various methods the interrelation between the quantity of small businesses, revenues of the population and investments into a fixed capital of small businesses has been revealed. Calculation of possible consequences of implementation of various alternatives for the most rational decision making has been presented.

Ключевые слова: управление, система, прогнозирование, малый бизнес, количество предприятий, инвестиции в основной капитал, доходы населения.

Keywords: management, system, forecasting, small business, quantity of enterprises, investments into a fixed capital, incomes of the population.

На современном этапе большое значение уделяется управлению развитием систем. Управление системой – это процесс, представляющий собой деятельность руководящего звена системы управления [1, с. 12]. Важным в данном случае является понятие системы. Система – это некоторая целостность, состоящая из взаимозависимых частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого. В. И. Даль дает определение системы: «План, порядок расположения частей целого, предначертанное устройство, ход чего-либо в последовательном, связанном порядке» [2, с. 361]. Современные словари приводят понятие системы «как совокупность (Σ) определенных элементов (Е) и некоторого регулирующего устройства (R), которое управляет этими связями, создавая неделимую единицу функ-

ционирования» [3, с. 1181]. В настоящее время имеет место новое направление в исследовании систем, получившее название «новой системности» («неосистемности»). Речь идет о развитии системной парадигмы в экономических исследованиях, предложенной Я. Корнаи [4]. Процесс управления развитием системы включает в себя следующие действия (рис. 1).

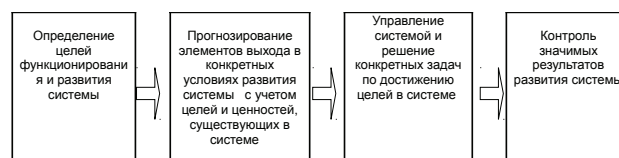


Рис. 1. Процесс управления развитием системы

Каждое из указанных звеньев является достаточно важным и необходимым, поскольку позволяет снизить неопределенность и хаотичность в принятии решений. Как известно, системы могут быть закрытыми и открытыми. В нашем исследовании мы характеризуем систему на примере малого бизнеса. Малый бизнес является открытой системой, так как он взаимодействует с внешней средой, не является самообеспечивающимся, зависит от информации, поступающей извне. На основе представленных классификационных признаков мы можем выделить особенности малого бизнеса как системы (табл. 1).

Таблица 1

Особенности малого бизнеса как системы

Признаки классификации	Признак малого бизнеса как системы	Обоснование
1. Степень взаимодействия системы с внешней средой	Открытая система	Имеет с внешней средой прямую и обратную связь, вход и выход
2. Размер системы	Большая сложная система	Большое число единичных компонентов
3. Вид системы	Социально-экономическая система	Состоит из экономических, производственно-технических и социальных структур
4. Степень свободы системы по отношению к внешней среде	Относительно самостоятельная система	Выполняет самостоятельные цели

Окончание табл. 1

Признаки классификации	Признак малого бизнеса как системы	Обоснование
5. Уровень специализации системы	Комплексная система	Выполняет весь комплекс функций
6. Продолжительность функционирования системы	Долговременная система	Длительность функционирования не ограничивается
7. Способ описания системы	Смешанная система	Систему можно описать с помощью определенных функций и качественно
8. Тип величин, используемых в субстанции системы	Смешанная система	Можно использовать вещественные и не вещественные субстанции

Одной из функций управления, как известно, является планирование. Следует отметить, что планирование, носящее случайный характер, имеет ряд отрицательных последствий: рост неопределенности последующего развития и повышение уровня риска. Данная ситуация может привести к увеличению затрат на текущее управление и компенсацию возможных негативных последствий в системе. Планирование базируется на прогнозировании. Прогнозирование – один из наиболее эффективных инструментов экономики, активно используемый для определения наиболее вероятного хода развития событий и оценки возможных последствий принимаемых решений на всех уровнях управления: страны, регионов, отраслей, предприятий и организаций. Прогнозирование позволяет исключить неопределенность, обосновывает факторы и их динамику, при которых становится возможным достижение поставленных целей.

Прогнозирование – это способ научного предвидения, в котором используются как накопленный в прошлом опыт, так и текущие допущения насчет будущего с целью его определения. Результатом является прогноз, то есть научно обоснованное суждение о перспективе явления или процесса, происходящего на данный момент, а также об альтернативных путях и сроках их развития.

Для принятия эффективного управленческого решения необходимо учитывать как динамику состояния объекта управления за предыдущие периоды, так и прогноз ее изменений в будущем. Таким образом, прежде чем принимать управленческое решение, необходимо сделать прогноз развития объекта управления. Решения, принимаемые без прогноза, а таких решений немало, не могут быть оптимальными.

Современная прогностика располагает большим набором методов прогнозирования, но, к сожалению, ни один из них нельзя назвать универсальным. Выбор конкретного метода является одной из наиболее важных задач прогнозирования.

На выбор конкретного метода прогнозирования влияют:

- сущность практической проблемы, подлежащей решению;

- динамические характеристики объекта прогнозирования;

- вид и характер имеющейся информации;
- выбранный период упреждения прогноза;
- требования к результатам прогнозирования (точности, надежности и достоверности) и т. д.

Можно построить экономическую модель развития, используя данные, характеризующие объект за ряд последовательных периодов времени – временные ряды. Во временном ряде содержится информация об особенностях

и закономерностях протекания процесса, а статистический анализ позволяет выявить и использовать их для оценки характеристик процесса в будущем. Формально задача прогнозирования с использованием временных рядов сводится к получению оценок значений ряда на некотором периоде будущего. При использовании методов экстраполяции исходят из предположений о сохранении закономерностей прошлого развития на период прогнозирования.

Прогноз рассчитывается в два этапа. На первом формально выявляют при помощи статистических методов закономерности прошлого развития и переносят их (экстраполируют) на некоторый период будущего. На втором производится корректировка полученного прогноза, с учетом результатов содержательного анализа текущего состояния. При анализе временных рядов широко используются графические методы. Это объясняется тем, что табличное представление временного ряда и описательные характеристики чаще всего не позволяют понять характер процесса, а по графику временного ряда можно сделать определенные выводы, которые потом можно подтвердить с помощью расчетов. Из наиболее распространенных способов моделирования тенденции временного ряда является построение аналитической тенденции, характеризующей зависимость уровней ряда от модели тренда. Этот способ называют аналитическим выражением временного ряда.

Для построения функций можно использовать различные типы зависимости показателей. В общем виде зависимость между двумя показателями можно представить в виде функции $y = f(x)$, где x – независимая переменная, y – зависимая переменная.

Существуют различные типы зависимостей:

- линейная $y = a_0 + a_1 \cdot x$;
- полиномиальная $y = a_0 + a_1 \cdot x + a_2 \cdot x^2 + \dots + a_n \cdot x^n$;
- логарифмическая $y = a + \ln x + b$;
- степенная $y = a \cdot x^b$;
- экспоненциальная $y = a \cdot e^{bx}$ и т. д.

Для каждой из перечисленных выше функций в качестве независимой переменной можно использовать время t (в нашем исследовании периоды времени с 1992–2010 гг.), а в качестве зависимой переменной – фактические значения исследуемого показателя (в нашем исследовании, количество малых предприятий). Динамика развития малых предприятий Архангельской области представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика развития малых предприятий Архангельской области

Год	Количество МП (ед.)	Год	Количество МП (ед.)	Год	Количество МП (ед.)
1992	300	1999	2 700	2006	5 300
1993	700	2000	3 200	2007	6 600
1994	1 000	2001	4 800	2008	8 900
1995	1 200	2002	4 800	2009	11 100
1996	1 600	2003	4 600	2010	7 400
1997	1 900	2004	5 100		
1998	2 200	2005	4 800		

Используя приведенные выше данные, построим модели, характеризующие зависимость количества малых предприятий от времени. Рассчитаем по каждому уравнению скорректированный коэффициент детерминации R^2 и выберем в качестве лучшего уравнение с наибольшим значением показателя R^2 .

Таблица 3

Модели тренда с коэффициентом детерминации, характеризующие динамику развития малых предприятий Архангельской области

Тип тренда	Уравнение	R ²
Линейный	$\hat{y} = 489,47 \cdot t - 778,95$	0,8820
Логарифмический	$\hat{y} = 3043,50 \cdot \ln(t) - 2185,90$	0,7022
Степенной	$\hat{y} = 274,418 \cdot t^{1,15}$	0,9739
Экспоненциальный	$\hat{y} = 610,68 \cdot e^{0,17 \cdot t}$	0,8938
Полиномиальный 2 порядка	$\hat{y} = 13,37 \cdot t^2 + 222,04 \cdot t + 157,07$	0,8977

Данные табл. 3 показывают, что наиболее точно описывает тенденцию развития малых предприятий степенная модель $\hat{y} = 274,418 \cdot t^{1,15}$, имеющая наибольшее значение показателя детерминации. Таким образом, будем использовать данную модель в качестве прогнозной.

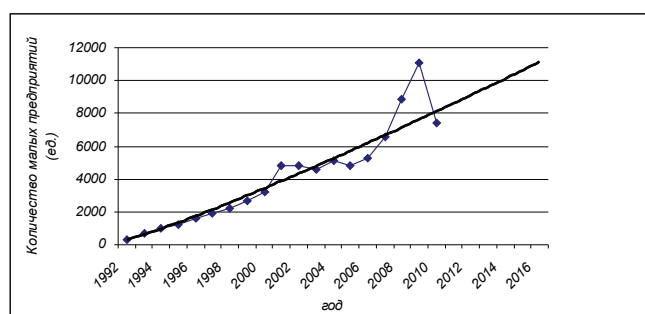


Рис. 2. Прогноз развития предприятий малого бизнеса к 2016 г.

Можно спрогнозировать, что количество малых предприятий к 2016 г. составит 11 000 ед. (рис. 2), что говорит о том, что в ближайшее время не предвидится резкого увеличения числа малых предприятий (количество в 2016 г. достигнет уровня 2009 г.). Данный факт можно объяснить, на наш взгляд, следующими причинами:

1. Показатели 2010 г. (количество малых предприятий 7400 единиц) носят предварительный характер.;

2. Данный показатель отражает не просто зарегистрированные предприятия, а фактически действующие в 2010 г., что, на наш взгляд, более правильно.

3. Возможен отток субъектов юридических лиц (малых предприятий) в физические (индивидуальные предприниматели).

При анализе влияния на развитие малого бизнеса различных факторов мы пришли к выводу, что наиболее важными являются:

1) денежные доходы (в среднем на душу в месяц) – данный фактор влияет на рынок товаров и услуг (чем больше доходы, тем выше покупательный спрос);

2) инвестиции в основной капитал малых предприятий – данный фактор влияет на возможности расширения производства;

3) численность экономически активного населения – характеризует возможности использования человеческого потенциала в развитии производства.

Проанализируем влияние каждого из этих факторов на количество предприятий малого бизнеса Архангельской области за период 1992–2010 гг. Количественное значение каждого фактора представим в табл. 4.

Таблица 4

Значение факторов, влияющих на развитие малого бизнеса

Год	у Количество МП (ед.)	х ₁ Доходы на душу населения факт. (руб.)	х ₂ Индекс потребитель. цен	х ₃ Доходы, сопоставимые к 1992г. (руб.)	х ₄ Инвестиции в МП факт. (млн. руб.)	х ₅ Инвестиции в МП сопоставимые к 1992г. (млн. руб.)	х ₆ Активное население (тыс. чел.)
1992	300	4075	27,7	4,08	86,7	0,09	788,8
1993	700	47300	10,7	4,42	353,0	0,03	752,8
1994	1000	200000	3,1	6,03	1093,0	0,03	726,5
1995	1200	504800	2,4	6,34	2160,0	0,03	705,0
1996	1600	671300	1,2	7,03	2327,0	0,02	703,0
1997	1900	739900	1,1	7,04	2508,0	0,02	702,0
1998	2200	710,5	1,8	3,76	10,0	0,05	670,0
1999	2700	1266,6	1,4	4,78	16,3	0,06	672,0
2000	3200	1747,5	1,2	5,50	31,1	0,10	700,0
2001	4800	2468,6	1,2	6,47	83,7	0,22	700,0
2002	4800	3559,6	1,2	7,78	273,9	0,60	767,4
2003	4600	4348,3	1,1	8,64	225,6	0,45	770,1
2004	5100	6119,4	1,12	10,86	318,5	0,57	688,0
2005	4800	7857,0	1,1	12,67	209,8	0,34	660,0
2006	5300	9539,4	1,09	14,11	537,6	0,80	704,0
2007	6600	11573,0	1,13	15,15	1278,3	1,67	694,0
2008	8900	14823,6	1,14	17,02	1021,7	1,17	683,0
2009	11100	17295,1	1,09	18,22	503,0	0,6	678,0
2010	7400	19310,1	1,09	18,67	4568	4,41	671,0

Все расчеты будем производить в сопоставимых ценах к 1992 г. Построим однофакторную модель регрессии влияния показателя x_1 (денежные доходы в среднем на душу населения в месяц, руб.) на y (количество малых предприятий, ед.). Проведя анализ зависимости между данными показателями

(табл. 5), делаем вывод, что наиболее точно отражает имеющуюся взаимосвязь модель линейной регрессии $y = -787,65 + 521,73 \cdot x_1$, которая говорит о том, что при увеличении денежных доходов населения на 1 руб. количество малых предприятий в среднем увеличивается на 521 ед.

Таблица 5

Модели регрессии с коэффициентом детерминации, характеризующие зависимость количества малых предприятий от денежных доходов на душу населения

Тип тренда	Уравнение	R ²
Линейный	$y = -787,65 + 521,73 \cdot x_1$	0,81
Полиномиальный 2 порядка	$y = -33,773 + 347,59 \cdot x_1 + 7,86 \cdot x_1^2$	0,80
Логарифмический	$y = 4849,80 \cdot \ln(x_1) - 6109,60$	0,76
Степенной	$y = 145,28 \cdot x_1^{1,43}$	0,64
Экспоненциальный	$y = 763,02 \cdot e^{0,14 \cdot x_1}$	0,945

Для того чтобы спрогнозировать количество малых предприятий при определенном доходе, необходимо подставить в модель заданное значение x_1 . Средний абсолютный прирост показателя x_1 составляет $\bar{u}_1 = \frac{18,67 - 4,08}{18} = 0,81$ руб. Тогда при сохраняющейся тенденции, к 2016 г. доходы населения в среднем на душу населения в месяц составят $18,67 + 6 \cdot 0,81 = 23,53$ руб. Поставляя это значение в уравнение регрессии, получаем, что количество малых предприятий к 2016 г. должно достигнуть 11 500 ед. Наглядно это продемонстрировано на рис. 3.

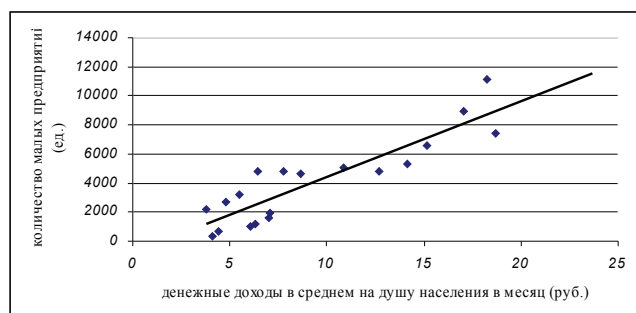


Рис. 3. Зависимость количества малых предприятий от денежных доходов населения

На наш взгляд, интересно будет рассчитать, какой должна быть величина фактора x_1 , чтобы получить определенное значение y . Часто для анализа уровня развития малого бизнеса используется такой показатель, как критическая масса, т. е. количество малых предприятий на количество жителей в регионе (по международной практики такое значение должно быть из расчета: одно предприятие на 30–50 жителей).

Количество жителей по состоянию на начало 2011 г. в Архангельской области составляет 1 228,10 тыс. чел. [5]. На основе расчетов критическая масса малых предприятий (из расчета одно предприятие на 50 жителей) должна составлять 24 500 единиц. В настоящее время на одного жителя области приходится практически в три раза меньше предприятий.

Рассчитаем, сколько должны составить доходы на душу населения, чтобы достигнуть мировых нормативов по количеству малых предприятий. Поставим значение $y = 24500$ в модель $y = -787,65 + 521,73 \cdot x_1$. В результате получаем, $x_1 = 48,47$ руб., т. е. реальные доходы должны возрасти почти в три раза (фактически должны достигнуть 60 000 руб.), что явно в ближайшее время не произойдет в связи с достаточно сложной экономической ситуацией в РФ и регионах.

Построим однофакторную модель регрессии влияния показателя x_2 (инвестиции в основной капитал малых предприятий, млн руб.) на y (количество малых предприятий, ед.).

Проведенное исследование (табл. 6), позволяет сделать вывод, что наилучшей моделью является логарифмическая $y = 1471,70 \cdot \ln(x_2) + 6587,30$.

Таблица 6

Модели регрессии с коэффициентом детерминации, характеризующие зависимость количества малых предприятий от инвестиций в основной капитал

Тип тренда	Уравнение	R ²
Линейный	$y = 1575,10 + 3182,30 \cdot x_2$	0,30
Полиномиальный 2 порядка	$y = 1831,70 + 6701,7 \cdot x_2 + 1831,7 \cdot x_2^2$	0,64
Логарифмический	$y = 1471,70 \cdot \ln(x_2) + 6587,30$	0,69
Степенной	$y = 6225,10 \cdot x_2^{0,44}$	0,60
Экспоненциальный	$y = 2271,50 \cdot e^{0,45 \cdot x_2}$	0,24

Для того чтобы спрогнозировать количество малых предприятий при определенной сумме инвестиций, необходимо подставить в модель заданное значение x_2 . Так, если инвестиции в основной капитал малых предприятий составят 10 млн руб., то количество предприятий малого бизнеса достигнет 10 000 ед. (рис. 4).

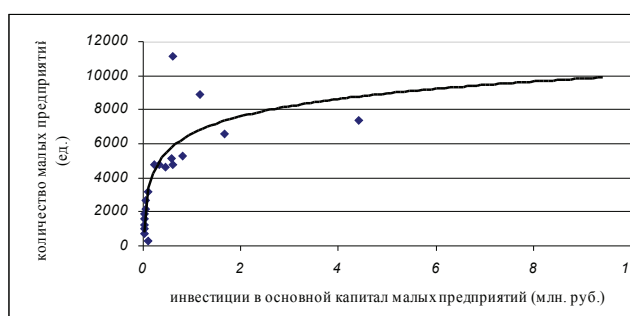


Рис. 4. Зависимость количества малых предприятий от инвестиций в основной капитал

Таким образом, для увеличения количества малых предприятий до заданной величины 24 500 ед., необходимо увеличить объем инвестиций больше чем в 10 раз.

Построим однофакторную модель регрессии влияния показателя x_3 (численность экономически активного населения, тыс. чел) на y (количество малых предприятий, ед.).

Таблица 7

Модели регрессии с коэффициентом детерминации, характеризующие зависимость количества малых предприятий от численности экономически активного населения

Тип тренда	Уравнение	R ²
Линейный	$y = 2761,00 + 33,23 \cdot x_3$	0,18
Полиномиальный 2 порядка	$y = 1832633 - 463,03 \cdot x_3 + 0,30 \cdot x_3^2$	0,20
Логарифмический	$y = -24162,00 \cdot \ln(x_3) + 162619,00$	0,18

Все построенные модели имеют маленький коэффициент детерминации (табл. 7), что говорит об отсутствии зависимости количества малых предприятий от численности экономически активного населения, поэтому использовать данные модели для анализа и прогнозирования не представляется возможным. Проанализируем, как же изменится количество малых предприятий, если изменятся два фактора одновременно x_1 (денежные доходы в среднем на душу населения в месяц, руб.) и x_2 (инвестиции в основной капитал малых предприятий, млн руб.). Построим степенную модель $y = a \cdot x_1^{\beta_1} \cdot x_2^{\beta_2}$ влияния доходов населения и размера инвестиций на количество создаваемых предприятий. Используя надстройку Microsoft Excel – Анализ данных, найдем параметры данного уравнения (табл. 7).

Таблица 7

Значение коэффициентов уравнения регрессии

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
$\ln \alpha$	6,45	1,12	5,78
β_1	0,90	0,43	2,08
β_2	0,21	0,14	1,51

Таким образом, построена модель $y = 634,41 \cdot x_1^{0,90} \cdot x_2^{0,21}$, где $\alpha = e^{6,45} = 634,41$. Проведем анализ качества построенной модели (табл. 8).

Таблица 8

Регрессионная статистика

Множественный R	0,83
R-квадрат	0,68
Нормированный R-квадрат	0,65
Стандартная ошибка	0,56
Наблюдения	19,00
F	17,39

Полученные данные позволяют сделать вывод, что связь между количеством предприятий малого бизнеса, доходами населения и инвестициями в основной капитал малых предприятий тесная. При этом изменение количества

малых предприятий на 68 % зависит от изменения доходов населения и инвестиций в основной капитал малых предприятий, влияние же остальных факторов, которые не включены в рассмотрение, составляет 32 %. Проверку значимости уравнения регрессии произведем на основе F-критерия Фишера. Табличное значение критерия при доверительной вероятности 0,95 и степенях свободы 2 и 16 составляет 3,63. Фактическое значение – 17,39. Так как фактическое значение F-критерия больше табличного, то построенное уравнение регрессии является в целом статистически значимым. Предположим, что и денежные доходы в среднем на душу населения в месяц и инвестиции в основной капитал малых предприятий в среднем будут увеличиваться на 10 % ежегодно. Тогда к 2016 г. доходы населения достигнут 33,08 руб., инвестиции в основной капитал – 7,81 млн руб. Подставляя эти данные в уравнение регрессии, получаем: $y = 634,41 \cdot 33,08 \cdot 7,81^{0,21}$ ед. малых предприятий к 2016 г. может быть достигнуто при заданных условиях.

Таким образом, мы видим, что методы прогнозирования могут быть использованы в целях управления развитием систем, а также расчета возможных последствий реализации каждой из имеющихся альтернатив для последующего выбора одной из них в качестве оптимального по выбранным критериям или наиболее рационального решения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рогожин С. В., Рогожина Т. В. Исследование систем управления. М.: Экзамен, 2005. 288 с.
2. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Росса, 2010. Т. 2. 624 с.
3. Универсальный энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, 1999.
4. Клейнер Г. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. Центральный экономико-математический институт, Российская академия наук. Препринт #WP/99/2010, Москва 2010 (рус.)
5. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14s/IssWWW.exe/Stg/sev-zap/arxang.htm (дата обращения: 12.04.2012).
6. Жура С. Е. Управление инновационной деятельностью в целях развития малого инновационного бизнеса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 126–131.

REFERENCES

1. Rogozhin S. V., Rogozhina T. V. Research of management systems: M.: Ekzamen, 2005. 288p.
2. Dal' V. I. Explanatory Dictionary of the Living Great Russian Language. M.: Rossa, 2009. Volume 2. 624 p.
3. Universal Encyclopedic Dictionary. M.: Great Russian Encyclopedia, 1999.
4. Kleyner G. Development of the Economic Systems Theory and Its Application in the Corporate and Strategic Management. Central Economic Mathematical Institute, the Russian Academy of Sciences. Pre-print # WP/99/2010, Moscow 2010 (Rus.).
5. Regions of Russia. The main characteristics of the Russian Federation subjects. 2011 [Electronic resource] Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14s/IssWWW.exe/Stg/sev-zap/arxang.htm (date of viewing: 12/04/2012).
6. Zhura S. E. Management of innovation activity in order to develop small innovation business // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19) P. 126–131.

12. – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338. 2
ББК 65.050.22

Федор Андрей Иванович,
д-р экон. наук, профессор каф. организации финансово-экономического и тылового обеспечения
Академии управления МВД,
г. Москва,
e-mail: andrei_fedor@mail.ru;
Тимошенко Михаил Анатольевич,
канд. пед. наук, доцент каф. философии
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: Pleskachiov@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

MODERN ASPECTS OF ECONOMIC SAFETY

В современных условиях чем более устойчивы экономическая система, соотношения производственного и финансово-банковского капитала, тем жизнеспособнее экономика, а значит, и оценка ее безопасности будет достаточно высокой. Нарушение пропорций и связей между разными компонентами системы ведет к ее дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному. Выявление и нейтрализация угроз и кризисных ситуаций на уровне региона могут существенно снизить степень риска возникновения глобальных угроз национальной безопасности.

In the modern environment the more stable the economic system and the ration between the production and financial-banking capital are, the more viable the economics is, and therefore the evaluation of its safety shall be pretty high. The misbalance of proportions and connection between different components of the system leads to its destabilization and is the signal of transition of the economics from safety condition to the unsafe one. Identification and neutralization of threats and crisis situations at the regional level can significantly reduce the risk level of occurrence of the global threats to the national safety.

Ключевые слова: экономика, финансово-банковский капитал, экономическая безопасность, экономическая политика, национальная безопасность, региональная безопасность, государственная экономическая политика, социальная сфера, конкурентоспособность экономики, уровень и качество жизни населения.

Keywords: economics, financial-banking capital, economic safety, economic policy, national security, regional security, state economic policy, social area, economics competitiveness, population life level and quality.

В современных условиях способность обеспечить экономическую безопасность страны от воздействия внутренних и внешних угроз определяет уровень ее конкурентоспособности и динамику социально-экономического развития. Глобальные кризисные явления в производственной, продовольственной, энергетической, финансовой и иных сферах заставляют уделять экономической безопасности особое внимание. Сегодня она рассматривается в основном с позиций национальной экономики, однако ее следует рассматривать и в региональном разрезе [1].

Региональная безопасность имеет ярко выраженные специфические особенности. Это связано с совокупностью

различных уникальных условий: географическим положением, климатом, степенью обеспеченности природными ресурсами, демографией, развитостью инфраструктуры и пр.

Выявление и нейтрализация угроз и кризисных ситуаций на уровне региона могут существенно снизить степень риска возникновения глобальных угроз национальной безопасности. В последнее время на федеральном и региональном уровнях принят целый ряд нормативно-правовых актов по вопросам безопасности, однако их реализация пока не принесла ожидаемых результатов. Существующие стратегии повышения экономической безопасности регионов нуждаются в инновационных методах, механизмах и инструментах адекватных современным экономическим условиям.

В силу объективной ограниченности имеющихся ресурсов и возможностей воздействия при проведении государственной экономической политики среди национальных интересов определяются приоритетные, т. е. те, для обеспечения которых должны выделяться ресурсы в первую, вторую и последующие очереди. И вот здесь уже начинается национальная и региональная специфика: где-то реализуется отчетливо выраженная социальная политика, а где-то еще во главу угла ставится создание современной конкурентоспособной экономики и т. д. На основе упорядоченных в соответствии с текущими приоритетами национальных интересов и исходя из имеющихся ресурсов, должна разрабатываться государственная экономическая политика. Эта политика направлена на достижение определенных с достаточной степенью конкретности целей, которые в силу их масштабности мы имеем право называть национальными. Национальные цели представляют собой более или менее точно определенные показатели, связанные с реализацией определенного национального интереса и на которые предполагается выйти через определенный промежуток времени. Нельзя не отметить и того, что национальные цели, будучи по сути макроцелями, состоят, с одной стороны, из совокупности определенных микроцелей, а с другой – их достижение является результатом последовательного достижения ряда микроцелей. Таким образом, условия обеспечения экономической безопасности – защита интересов и реализация целей – переплетаются теснейшим образом. Так, защита интересов может рассматриваться как важнейшая национальная цель, без реализации которой

невозможна полноценная реализация каких-либо других национальных целей. В то же время национальная цель представляет собой конкретное выражение того или иного национального интереса [2].

Государственная экономическая политика, направленная на достижение и поддержание определенного – «устойчивого, долгосрочного и гармоничного» – экономического роста, формируется на базе системы документов, определяющих цели хозяйственной деятельности и направления ее достижения в определенных временных интервалах. К таким документам относятся концепции, стратегии и программы развития экономики в целом, ее отдельных отраслей и сфер, федеральные и региональные законы, нормативные акты органов исполнительной власти. Одной из центральных процедур при разработке всех этих документов должен стать их мониторинг с точки зрения их воздействия на отдельные критерии экономической безопасности и на экономическую безопасность в целом, поскольку именно подход с позиций экономической безопасности дает возможность для разработки реалистичной и точно ориентированной государственной экономической политики и ее последующей корректировки. Поэтому стратегия экономической безопасности и государственная экономическая политика – инструменты государственного регулирования экономики, которые могут и должны находиться в постоянном взаимодействии друг с другом. С одной стороны, стратегия экономической безопасности является частью экономической политики, отражая ее стратегические целевые ориентиры для достижения желаемых параметров макроэкономической системы. С другой стороны, оценки количественных параметров, характеризующих желаемое состояние экономики, определяют ограничения на использование тех методов и мер экономической политики, которые способны снизить уровень экономической безопасности. Иначе говоря, при определенных условиях одним из результатов деятельности по обеспечению экономической безопасности могут быть номинально более низкие темпы экономического роста, тогда как слишком быстрый и негармоничный экономический рост, в принципе, может вести к снижению уровня экономической безопасности и в результате к невозможности адекватной защиты (реализации) национальных интересов. Что касается расстановки приоритетов в этом взаимодействии, то первоочередное внимание должно уделяться все-таки вопросам обеспечения экономической безопасности. Во-первых, из-за того, что дать комплексную оценку изменения уровня и качества жизни можно, лишь базируясь на подходе, основанном на принципах экономической безопасности. Во-вторых, в силу того, что именно при реализации мероприятий по обеспечению экономической безопасности создаются предпосылки для устойчивого и гармоничного экономического роста, способствующего, в свою очередь, повышению уровня экономической безопасности государства. Проблема экономической безопасности никогда не существовала сама по себе. Она является производной от задач экономического роста на каждой ступени развития общества. Конкретное содержание этой проблемы изменяется в зависимости от сложившихся в данный период внутренних и внешних условий. Особенности современной социально-экономической ситуации в России обуславливают специфическое содержание проблемы экономической безопасности. Понятие «экономическая безопасность» не носит надуманного, конъюнктурного характера. Ни у кого не вызывает удивления понятие «национальная безопас-

ность», оно прочно вошло в жизнь современного общества, стало неотъемлемой частью внутренней и внешней политики многих государств. Не требует доказательств тезис, что поскольку экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности, то уровень национальной безопасности невозможно оценить без анализа жизнеспособности экономики, ее прочности при возможных внутренних и внешних угрозах.

Чем более устойчивы экономическая система (например, межотраслевая структура), соотношения производственного и финансово-банковского капитала и т. д., тем жизнеспособнее экономика, а значит, и оценка ее безопасности будет достаточно высокой. Нарушение пропорций и связей между разными компонентами системы ведет к ее дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному.

Социальная сфера играет ключевую роль в обеспечении не только экономической, но и национальной безопасности. В ней находят реальное воплощение интересы личности, общества, семьи, а также классов, социальных групп, государства. Именно здесь проверяются прочность и гармоничность всего многообразия социальных отношений, а также конфликтность и бесконфликтность отношений между личностью и государством, личностью и предприятием. Наибольшую угрозу существованию страны, ее безопасности представляют: резкая дифференциация доходов и потребления населения; ухудшение структуры питания из-за сокращения средних норм потребления наиболее ценных видов продовольствия и, в конечном счете, белка; рост бедности в результате абсолютного и относительного увеличения числа людей, доходы которых ниже прожиточного минимума [3].

В целом обобщение всех угроз экономической безопасности показывает, что они охватили важнейшие сферы экономики, затронули фундаментальные основы жизнедеятельности человека. Осуществляемая экономическая политика, приводящая к спаду производства якобы в интересах структурной перестройки, искусственно сдерживает развитие, подрывая тем самым основу национальной безопасности.

Таким образом, сущность экономической безопасности можно определить как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

Основой государственной стратегии экономической и в целом национальной безопасности должна быть идеология развития (система научных взглядов, включающая не только экономику, но и философию, социологию, информатику, право, политологию и геополитику и т. д.), которая учитывает стратегические приоритеты, национальные интересы, вследствие чего угрозы безопасности сводятся к минимуму. Если рыночные силы не могут сами вывести страну на путь развития, то нужно на базе глубокого анализа рыночной ситуации заложить основы подъема производства. Без идеологии развития, без рекламирования и пропагандирования промышленного и научно-технического подъема в современных условиях нельзя решить такие задачи экономической безопасности, как увеличение доходов бюджета, обеспечение приемлемого уровня занятости населения, повышение качества жизни и социальной защищенности населения [4].

Поэтому главная цель экономической стратегии России состоит в восстановлении экономического роста. Разумеется, восстановление должно происходить на инновационной основе и с помощью современных институтов рыночной экономики. Это означает формирование принципиально иной структуры экономики и образование промышленно-финансовых и банковских структур, способных создавать условия для перелива капитала в новое русло развития экономики. Отличительная особенность такого инновационного подхода к структурной политике заключается в сочетании межотраслевого и товарно-продуктового подходов. Конечно, рынок может определить, какие виды продукции и в каком объеме выгодно производить. До приобретения товара потребитель лишь ориентировочно может знать, каковы его рентабельность и доходность. Но ориентиры, своего рода «коридор роста», вырабатываются в рамках структурной политики как

составной части макроэкономического регулирования. Поэтому выбор того или иного товарно-продуктового набора в разрезе новой структурной политики должен осуществляться на основе глубокого изучения реальных товарных рынков и отвечать принципам окупаемости, возвратности и соблюдения нормы прибыли.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что экономическая безопасность – это способность экономики обеспечивать эффективное развитие общества на национальном и региональном уровнях. Иными словами, экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту национальной экономики, её способности удовлетворять потребности общества, государства, индивидуума, обеспечивать конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федор А. И. Экономическая безопасность страны в современных условиях. М.: Академия управления МВД России, 2010. 112 с.
2. Плещачёв Ю. Н., Кормановская Г. Н. Проблемы продовольственной безопасности страны // Вестник Волгоградского института бизнеса: Бизнес. Образование. Право. 2009. № 2. С. 63–67.
3. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 24–28.
4. Гончаренко Л. П. Управление безопасностью. М.: Кронус, 2005. 272 с.

REFERENCES

1. Fedor A. I. Economic safety of the country in the modern conditions. M.: Russian MVD Academy of Management, 2010. 112 p.
2. Pleskatchev Yu. N., Kormanovskaya G. N. Issues of the food safety of the country // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 2. P. 63–67.
3. Arkhipov A., Gorodetsky A., Mikhailov B. Economic safety: evaluation, issues, methods of providing // Issues of economics. 2004. # 12. P. 24–28.
4. Goncharenko L. P. Safety management. M.: Kronus, 2005. 272 p.

08.00.10. – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТУДК 336.13
ББК 65.261.8

Козенко Юрий Алексеевич,
д-р экон. наук, профессор
каф. теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: yuriy.kozenko@volsu.ru

ЦИНИЧНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ЗАРОЖДЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**CYNICAL ECONOMICS AS THE FACTOR OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS ORIGIN**

Поиск причин зарождения финансовых кризисов побуждает изучать кризисообразующие явления. Сложившаяся к настоящему времени философия циничной экономики имеет ярко выраженные кризисообразующие начала. В целях недопущения возникновения и разрастания финансовых кризисов предлагается выявлять и исследовать подобные деформации общественных отношений. Анализ причин зарождения предыдущих финансовых кризисов следует учитывать в ходе упреждающей подготовки к наступлению новых событий кризисного характера. Накопленный ранее опыт необходимо правильно использовать в целях своевременного противодействия подобным экономическим явлениям.

The search of underlying conditions for financial crisis origin stimulates to study crisis generating phenomena. As yet philosophy of cynical economics has expressive crisis generating principles. It is suggested to reveal and research similar deformities of the public relations for financial crisis beginnings and growth exclusion. Analysis of the grounds for previous financial crisis origin should be taken into account in the course of predicting preparation for new crisis events approach. It is necessary to properly apply previous experience for well-timed similar economic phenomena counteraction.

Ключевые слова: причины зарождения финансового кризиса, кризисообразующие явления, философия циничной экономики, интегрированное финансовое мошенничество, упреждающая подготовка антикризисных мероприятий, финансовый кризис, финансовая сфера, антикризисные меры, финансовые преступления, финансовые ресурсы.

Keywords: underlying conditions for financial crisis origin, crisis generating phenomena, cynical economics philosophy, integrated financial fraud, crisis measures predicting preparation, financial crisis, financial area, anti-crisis measures, financial crimes, financial resources.

В предыдущей работе, посвящённой изучению новых кризисообразующих явлений, нами была обозначена необходимость описания особой философии циничной экономики [1, с. 142]. Прозвучавшее в ней положение о том, что представителям научного сообщества необходимо продолжать поиск экономических и социальных причин зарождения и развития финансовых кризисов, не только не утратило своего значения, но и, в складывающихся условиях, приобрело особую актуальность.

Отмеченный факт постоянного совершенствования криминальных отношений в экономической сфере и приход в эту сферу более подготовленных и творчески мысля-

щих деятелей, изначально ориентированных не на служение государству, а на беспредельную эффективность своих финансовых схем, логически приводит к пониманию радикального усложнения процесса противодействия совместным преступным замыслам.

В качестве отличительных элементов циничной экономики нами были выделены интегрированное финансовое мошенничество и сетевой характер эпизодически возникающих преступных отношений, которые не требуют первоначальной подготовки и ведения предварительных переговоров о согласии сторон. Было отмечено, что работа в легальном режиме для таких структур является лишь ожиданием выгодного криминального предложения с последующей своеобразной игрой на получение максимального выигрыша.

Особенностью циничной экономики была названа постоянная готовность отдельных лиц и целых группировок предпринимателей незамедлительно включиться в преступную или заведомо сомнительную деятельность сразу после доведения до них смысла сверхэффективных финансовых схем. В качестве диалектической противоположности этому явлению рассматривалась тенденция полного игнорирования при проведении подобной деятельности прав и интересов иных граждан.

По прошествии определенного периода, в результате получения новых данных о зарождении глобального финансового кризиса 2008 года, рассуждения об основных кризисообразующих факторах и первородных причинах его возникновения получили своё логическое продолжение.

Понимая под термином «фактор» существенное обстоятельство в каком-либо явлении, процессе, исходную составляющую чего-либо (делающее, производящее от латинского слова factor) [2, с. 985], попытаемся последовательно изложить собственные представления о наиболее существенных обстоятельствах зарождения глобального финансового кризиса 2008 года, с целью их последующего учёта и недопущения подобных явлений в будущем.

К настоящему моменту уже озвучены родственные термины, довольно близко приближающиеся к отражению наших представлений о тех ключевых деформационных изменениях в общественных отношениях, которые привели к зарождению кризисных событий. Авторами документального фильма «Кризис-2008. Спасти Россию», показанного на РТР 19 января 2012 года, было высказано следующее положение: «В 2010 году американскую политику регулирования экономики назовут экономикой алчности». Необ-

ходимо заметить, что своё название получает политическая деятельность, приведшая к кризису, а не ключевые отношения, ставшие причиной зарождения кризисных явлений. Несмотря на то, что рассматриваемые понятия имеют несомненное родство, на наш взгляд, всё же следует провести чёткую грань между политикой, являющейся искусством управления [2, с. 593], и основными кризисообразующими факторами, в качестве которых, по нашему мнению, необходимо рассматривать возникновение напряжений и сопутствующие им деструктивные деформации в общественных отношениях.

По нашему мнению, использование прозвучавшего ключевого слова к раскрытию сути зарождения кризисных явлений в финансовой сфере неприменимо. Дело в том, что термин «алчность» трактуется как жадность и страстное желание приобретения [3, с. 18]. Применение этого термина вполне допустимо в абсолютно положительном ключе, скажем, в смысле страстного желания и ненасытности, например к приобретению знаний. Вся мировая экономическая деятельность базируется на желании зарабатывать деньги в процессе осуществления мероприятий, направленных на более экономное и эффективное расходование ресурсов. Ничего зазорного в этом стремлении увидеть нельзя.

Если человек мечтает стать, например, обладателем дорогого современного автомобиля, то это желание следует приветствовать хотя бы по той причине, что новые машины более экологичны и от их использования общество в целом сможет получить существенный социальный эффект.

Совсем другие ассоциации вызывает автолюбитель, который сознательно модернизирует свой автомобиль для проведения уличных гонок. Все его действия ведут к образованию дополнительной угрозы для жителей города.

Кризисообразующим моментом в этих отношениях является не желание переделать автомобиль и не желание ездить с большей скоростью, а именно заведомо пренебрежительное отношение ко всем тем, кто не разделяет подобного рода желаний. Кризисообразующий элемент, зародившийся и реализовавший себя в общественных отношениях, вполне логично движется к фазе наступления кризисного события. Ничего иного даже в философском смысле просто не существует.

Циничное отношение к окружающим неизменно обостряется неприязненными отношениями к источнику возникновения напряжений в общественных отношениях. По этой причине именно термин «цинизм», понимаемый как пренебрежительное и презрительное до наглости и бесстыдства отношение к чему-либо [3, с. 1176], в нашем понимании более достоин применения в ходе осуществления попытки описания фундаментальных причин зарождения кризисных явлений.

В качестве основных кризисообразующих элементов нами предлагается рассматривать так называемых «нарушителей-активистов», которые вполне осознанно, раз от раза идут на циничные нарушения, что неизменно приводит к вредоносным последствиям. Они открыто противопоставляют себя «пассивным наблюдателям», сознательно выделяются из их среды и пытаются формировать собственные неписанные законы для других граждан.

В плане зарождения финансового кризиса особую опасность представляет ситуация, возникающая в результате сознательных действий ряда подобных лиц, пусть даже неформально объединённых в группы, течения или особую субкультуру. Последующие кризисообразующие эффекты

от возрастающего масштаба развития и укрепления подобных отношений неизмеримо более разрушительны.

Самым опасным является то обстоятельство, что зарождающаяся философия цинизма, находящая зримое воплощение на улицах города, плавно перетекает в офисы предпринимателей, кабинеты муниципальных и государственных служащих, силовиков и банкиров. Разрастание общей философии единомышленников, одобряющих действия друг друга и соревнующихся между собой в наращивании эффективности своей деятельности, начинает со временем представлять действительную, зримую, реальную угрозу в плане зарождения явлений кризисного характера.

Для понимания истинных причин зарождения кризиса в финансовой сфере рассмотрим реальные действия отдельных ярких «нарушителей-активистов», которые в последующем интегрируются в глобальное антиобщественное движение. Например, в среде заготовщиков древесины находятся предприниматели, оказывающиеся способными заработать на незаконной вырубке древесины путем использования целенаправленных поджогов лесов и последующей распилки обгоревшей древесины. Сами себя подобные граждане считают «догадливыми», а всех остальных «недогадливыми».

Находясь в рамках подобного рода философии или соприкасаясь с действиями ее носителей, следует сделать вполне логичный вывод о том, что зарождение кризисных событий в таких условиях просто неизбежно. Глобальный финансовый кризис не в состоянии спровоцировать своими действиями один человек, но когда значительная часть активных, энергичных и высокообразованных членов общества целенаправленно занимается радикальным повышением эффективности своей деятельности без всякой оглядки на моральные нормы, заповеди и табу, кризис просто не может не возникнуть. Он является вполне логичным следствием преступной и аморальной деятельности отдельной категории граждан. Его появление есть лишь реализация объективных законов бытия. Нарушая сложившуюся гармонию, мы получаем дисгармонию в отдельных звеньях системы, а затем и общую дисгармонию.

Зададимся вопросом о том, по какой причине устроившие соревнование в безрассудности несколько президентов финансовых компаний, кредитовавших ипотечное строительство в США, смогли так напугать всё мировое сообщество инвесторов, что привычные финансовые отношения были в короткий период времени нарушены в масштабах всего мира. Наш ответ на этот вопрос заключается в том, что цинизм банкиров соприкоснулся с цинизмом заёмщиков, бравших абсурдные по размеру кредиты, а те, кто был призван осуществлять контроль и разрабатывать упреждающие антикризисные меры, также оказались вовлечёнными в сферу циничной экономики.

Этот факт косвенно подтверждает то обстоятельство, что финансовые вливания на антикризисные цели были переданы именно тем лицам, от услуг которых в складывающихся условиях было необходимо отказаться в категорической форме. Попав в самый эпицентр «сверхдогадливых», финансовые вливания незамедлительно ушли на решение их неотложных задач по заранее выверенным схемам. Сложившаяся к этому времени философия циничной экономики во всем своем триумфе смогла полностью реализовать себя на практике. Это обстоятельство проявления полнейшего и тотального цинизма как раз и вызвало полнейший шок. В сложившейся ситуации решать любые антикризисные задачи оказалось в принципе невозможно.

Обозначенную проблему не следует воспринимать в качестве территориально отдалённой. Дело в том, что в условиях современной России банки также наперебой навязывают кредиты. Почтовые ящики жителей городов усыпаны предложениями типа: «окажу помощь в получении кредита». Антикризисные ресурсы в основном выделяются крупнейшим банковским структурам и доминирующим в финансовом плане в рамках отдельных министерств промышленным и посредническим предприятиям. В целях спасения от кризиса всем остальным следуют предложения по предоставлению всё тех же кредитов.

Проявлению кризисообразующих тенденций в настоящее время противостоит именно деятельность честных банковских служащих, абсолютно справедливо отказывающих в предоставлении кредита рецидивистам на покупку оружия, мошенникам для осуществления их преступной деятельности и последующего заматывания следов, перемещения уголовников в малодоступные места. Именно подобная деятельность, ориентированная не на сверхэффективность доходов, а на обеспечение элементарного порядка в обществе, имеет антикризисную природу.

По нашему мнению, в условиях возрастающей угрозы кризисного характера, образующейся в результате расширения интегрированного финансового мошенничества, на повестку дня выходит необходимость реанимации методов ведения финансовой разведки в коррумпированной среде. Правота этого суждения непосредственно подтверждается историческими и теоретическими исследованиями отечественных учёных-экономистов.

Так, К. В. Ким высказал чрезвычайно близкое по сути положение о том, что соответствующим специальным государственным службам вновь предстоит стать важным механизмом регулирования рыночного хозяйства в целях комплексного обеспечения безопасности международного и отечественного предпринимательства [4, с. 132–133]. По его справедливому суждению, услуги по обеспечению предпринимательской безопасности в широком понимании этого термина вновь становятся широко востребованными в настоящее время.

По причине массового и тотального искажения отчётных данных все остальные методы проведения контроля и осуществления мониторинга, опирающиеся на изучение официальных отчётных данных, в предкризисный и кризисный периоды проявляют слабую эффективность. В окончательно сформировавшейся среде зарвавшихся дельцов, а также крышующих их силовиков и чиновников, сделавших циничную сверхэффективность нормой своей жизни, только непосредственные запреты на преступную по своей сути и кризисообразующую в своей основе хищническую деятельность, а также жесткие меры по наведению порядка в органах власти являются жизненно важными элементами в общем алгоритме действий по стабилизации состояния дел в финансовой сфере.

Именно подобные шаги, а не либерализацию процедур получения кредитных ресурсов и рост масштабов их получения в современных условиях следует рассматривать в качестве реальных упреждающих антикризисных мер.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Козенко Ю. А. Финансовые аспекты квазикоррупции // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 142–146.
2. Экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004. 1088 с.
3. Большой толковый словарь современного русского языка / под ред. Д. Н. Ушакова. М.: РОССА, 2008. 1246 с.
4. Ким К. В. Формирование и развитие акционерного общества «Кредит-Бюро» в системе экономической безопасности СССР в 20–30-е годы XX века : монография. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2011. 151 с.

REFERENCES:

1. Kozenko Yu. A. Financial Aspects of Quasi-Corruption // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 142–146.
2. Economic and Juridical Dictionary / edited by A. N. Azriliyan. M.: Institute of New Economics, 2004. P. 1088.
3. Big explanatory dictionary of the contemporary Russian language / edited by D. N. Ushakov. M.: ROSSA, 2008. P. 1246.
4. Kim K. V. Arrangement and Development of the Joint-Stock Company “Credit-Bureau” in the system of the USSR Economic Safety in the 20-30ties of the XX century : monograph. Volgograd: Volgograd Scientific Publisher, 2011. P. 151.

УДК 336.71
ББК 65.262.10

Копченко Юлия Евгеньевна,
д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита
Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: koptchenko@forpost.ru;
Коробко Елена Алексеевна,
преподаватель каф. денег и кредита
Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: koptchenko@forpost.ru

КАПИТАЛООБРАЗОВАНИЕ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

CAPITAL FORMATION IN THE RUSSIAN COMMERCIAL BANKS

Международная практика деятельности банков в области капиталообразования показывает, что основной тенденцией последнего времени является стремление разных стран к обеспечению единообразия подходов к вопросам формирования собственного капитала банков. Статья посвящена исследованию динамики изменения подходов российских банков к использованию в своей деятельности различных механизмов долевого капиталообразования на рубеже XIX–XXI вв. Основное внимание сосредоточено на выявлении факторов, определивших характер произошедших изменений, к числу которых, в частности, были отнесены требования регулятора.

The international practice of the banks activity in the area of capital formation shows that the recent basic tendency is the striving of different countries for providing the uniformity of approaches to the issues of formation of the banks own capital. The article is devoted to the examination of the dynamics of changing the approaches of the Russian banks to the use of various mechanisms of the shared capital formation in XIX–XXI centuries. The main attention is focused on the determination of the factors that specified the nature of the changes occurred, which include, among the others, the requirements of the regulator.

Ключевые слова: банк, капиталообразование, собственный капитал, механизм формирования капитала, государственный банк, уставный капитал, структура капитала, коммерческий банк, регулирование, доленое финансирование.

Keywords: bank, capital formation, shareholders equity, mechanism of the capital formation, state bank, authorized capital stock, capital structure, commercial bank, regulation, shared financing.

Международная практика деятельности банков в области капиталообразования показывает, что основной тенденцией последнего времени является стремление разных стран к обеспечению единообразия подходов к вопросам формирования собственного капитала банков. Несмотря на это, в рамках общей идеологии каждая страна решает эти вопросы по-разному, в значительной степени исходя из накопленного опыта, специфики организации и уровня развития банковского дела, а также его регулирования. В результате единая методология долевого финансирования в разных странах подвергается собственной интерпретации, которая придает финансированию ярко выраженные национальные особенности. С этой точки зрения рассмотрим, каким образом мировые тенденции в области организации и регулирования процессов формирования собственного капитала банков реализованы в российской практике.

В России история развития механизмов формирования капитала берет свое начало с момента возникновения первых банков, который приходится на 60-е гг. XIX в. К 1914 г. в России было создано около 50 банков. Небольшое количество коммерческих банков объяснялось политической государством, которая была направлена на финансовую поддержку крупных государственных банков и жесткое регулирование акционерного учредительства [1, с. 336]. В тот период все банки создавались как акционерные компании, деятельность которых регламентировалась Уставом общества, который подлежал обязательному опубликованию в открытой печати, и Указом «Положение о компаниях на акциях». Согласно этому указу: все акции банков должны были быть приобретаться только за денежные средства; акции могли быть только именными; деятельность общества должна быть открытой и доступной проверке; все акционеры несли солидарную ответственность; количество учредителей не должно быть меньше двух, а один акционер не мог владеть более 10 % акций от всего их объема. В соответствии с существовавшим законодательством того времени при формировании уставного капитала в акционерных обществах 50 % от суммы участники должны были уплатить в течение одного месяца, а оставшаяся часть вносилась в двухлетний срок со дня утверждения устава. В случае невыполнения этих условий общество признавалось несостоявшимся.

Несмотря на довольно детальную законодательную регламентацию всех процедур функционирования банков (и очень похожую на современную практику), создание банка требовало разрешения российского правительства, которое руководствовалось в своей деятельностью принципом экономической целесообразности (по аналогии с принципом «общественной полезности», который долгое время использовался, в частности, в США), и разрешение на открытие банка получали лишь те учредители, которые предлагали важные для государства социально-экономические проекты.

Помимо уставного капитала структура собственного капитала дореволюционных банков была представлена резервным капиталом и нераспределенной прибылью прошлых лет. При этом отличительной чертой деятельности банков являлось то, что акционерный капитал рассматривался банками как основной источник финансирования. По данным статистики за 1898 г., акционерный капитал составлял в структуре ресурсов банков в среднем до 30–40 % [2, с. 165].

Другой особенностью является то, что в долевом финансировании банки ориентировались в основном на

внешний приток капитала. Инструментами для этого являлась прибыль и дивидендная политика банков. В банках XIX в. рентабельность капитала, не превышающая 10 %, которая сегодня является нормальной, свидетельствовала о серьезных проблемах в деятельности банков и могла спровоцировать массовый отток ликвидности и акционерного капитала. Поэтому все банки проводили агрессивную дивидендную политику, при которой дивидендные выплаты почти в полном объеме поглощали полученную прибыль, а уровень доходов по акциям банка превышал процентную ставку по вкладам (5–6,5 % по акциям, 3–4 % по вкладам). Такая политика свидетельствовала о стабильности банка и позволяла ему привлекать внешних инвесторов.

Функциональная роль собственного капитала банка того времени примерно соответствует современным представлением. До 1917 г. банк считался несостоятельным, если его капитал сокращался до размера, при котором он должен был прекратить свою деятельность согласно уставу, а при отсутствии в уставе такого указания – если его капитал сокращался на 1/3 [3, с. 64]. Сокращение капитала банка было связано с тем, что по общему правилу в России XIX в. безнадежные долги по активам списывались из текущей прибыли, затем из процентов по резервам ликвидности, до 1/3 которых были помещены в гарантированные ценные бумаги, по которым начислялись проценты, а в оставшейся части – начиналось списание в убыток резервного капитала. Таким образом, собственный капитал банка напрямую мог быть использован на покрытие убытков.

Период с 20-х по 80-е гг. XX в. с позиций механизмов формирования собственного капитала характеризуется централизацией капитала банковской системы страны в Государственном банке СССР. Как следствие, меняется вся методология долевого финансирования, начиная с понятийного аппарата. Учитывая общественный характер собственности в СССР, понятия собственный капитал как такового не существовало. Понятия “акционерный капитал”, “резервный капитал”, “нераспределенная прибыль” были обобщены термином “фонды банка”.

Уставный фонд Государственного банка формировался и увеличивался по решению Совета Министров СССР за счет отчислений из бюджета. Часть прибыли, полученной банком по итогам года, подлежала распределению в «фонды» – резервный фонд и фонды специального назначения, которые включали в себя фонды производственного, социального развития и материального поощрения сотрудников банка. Кроме того, 3 % от полученной прибыли направлялась в фонд развития банковской техники, 50 % распределялось в виде фондов в пользу Внешторгбанка СССР и Гострудсберкасс, а оставшаяся после формирования указанных фондов прибыль подлежала перечислению в бюджет [4, с. 295].

Территориальные учреждения Госбанка не участвовали в формировании фондов, а получали их часть в централизованном порядке от вышестоящих организаций, которые определяли направления использования фондов. Примечательно, что фонды специального назначения могли оперативно использоваться банком на следующие цели: выдача премий и пособий работникам; расходы на улучшение культурно-бытовых условий работников банка – победителей во Всесоюзном социалистическом соревновании; на покрытие произведенных затрат по строительству служебных зданий и жилых домов банка и т. д.

Функциональную роль собственного капитала банков того времени оценить достаточно сложно. Анализ механизмов долевого финансирования, существовавших в то

время, а именно формирование фондов за счет бюджетных средств и перечисление прибыли в бюджет, позволяет сделать вывод, что собственный капитал банков был вписан в общий процесс перераспределения государственных финансовых ресурсов. К такому же выводу можно прийти при изучении Устава Внешэкономбанка, созданного в 1988 г. Так, в соответствии с Постановлением Совета Министров СССР от 14 июня 1988 г. № 745 «Об утверждении Устава Банка внешнеэкономической деятельности СССР» Внешэкономбанк СССР имеет уставный фонд, резервный фонд, фонд производственного и социального развития, фонд материального поощрения и в установленном порядке другие специальные фонды, предназначенные для обеспечения выполнения стоящих перед Банком задач. Основными задачами банка, в частности, были: проведение международных расчетов СССР по экспортным, импортным и неторговым операциям; обеспечение потребностей внешнеэкономического оборота страны в кредитных ресурсах; кредитование операций, связанных с внешней торговлей и другими видами внешнеэкономической деятельности Советского Союза. Отсюда следует, что уставный фонд банка, сформированный по решению Совета министров в размере 1 млрд руб. за счет бюджетных перераспределений, должен был использоваться на кредитование потребностей экономики.

Новый импульс механизмам долевого финансирования в России был дан после образования двухуровневой банковской системы, когда на базе единого Государственного банка страны образовался Центральный банк РФ как орган банковского регулирования и банковского надзора и коммерческие банки, принципом деятельности которых стала работа в пределах имеющихся у них ресурсов. За период с 1988 по 1995 гг. в России было создано более 2 500 самостоятельных коммерческих банков, в то время как в США для создания 1 000 банков потребовалось около 80 лет [5, с. 71]. Количественные темпы развития банковской системы были возможны главным образом и потому, что порядок создания банка отличался либеральностью требований, а система регулирования и надзора за механизмами долевого финансирования деятельности банков отсутствовала. Так, в соответствии с Законом РСФСР от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности в РСФСР» устанавливалось: банк должен обладать уставным капиталом, размер которого определяется уставом; уставный капитал банка складывается из средств юридических и физических лиц и служит обеспечением обязательств банка; уставный капитал формируется из средств не менее трех участников банка. Для получения лицензии на право осуществления банковских операций достаточно было представления четырех документов (ходатайство о выдаче лицензии, учредительные документы, экономическое обоснование, данные о руководителях банка), в то время как сегодня этот список включает в себя более 20 наименований и постоянно расширяется.

Такая ситуация имела место недолго, и с 1991 г. механизмы формирования собственного капитала банков, равно как и вся деятельность банков, становятся предметом регулирования. Это обстоятельство оказало существенное влияние на развитие методологии долевого финансирования, и до настоящего времени определяет динамику изменений в механизмах его осуществления. Логика этих изменений достаточно проста: количественное и качественное развитие получают те механизмы капиталобразования, которые позволяют банку обеспечить выполнение требований регу-

лятора относительно достаточности собственного капитала во всех ее аспектах.

Систематизация требований Банка России, предъявляемых к структуре собственного капитала банков, позволяет в обобщенном виде проиллюстрировать эволюцию механизмов долевого финансирования, получивших распространение в практике российских банков.

Наиболее принципиальные изменения в структуре механизмов долевого финансирования банков произошли на рубеже XX в.: в состав механизмов финансирования были включены формирование эмиссионного дохода и субординированные заимствования, предполагающие активное использование рыночных инструментов привлечения средств; неденежные механизмы формирования капитала в форме переоценки основных средств были ограничены (фонд переоценки был включен в дополнительный капитал, размер которого не может превосходить основной); фондový метод накопления прибыли, ограничивающий возможности банка по оперативному ее использованию, утратил свое значение.

В результате постепенно сформировалась современная структура механизмов формирования собственного капитала банков, в которой ярко проявляется реакция банков на изменение регулятивных норм. Если до 2004 г. основной объем долевого финансирования банки получали в результате привлечения средств в уставный капитал (42,2 %) и накопления прибыли (36,4 %), то в 2011 г. при сохранении стабильно высокого уровня накопления прибыли (31,6 %) банки начинают активно использовать гибридные способы финансирования за счет субординированных заимствований (26,6 %), а при эмиссии акций ориентируются на получение эмиссионного дохода (20,5 %).

Подводя итог исследованию направлений развития механизмов капиталообразования в российской практи-

ке, можно сформулировать современные тенденции их развития:

– унификация подходов к механизмам формирования собственного капитала в русле общемировых тенденций, под воздействием которых ярко выраженные национальные особенности капиталообразования, свойственные начальному этапу развития российских банков, постепенно утрачивают свое значение (отказ от фондовых методов накопления прибыли, акцент на публичные механизмы долевого финансирования, снижение зависимости от неденежных источников финансирования, распространение рыночных механизмов, сокращение доли собственного капитала);

– в развитии механизмов капиталообразования ключевая роль отводится приоритетам государственной политики в отношении банков. Стратегическое видение роли банков в экономике страны, изложенное в Концепции развития России до 2020 г., сопровождается активным стимулированием публичных методов финансирования, созданием благоприятного инвестиционного климата для участия иностранного капитала, поощрением процедур слияний и поглощений в банковском секторе;

– количественные и качественные характеристики собственного капитала и его структура в российских банках неоднородны и сильно дифференцированы в зависимости от организационно-правовой формы банка, степени участия в деятельности банка государства в качестве акционера или соинвестора, доли в структуре собственности банка иностранного капитала, «рейтингового» потенциала банка, необходимого для задействования публичных источников финансирования, участия банков в реализации национальных и региональных проектов развития, месторасположения банка (финансовые центры, регионы с благоприятным инвестиционным климатом).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2000. 464 с.
2. Саломатина С. А. Коммерческие банки в России: динамика и структура операций, 1864–1917 гг. М.: Российская политическая энциклопедия, 2004. 303 с.
3. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. М.: Финансы и статистика, 1996. 380 с.
4. Красавин И. В., Рогулин Д. А., Хлынов Н. С. Учет и операционная техника в Госбанке : учебник. М.: Финансы и статистика, 1981. 264 с.
5. Банковская система России. Настольная книга банкира. Кн. 1. М.: Инжиниринго-консалтинговая компания «ДЕКА», 1995. 104 с.
6. Копченко Ю. Е. Теория и практика использования в банковской деятельности субординированных займов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 155–158.

REFERENCES

1. Money, credit, banks; textbook / edited by O. I. Lavrushin. M.: Finances and statistics, 2000. 464 p.
2. Salomatina S. A. Commercial banks in Russia: dynamics and structure of operations, 1864–1917. M.: Russian political encyclopedia, 2004. 303 p.
3. Panova G. S. Analysis of financial state of commercial bank. M.: Finances and statistics, 1996. 380 p.
4. Krasavin I. V., Rogulin D. A., Khlynov N. S. Reporting and operational methods in the State bank : textbook. M.: Finances and statistics, 1981. 264 p.
5. Bank system in Russia. Reference guide of a banker. Book 1. M.: Publishing house of LLC 'Engineering-consulting company "DEKA", 1995. 104 p.
6. Kopchenko Yu. E. Theory and practice of application of subordinated loans in the bank activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 155–158.

УДК 336
ББК 65.271.312.1

Сазонов Сергей Петрович,
д-р экон. наук, профессор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
зав. кафедрой экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: sazonovsp@mail.ru;
Лукьянова Анна Васильевна,
канд. экон. наук, доцент,
ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг
(практика федеральных программ, блок региональные услуги),
г. Москва,
e-mail: avlukyanova@yandex.ru;
Федорова Алина Владимировна,
магистр каф. экономики и финансов предприятия
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail : alina_sweet89@mail.ru

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ РФ¹

ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF THE RF NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS ACTIVITY²

Статья посвящена анализу негосударственных пенсионных фондов, которые имеют достаточно высокую социальную значимость. Авторами рассматриваются основные показатели, по которым можно судить о работе негосударственного пенсионного фонда. Проводится анализ формирования средств пенсионных накоплений в рамках деятельности по обязательному пенсионному страхованию. Для анализа эффективности функционирования негосударственных пенсионных фондов были выбраны 10 НПФ РФ, которые занимают лидирующие позиции в рейтинге негосударственных пенсионных фондов России по объему пенсионных резервов на 1 января 2012 года.

The article has presented the analysis of the non-governmental pension funds, which have pretty high social significance. The author has reviewed the main indices, which allow making decision about the activity of the non-governmental pension fund. The analysis of formation of the pension accumulations is being performed within the frame of the compulsory pension insurance activity. 10 RF non-governmental pension funds were selected for analysis of the effectiveness of activity of the non-governmental pension funds, which are the leaders of the rating of the non-governmental pension funds of Russia in the volume of pension reserves as of January 1, 2012.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, обязательное пенсионное страхование, пенсионные накопления, пенсия, пенсионные резервы, застрахованное лицо, инвестиционный портфель, пенсионные выплаты, государственная управляющая компания, инвестиции.

Keywords: non-governmental pension funds, compulsory pension insurance, pension accumulations, pension, pension reserves, insured person, investment portfolio, pension payments, state managing company, investments.

На сегодняшний день негосударственные пенсионные фонды имеют достаточно высокую социальную значимость. С каждым годом и больше граждан страны вносят свои деньги именно в них для получения накопительной части своей пенсии по достижении пенсионного возраста. Но несмотря на это система негосударственного пенсионного страхования в России пока еще недостаточно эффективна, так как больший процент населения страны выбирает в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию государственную управляющую компанию Внешэкономбанк, а о негосударственном обеспечении граждане страны недостаточно осведомлены.

Основными показателями, по которым можно судить о работе негосударственного пенсионного фонда, являются:

- пенсионные накопления;
- пенсионные резервы;
- размер имущества для обеспечения уставной деятельности;
- собственное имущество фондов;
- пенсионные выплаты;
- показатель доходности;
- ликвидность фонда;
- количество участников НПФ, всего физических лиц;

¹ Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» проект №11-12-34006a/B.

² The research is being performed with the financial support of RGNF and Volgograd region Administration within the frame of the scientific-research project 'Improvement of the mechanisms of management of municipal finances, optimization of the budget expenses into the socially valuable industries', project # 11-12-34006a/V.

- количество участников НПФ, получающих негосударственную пенсию;
- количество застрахованных лиц;
- количество управляющих компаний [9].

В рамках деятельности по обязательному пенсионному страхованию негосударственные пенсионные фонды формируют средства пенсионных накоплений. Эти средства НПФ обязан передать в доверительное управление одной или нескольким управляющим компаниям (УК) для последующего их инвестирования. Причем Законодательство РФ определяет как активы, в которые пенсионные накопления могут инвестироваться, так и структуру инвестиционного портфеля [1].

Пенсионные резервы – это средства, сформированные за счет добровольных пенсионных взносов юридических и физических лиц в рамках системы негосударственного пенсионного обеспечения. Пенсионные резервы предназначаются для исполнения негосударственным пенсионным Фондом обязательств перед участниками в соответствии с пенсионными договорами [11].

Имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности, – это имущество, находящееся в собственности фонда, которым фонд отвечает по своим долгам, на которое может быть обращено взыскание по долгам, наложен арест. Фонд формирует имущество для выполнения уставной деятельности самостоятельно в размере, достаточном для обеспечения функционирования фонда [12].

Собственное имущество фонда подразделяется на имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности фонда, а также пенсионные резервы и пенсионные накопления [11].

Пенсионные выплаты – денежные средства, выплачиваемые участнику негосударственного пенсионного фонда в соответствии с условиями пенсионного договора.

Доходность – это один из главных показателей, по которому можно оценивать эффективность инвестиций, но за основу его определения может быть взят различный период времени [6].

Доходность должна быть выше инфляции, но несущественно выше ее (исключение – 2009 год, когда рынок сильно вырос после спада в 2008 году).

Если НПФ показывает доходность существенно выше уровня инфляции, это говорит о том, что он и его управляющие компании сильно рискуют при инвестировании средств пенсионных накоплений и размещении средств пенсионных резервов [2].

Показатели доходности пенсионного фонда R за период n рассчитываются в процентах годовых, по методу взвешенной по времени доходности с поправкой на входящие-исходящие денежные потоки фонда.

Расчет производится по формуле:

$$R_n = [P_i = 1 * ((C_{Ai} - S_i) / C_{Ai} - 1) - 1] * (365 / K) * 100, \quad (1)$$

где Rn – доходность инвестирования средств пенсионных активов за расчетный период в процентах годовых;

P – количество дней, в которые происходили поступления/изъятия средств пенсионных активов в расчетном периоде, плюс один день (дата конца расчетного периода);

C_{Ai} – чистая стоимость активов на дату поступления средств пенсионных активов в инвестиционный портфель или изъятия средств пенсионных активов из инвестиционного портфеля, руб.;

S_i – денежный поток, руб.;

C_{Ai} -1 – чистая стоимость активов на дату предыдущего поступления или изъятия средств пенсионных активов;

K – количество календарных дней в расчетном периоде.

Денежный поток S_i рассчитывается по формуле:

$$S_i = C_{Pi} - C_{Fi}, \quad (2)$$

где C_{Pi} – общая сумма поступлений в НПФ, руб.;

C_{Fi} – общая сумма средств, изъятых из НПФ, руб. [3].

Ликвидность НПФ – способность быстро (в сроки, предусмотренные договорами и законодательством) и без значительных потерь стоимости пенсионных активов преобразовать активы участника (группы участников) в денежные средства C для последующей передачи в пользу участника (группы участников) или лица, имеющего право на пенсионные активы участника [3].

Застрахованное лицо – это лицо, чьи интересы являются объектом страхования. Застрахованное лицо не является самостоятельным участником страхования, но именно в отношении застрахованного лица должен произойти страховой случай. [10]

Управляющая компания – это такая компания, которая имеет право на управление собственностью, пакетами акций, долями, паями в имуществе, то есть выполняет функции управления от лица остальных компаний и фирм [13].

Для анализа эффективности функционирования негосударственных пенсионных фондов авторами статьи были выбраны 10 НПФ РФ. Эти 10 фондов занимают лидирующие позиции в рейтинге негосударственных пенсионных фондов России по объему пенсионных резервов на 1 января 2012 года.

Таблица 1

Десятка НПФ, занимающих лидирующие места в рейтинге всех НПФ страны по объему пенсионных резервов на 1 января 2012 года

Место в рейтинге	Наименование компании	Месторасположение	Год основания
1	Газфонд НПФ	Москва	1994
2	Благосостояние НПФ	Москва	1996
3	Транснефть НПФ	Москва	2000
4	НПФ электроэнергетики	Москва	1994
5	Нефтегарант НПФ	Москва	2000
6	Ханты-Мансийский НПФ	Ханты-Мансийск	1995
7	Телеком-союз НПФ	Москва	1996
8	Лукойл-Гарант НПФ	Москва	1994
9	Норильский никель НПФ	Москва	1994
10	Национальный НПФ	Москва	1997

Источник: по материалам [7].

Анализ всех 10 негосударственных пенсионных фондов проводился по трем основным показателям за 2011 год:

- пенсионные резервы, млн руб.;
- пенсионные накопления, млн руб.;
- доходность, в процентах годовых.

Таблица 2

**Показатели эффективности работы
негосударственных пенсионных фондов России
за 2011 год**

Наименование компаний	Показатели работы фонда			
	Пенсион- ные резер- вы, млн руб.	Пенсион- ные накоп- ления, млн руб.	Доходность, проценты годовых	
			От пен- сионных резервов	От пенси- онных на- коплений
Газфонд НПФ	308 866, 72	23 264,537	4,68	0,93
Благосостоя- ние НПФ	156 760, 00	58 884,701	5	-
Транснефть НПФ	34 317, 57	3120, 940	-	-
НПФ электро- энергетики	28 633, 36	22 830,029	0,12	2,01
Нефтегаз- гарант НПФ	16 242, 92	836, 649	-	-
Ханты-Ман- сийский НПФ	16 233, 16	6 637,720	6	2,17
Телеком-союз НПФ	16 028, 34	1 141,023	-	-
Лукойл-Гарант НПФ	15 660, 49	55 854,879	1,78	1,99
Норильский никель НПФ	10 926 , 71	29 704,738	-	-
Национальный НПФ	9 034, 73	6 701,486	3,14	2,88

Источник: автор.

Не все НПФ предоставили показатели доходности за предыдущий год, это связано с тем, что некоторые фонды ее еще не посчитали, а некоторые не выкладывают данную информацию, так как не считают, что она характеризует эффективность работы их фонда.

Практически у всех НПФ показатели объема пенсионных резервов выше, чем показатели объема пенсионных накоплений.

Всего два фонда имеют показатели объема пенсионных накоплений выше показателей объема пенсионных резервов.

Есть и такие, у которых оба показателя либо на высоком, либо на низком уровне.

Представим данные таблицы в виде графика.

Величина пенсионных накоплений и пенсионных резервов у негосударственных пенсионных фондов за 2011 год

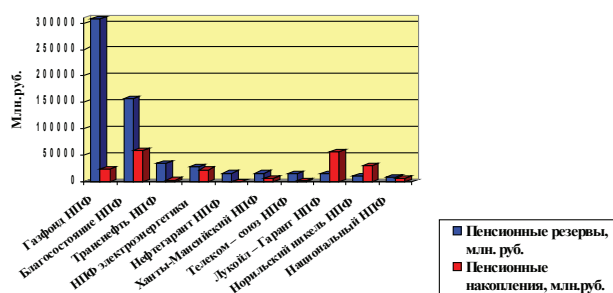


Рис. 1. Сравнение объема пенсионных накоплений и объема пенсионных резервов у НПФ за 2011 г.

Источник: автор., по материалам [4, 5].

У НПФ Газфонд и НПФ Благосостояние размер пенсионных резервов в несколько раз превышает размер пенсионных накоплений, это говорит о том, что основным видом их деятельности является негосударственное пенсионное обеспечение. Такой большой объем пенсионных резервов у НПФ Газфонд связан с тем, что данный фонд уже давно существует на рынке услуг пенсионного страхования и обеспечения и очень на нем популярен, помимо этого, этот фонд считается

очень надежным и стабильным и имеет отличную маркетинговую политику. НПФ Газфонд раньше являлся корпоративным негосударственным пенсионным фондом, соответственно целью его деятельности было обеспечение социальной защиты работников газовой промышленности после выхода на пенсию. Следует отметить, что на сегодняшний день данный пенсионный фонд является открытым, поэтому помимо граждан, работающих в газовой промышленности, в него вкладывают деньги для негосударственного пенсионного обеспечения участники и из других отраслей, что и формирует столь высокий показатель пенсионных резервов.

У НПФ Лукойл-Гарант и НПФ Норильский никель показатели объема пенсионных накоплений превышают размеры пенсионных резервов, поэтому можно сделать вывод, что основным видом деятельности данных фондов является – деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию. НПФ Лукойл-Гарант и НПФ Норильский никель – корпоративный и территориальный пенсионные фонды, поэтому застрахованные лица этих организаций и застрахованные лица, проживающие в этом регионе, выбирают в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию (накопительной части пенсии) именно эти фонды. Помимо этого, данные фонды в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию выбирают и другие застрахованные лица, так как они считаются эффективными и стабильными, что формирует их объем пенсионных накоплений.

У НПФ Транснефть, НПФ Электроэнергетике, НПФ Нефтегазгарант, НПФ Ханты-Мансийский, НПФ Телеком-союз и НПФ Национальный показатели пенсионных резервов выше показателей пенсионных накоплений. Это связано с тем, что большое количество граждан выбирают в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию государственную управляющую компанию – Внешэкономбанк, куда по просьбе застрахованных лиц Пенсионный Фонд РФ перечисляет страховые взносы, полученные от страхователя (работодателя), что сказывается на объеме пенсионных накоплений у негосударственных пенсионных фондов. Основным видом деятельности данных фондов является деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению и деятельность в качестве страховщика по профессионально-му пенсионному страхованию.

Показатель доходность фонда должна быть выше уровня инфляции, но если уровень доходности существенно выше уровня инфляции, это говорит о том, что данный фонд сильно рискует при инвестировании пенсионных взносов. Поэтому слишком высокая доходность считается неблагоприятным фактором при выборе негосударственного пенсионного фонда и характеризует его работу отрицательно.

По данным Росстата, уровень инфляции в России в 2011 году составил 6,1 %, в 2010 – 8,8 %, в 2009 – 8,8 %, в 2008 – 13,3 %, в 2007 – 11,9 % [8].

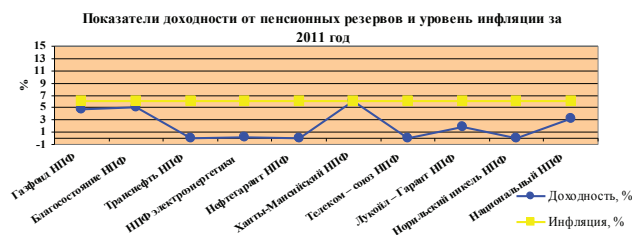


Рис. 2. Сравнение уровня доходности НПФ от пенсионных резервов за 2011 год с уровнем инфляции на 2011 год

Источник: автор.

Из рис. 2 следует обратить внимание на показатели доходности шести НПФ, которые выше нулевой отметки, так как оставшиеся четыре, значение которых равно нулю, не опубликовали данные о своей доходности, соответственно для наглядности им была присвоена доходность, равная нулю.

Из шести оставшихся фондов НПФ Электроэнергетики, НПФ Лукойл-Гарант и НПФ Национальный имеют слишком низкую доходность, что говорит о неэффективном инвестировании их пенсионных резервов, что связан со спадом уровня рынка ценных бумаг в 2011 году, а НПФ Газфонд, НПФ Благосостояние и Ханты-Мансийский НПФ имеют доходность, близкую к уровню инфляции. Это не является хорошим показателем, так как их доходность должна быть выше этой отметки, но с учетом того, что 2011 год считается годом спада российской и мировой экономики, эти показатели можно назвать удовлетворительными.

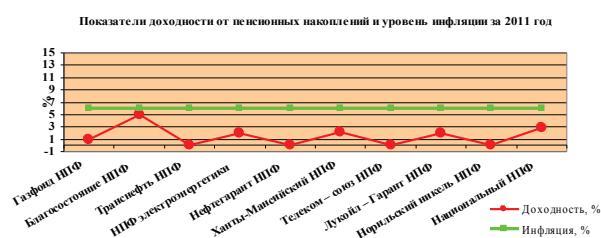


Рис. 3. Сравнение уровня доходности НПФ от пенсионных накоплений за 2011 год с уровнем инфляции на 2011 год
Источник: автор.

На рис. 3 изображены показатели доходности от пенсионных накоплений пяти негосударственных пенсионных фондов, оставшиеся пять не опубликовали свои данные о доходности от пенсионных накоплений за 2011 год, поэтому их значения для наглядности были приравнены к нулю.

Из всех пяти фондов только НПФ Благосостояние имеет показатель доходности, близкий к уровню инфляции. Это говорит о том, что инвестирование пенсионных накоплений в других фондах было неэффективным. Помимо этого, играет фактор нестабильности на рынке ценных бумаг, так

как стоимость самих бумаг резко падала и возрастала на протяжении всего года.

Таким образом, доходность от пенсионных резервов и пенсионных накоплений за 2011 является невысокой и неэффективной практически у каждого рассмотренного негосударственного пенсионного фонда.

По данным рис. 1, 2 и 3 можно сделать вывод, что за 2011 год НПФ Благосостояние является наиболее эффективным среди всех представленных фондов. Он имеет высокий показатель пенсионных резервов, а объем пенсионных накоплений существенно выше объема пенсионных накоплений других фондов, за исключением НПФ Лукойл-Гарант. Помимо этого, только у этого фонда наблюдается нормальный уровень доходности как от пенсионных резервов, так и от пенсионных накоплений, несмотря на то, что 2011 год является неблагоприятным годом с точки зрения российской и мировой экономики, а также рынка ценных бумаг для инвестирования.

Таким образом, следует сделать вывод: несмотря на то, что 2011 год был не самым благоприятным годом в российской экономике, негосударственные пенсионные фонды все равно работали достаточно эффективно. Особенно эффективной была деятельность НПФ Газфонд, НПФ Благосостояние и НПФ Лукойл-Гарант. Эти фонды показали высокие показатели пенсионных резервов и (или) пенсионных накоплений, и два из них имели показатели доходности близкие к уровню инфляции.

Из этого можно сделать вывод, что другим негосударственным пенсионным фондам необходимо более активно инвестировать и размещать средства пенсионных накоплений и пенсионных резервов, а также развивать деятельность своих фондов. Помимо этого, не следует забывать о том, что все граждане страны недостаточно финансово грамотны и не в полной мере осведомлены о работе НПФ РФ, именно поэтому они боятся рисковать и вносить свои деньги данным коллективным инвесторам. Одной из целей работы НПФ РФ должна стать разработка маркетинговой стратегии для улучшения функционирования фондов, так как в этом случае граждане страны не будут бояться связываться с негосударственными пенсионными фондами и станут более активно вносить в них свои взносы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Негосударственный пенсионный фонд. Пенсионные накопления // Википедия, свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%EA%E3%E6%F1%F3%E4%E0%F0%F1%F2%E5%ED%ED%FB%E9_%EF%E5%ED%F1%E8%E6%ED%ED%FB%E9_%F4%E6%ED%E4 (дата обращения: 15.05.2012).
2. Кратчайший путь к финансовой независимости. Доходность НПФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.easy-street.ru/dokhodnost-npf/> (дата обращения: 15.05.2012).
3. Михайлов А. Оценка финансового состояния НПФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/76906/> 32 (дата обращения: 15.05.2012).
4. Навигатор пенсионного рынка. Рейтинг НПФ по объему пенсионных накоплений – 2012 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=opr&type=npf> (дата обращения: 15.05.2012).
5. Навигатор пенсионного рынка. Рейтинг НПФ по объему пенсионных резервов – 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=OPR&type=npf> (дата обращения: 15.05.2012).
6. Негосударственный пенсионный фонд СтальФонд. Доходность инвестирования пенсионных накоплений [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stalfond.ru/statistics/profitableness/> (дата обращения: 15.05.2012).
7. Пенсия в России. Рейтинг негосударственных пенсионных фондов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pension-in-russia.ru/npf/> (дата обращения: 15.05.2012).
8. Пульс кадровой индустрии. Уровень инфляции по данным Росстата [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hrpuls.ru/2012/01/po-dannyim-rosstata-uroven-inflyatsii-v-rossii-za-2011-god-sostavil-6-1/> (дата обращения: 15.05.2012).
9. Рейтинг негосударственных пенсионных фондов России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/npf/2004/table1/> (дата обращения: 15.05.2012).
10. Страхователи, застрахованные лица и выгодоприобретатели [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/strahovanie/strahovateli.html> (дата обращения: 15.05.2012).

1. Non-governmental pension fund. Pension accumulation // Wikipedia free encyclopedia [Electronic resource]. Access mode: http://ru.wikipedia.org/wiki/%CD%E5%E3%EE%F1%F3%E4%E0%F0%F1%F2%E2%E5%ED%ED%FB%E9_%EF%E5%ED%F1%E8%E5%ED%ED%FB%E9_%F4%EE%ED%E4 (date of viewing: 15.05.2012).
2. The shortest way to financial independence. Profitability of NPF [Electronic resource]. Access mode: <http://www.easy-street.ru/dokhodnost-npf/> (date of viewing: 15.05.2012).
3. Mikhailov A., Evaluation of financial state of NPF [Electronic resource]. Access mode: <http://gaap.ru/articles/76906/> 32 (date of viewing: 15.05.2012).
4. Navigator of pension market. Rating of NPF as per the volume of pension accumulations-2012 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=opn&type=npf> (date of viewing: 15.05.2012).
5. Navigator of pension market. Rating of NPF as per the volume of pension reserves – 2011 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=OPR&type=npf> (date of viewing: 15.05.2012).
6. Non-governmental pension fund Stalfond. Profitability of investing pension accumulations [Electronic resource]. Access mode: <http://www.stalfond.ru/statistics/profitableness/> (date of viewing: 15.05.2012).
7. Pension in Russia. Rating of non-governmental pension funds [Electronic resource]. Access mode: <http://www.pension-in-russia.ru/npf/> (date of viewing: 15.05.2012).
8. Pulse of personnel industry. Level of inflation as per the data of Rosstat [Electronic resource]. Access mode: <http://hrpuls.ru/2012/01/po-dannym-rosstata-uroven-inflyatsii-v-rossii-za-2011-god-sostavil-6-1/> (date of viewing: 15.05.2012).
9. Rating of non-governmental pension funds of Russia [Electronic resource]. Access mode: <http://raexpert.ru/ratings/npf/2004/table1/> (date of viewing: 15.05.2012).
10. Insurers, insured persons and beneficiaries [Electronic resource]. Access mode: <http://www.grandars.ru/college/strahovanie/strahovateli.html> (date of viewing: 15.05.2012).
11. On the non-governmental pension funds: Federal law dated 07.05.1998 # 75-FZ (revised and amended as of c 12.12.2011) // Collection of the RF legislation. # 19. 1998. Article 2071.
12. Center for legal assistance. Property intended for providing for the regulated activity of the fund [Electronic resource]. Access mode: <http://jurist-for-you.ru/859-imuschestvo-prednaznachennoe-dlya-obespecheniya-ustavnoy-deyatelnosti-fonda.html> (date of viewing: 15.05.2012).
13. What does managing company mean? [Electronic resource]. Access mode: <http://www.malb.ru/glossariy059.html> (date of viewing: 15.05.2012).

Травкина Елена Владимировна,
канд. экон. наук, доцент каф. банковского дела
Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: travkina.elena74@mail.ru

Статья посвящена проблематике поиска новых подходов к проведению стресс-тестирования в российской банковской практике. Достижение устойчивого развития банковского сектора требует внедрения эффективной и своевременной оценки деятельности коммерческих банков. Одним из таких инструментов оценки является стресс-тестирование, методы, особенности, недостатки и возможности использования которого исследуются в данной статье. В заключении исследования дана комплексная оценка проводимых Банком России мероприятий по со-

The article has examined the issues of searching for the new approaches to the stress-testing in the Russian bank sector. Achieving the stable development of the bank sector requires introduction of effective and modern evaluation of the commercial banks activity. One of such tools of evaluation is the stress-testing, which methods, peculiarities, weaknesses and possi-

bilities of use have been investigated in the present article. The complex evaluation of the measures taken by the Bank of Russia in 2010 for improvement of the existing system of stress-testing has been provided in the conclusion, as well as the further ways for increasing the effectiveness of the system operation have been proposed.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, финансовые институты, стресс-тестирование, риск-менеджмент, Банк России, кредитный риск, рыночный риск, риск ликвидности, банковский сектор, стратегическое планирование.

Keywords: global financial crisis, financial institutions, stress-testing, risk management, Bank of Russia, credit risk, market risk, liquidity risk, bank sector, strategic planning.

Мировой банковский кризис показал, что первоочередной задачей современного этапа развития финансовых институтов становится внедрение эффективной и своевременной оценки их устойчивости как на индивидуальном, так и на системном уровне. Для этого все более широко используется стресс-тестирование. Данный инструмент позволяет оценить возможные убытки финансовых организаций от разного рода стрессовых событий.

Стресс-тестирование является ключевым инструментом риск-менеджмента и стратегического планирования. Мировой финансовый кризис выявил ряд недостатков в использовании данного инструмента в финансовых институтах:

1. Многие финансовые субъекты не уделяли должного внимания стресс-тестированию и не интегрировали его в свою структуру риск-менеджмента, негативные последствия этого особенно ярко проявились в период кризиса.

2. Результаты стресс-тестирования в основном не учитывались в практической деятельности большинства банков мира.

3. Основные решения в отношении издержек, рисков, масштабов наращивания дополнительного капитала принимались без итогов стресс-тестирования, в результате чего непокрытые потери таких банков оказались значительными.

4. Методологическая недоработанность стресс-тестирования (не всегда верно осуществлялся банками выбор сценариев; отсутствовали стресс-тесты на сегментах бизнеса, связанных со специфическими рисками и продуктами).

5. Негибкость систем стресс-тестирования, невозможность обеспечения оперативного агрегирования рисков, а также применение новых сценариев и моделей.

Учитывая данные недостатки в организации стресс-тестирования, ряд международных организаций подготовили руководящие документы и рекомендации по проведению стресс-тестирования:

1. В октябре 2009 года Совет по финансовой стабильности в документе «Уроки риск-менеджмента, полученные в период глобального банковского кризиса 2008 года» [1], обращает особое внимание на важность проведения реверсивных (обратных) стресс-тестов. В отличие от «стандартных» стресс-тестов, базирующихся на получении оценок потенциальных потерь при задании определенных сценариев, обратные стресс-тесты направлены на определение набора параметров или сценариев, реализация которых приведет к банкротству кредитной организации.

2. В мае 2009 года Базельский комитет по банковскому надзору в своем документе «Принципы эффективной практики стресс-тестирования и надзора» [2] предлагает кредитным организациям и надзорным органам свои рекомендации по проведению стресс-тестирования. Особое внимание

здесь уделяется необходимости проведения комплексного стресс-тестирования, позволяющего идентифицировать и минимизировать все ключевые риски организации. Кроме того, отдельные положения посвящены построению надежной методологической базы для стресс-тестирования, а также корректному выбору сценариев.

3. В декабре 2009 года Европейский комитет по банковскому надзору в документе «Руководящие принципы стресс-тестирования» [3] определил ряд директив, касающихся проведения стресс-тестирования.

4. В июле 2008 года Институт международных финансов опубликовал «Итоговый отчет комитета ИМФ» [4]. В данном документе излагаются передовая практика и рекомендации по антикризисному управлению, проводится обзор практики стресс-тестирования, определена целесообразность учета стресс-тестов при принятии наиболее важных бизнес-решений.

Таким образом, международные организации уделяют значительное внимание совершенствованию такого инструмента риск-менеджмента и стратегического планирования, как стресс-тестирование.

В мировой практике выделяются следующие методы проведения стресс-тестирования банковского сектора:

1. Подход, основанный на методе «bottom-up» (снизу вверх). В данном случае банкам задаются сценарные условия, они самостоятельно делают расчеты и предоставляют результаты в орган надзора.

2. Подход, основанный на методе «top-down» (сверху вниз). При данном методе орган надзора самостоятельно осуществляет стресс-тестирование банков по единой методологии.

Система стресс-тестирования в российском банковском секторе проводится Банком России с 2003 года по методу «top-down». Первоначально стресс-тестирование осуществлялось по 200 крупнейшим кредитным организациям по величине активов, а с 2007 года – по всем кредитным организациям. До 2006 года в России стресс-тестирование проводилось один раз в год, а начиная с 2006 до 2008 года – два раза в год. В 2008 году стресс-тесты стали проводиться на ежеквартальной основе. В 2009 году в условиях кризиса повысилась востребованность макроанализа ситуации в банковском секторе, включая стресс-тестирование как аналитический инструмент оценки его системной устойчивости. Данный инструмент позволяет оценить требуемые параметры капитализации банковского сектора в случае реализации заданных стрессовых сценариев, а также выявить кредитные организации, наиболее чувствительные к шокам. В этих условиях Банк России повысил оперативность стресс-тестирования: в январе-сентябре 2009 г. стресс-тесты российского банковского сектора проводились практически ежемесячно. В дальнейшем с учетом улучшения ситуации в экономике и стабилизации в банковском секторе во втором полугодии 2009 года Банк России вернулся к ежеквартальной практике проведения стресс-тестов.

Стресс-тестирование включает в себя компоненты качественного и количественного анализа. Основными задачами количественного анализа являются:

- определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей;

- оценка влияния возможных колебаний основных макроэкономических показателей на различные составляющие активов банка.

Основными задачами количественного анализа являются:

- оценка способности капитала кредитной организации компенсировать возможные крупные убытки;

– определение комплекса действий, которые должны быть предприняты кредитной организацией для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

Стресс-тестирование представляет собой оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных сценарием изменений в факторах риска, которые соответствуют принципиально возможным, но исключительным с точки зрения вероятности наступления событиям. Стресс-тест не определяет вероятность наступления стрессовых событий, равно как и не является прогнозом наиболее вероятной величины потерь. В соответствии с подходами, принятыми в международной практике, оценка потерь капитала действующих кредитных организаций проводится Банком России в условиях заданного воздействия на баланс каждого банка трех основных видов риска: кредитного, рыночного, потери ликвидности.

Проведем анализ результатов воздействия на банковский сектор основных видов рисков в период с 01.01.2006 г. до 01.01.2011 г. [5].

Таблица

Динамика возможных потерь капитала действующих кредитных организаций в период 2006–2010 гг. (%)

Наименование оценки потерь по видам рисков	01.01. 2007 г.	01.01. 2008 г.	01.01. 2009 г.	01.01. 2010 г.	01.01. 2011 г.
Кредитный риск	28,8–40,0	56,1	-	40–50	24,2
Риск ликвидности	1,5–6,2	4,4–8,4	-	12,0–12,2	13,8
Рыночный риск	8,4–14,1	4,5	-	16,3–18,1	12,7

Анализ данной таблицы позволяет сделать следующие выводы:

1. До 2010 года анализ воздействия основных видов рисков на капитал банков проводился по двум сценариям: консервативный и пессимистичный. Поэтому потери от основных видов рисков имеют две границы. Исключением является 2007 год, в котором Банк России публикует данные по кредитному и рыночному риску, только с одной величиной. В 2010 году Банк России оценивает воздействие основных видов рисков на капитал банков, только по новому единичному сценарию.

2. В 2008 году Банк России дозированно раскрывает сведения об итогах тестирования банковского сектора, в связи с чем мы наблюдаем отсутствие данных в данный период. Проявление закрытости информации в этот год было обусловлено кризисной ситуацией в банковском секторе, возникшей во втором полугодии 2008 года. Раскрытие информации по стресс-тестированию, на наш взгляд, могло реально было привести к панике вкладчиков и клиентов банков, серьезным сбоям в работе платежной системы и опасности перерастания кризисных явлений в системный социально-экономический кризис.

3. Возможные прогнозные потери капитала действующих кредитных организаций от воздействия кредитного риска и рыночного риска снижаются в 2010 году, а по риску ликвидности повышаются. Это совпадает с выходом российской экономики на траекторию роста и активного преодоления последствий глобального кризиса, что позитивно отразилось на деятельности банков (существенный рост прибыли и рентабельности банковского бизнеса).

Банк России постоянно совершенствует существующую систему стресс-тестирования банковского сектора. Так, в 2010 году в данном направлении были проведены следующие мероприятия:

– изучался международный опыт, и полученные результаты проходили бэк-тестирование;

– с учетом проведенного анализа был разработан новый стрессовый сценарий, в наибольшей степени учитывающий уроки предыдущих кризисов. Представляется, что новый сценарий в наибольшей степени отвечает основным требованиям стресс-теста исключительности и правдоподобности сценарных условий. Новый сценарий является достаточно жестким и предполагает одновременное воздействие на банки целого ряда негативных событий. Вместе с тем в связи с продолжающимся укреплением российской экономики, а также достаточно благоприятной ситуацией на рынках товаров российского экспорта вероятность реализации предложенного стрессового сценария в перспективе на один год оценивается Банком России как очень низкая.

Анализ стресс-тестирования в российском банковском секторе позволил нам выделить следующие недостатки в его проведения:

1. Отсутствие практики самостоятельного проведения стресс-тестирования коммерческими банками. В настоящее время российские кредитные организации должны лишь по возможности оперативно проводить стресс-тестирование, чтобы в случае необходимости быстро принимать решения по реагированию на изменившиеся рыночные условия. Однако Базельский комитет по банковскому надзору в своем документе «Принципы эффективной практики стресс-тестирования и надзора» [2] предполагает, что надзорный орган должен обязать банки проводить стресс-тестирование.

2. Недостатки в методологии получения результатов стресс-тестирования.

Для дальнейшего повышения эффективности проведения стресс-тестирования в российском банковском секторе, на наш взгляд, необходимо:

– совершенствовать методологию получения результатов стресс-тестирования, в частности, по кредитному риску должны анализироваться все категории качества, включая реструктурированные ссуды; по риску ликвидности необходимо проводить гэн-анализ, включая иностранные заимствования;

– активно использовать подходы, рекомендуемые международными организациями (в практику проведения стресс-тестирования Банком России будет внедрена модель, описывающая взаимосвязи макроэкономических индикаторов национальной экономики и ключевых показателей банковского сектора);

– уточнение сценариев стресс-тестов с учетом зарубежной практики;

– интеграция стресс-тестирования в риск-менеджмент всех действующих кредитных организаций, с предварительной унификацией рекомендаций со стороны Банка России по его осуществлению;

– усиление надзора со стороны Банка России за проведением стресс-тестирования в банках (проведение регулярной и всеобъемлющей оценки используемых банками программ стресс-тестирования; учет результатов стресс-тестирования при оценке достаточности капитала и уровня ликвидности банка и т. д.).

При реализации стресс-тестирования с использованием перечисленных рекомендаций можно получить оцен-

ку масштабов потенциальных потерь в условиях кризиса и реакцию банковского сектора на стрессовые воздействия,

а также определить наиболее «уязвимые» компоненты российского банковского сектора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Risk Management Lessons from the Global Banking Crisis of 2008 // Financial Stability Board [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.financialstabilityboard.org> (дата обращения: 31.03.2012).
2. Principles for sound stress testing practices and supervision // Bank for International Settlements [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bis.org> (дата обращения: 31.03.2012).
3. CEBS Guidelines on stress-testing (CP32) // European Banking Authority [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.c-ebs.org> (дата обращения: 31.03.2012).
4. Final Report of the IIF Committee on Market Best Practices: Principles of Conduct and Best Practice Recommendations // Institute of International Finance [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iif.com> (дата обращения: 31.03.2012).
5. Издания ЦБ РФ «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2006 году», «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2007 году», «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 году», «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году», «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010 году» // Банк России : официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 31.03.2012).

REFERENCES

1. Risk Management Lessons from the Global Banking Crisis of 2008 // Financial Stability Board [Electronic resource]. Access mode: <http://www.financialstabilityboard.org> (date of viewing: 31.03.2012).
2. Principles for sound stress testing practices and supervision // Bank for International Settlements. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.bis.org> (date of viewing: 31.03.2012).
3. CEBS Guidelines on stress-testing (CP32) // European Banking Authority [Electronic resource]. Access mode: <http://www.c-ebs.org> (date of viewing: 31.03.2012).
4. Final Report of the IIF Committee on Market Best Practices: Principles of Conduct and Best Practice Recommendations //Institute of International Finance [Electronic resource]. Access mode: <http://www.iif.com> (date of viewing: 31.03.2012).
5. Publication of the RF Central Bank 'Report on the development of the bank sector and bank supervision in 2006', 'Report on the development of the bank sector and bank supervision in 2007', 'Report on the development of the bank sector and bank supervision in 2008', 'Report on the development of the bank sector and bank supervision in 2009', 'Report on the development of the bank sector and bank supervision in 2010' // Bank of Russia: official site [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cbr.ru> (date of viewing: 31.03.2012).

УДК 336.027
ББК 65.261.41

Михайлишина Яна Андреевна,
аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: yamihailishina@mail.ru

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

SYSTEM ANALYSIS OF THE TAX STIMULATION CONCEPT

Одним из инструментов косвенного регулирования экономики является налоговое стимулирование, которое призвано целенаправленно воздействовать на экономику в целом, отдельные ее сферы, отрасли и социальные процессы, а также на экономическое поведение налогоплательщиков. Однако институт налогового стимулирования в России недостаточно развит, не созданы его общетеоретические и методологические основы: ни в налоговом законодательстве, ни в науке налогового права не раскрыто такое понятие, как «налоговое стимулирование», не сформировано целостное представление о правовой природе и сущности этого явления. В настоящей работе с помощью методов системного анализа выявлены отличительные признаки свойств характеристик налогового стимулирования в определениях отечественных исследователей, на основании которых было сформулировано авторское определение налогового стимулирования.

One of the tools of the economics indirect regulation is the tax stimulation that is aimed at the purposeful impact on the entire economics, its separate areas, branches and social processes, as well as the economic behavior of the tax-payers. However, the institution of the tax stimulation in Russia has not been well-developed yet, its general theoretical and methodological bases have not been established; such concept as 'tax stimulation' has not been revealed either by the tax legislation or by the science of the tax law; the integral conception of the legal nature and the essence of such phenomenon has not been worked-out. The specific features of the tax stimulation in the definitions of the domestic researchers revealed by means of the system analysis have been presented in the article, on which basis the author has formulated the definition of the tax stimulation.

Ключевые слова: косвенное регулирование экономики, структурная перестройка экономики, экономическая

заинтересованность, налоговое стимулирование, налоговые стимулы, налоговые льготы, налоговый механизм, системный анализ, система, системное понятие.

Keywords: indirect regulation of economics, economics restructuring, economic interest, tax stimulation, tax incentives, tax privileges, tax mechanism, system analysis, system, system concept.

На современном этапе развития общества возрастает роль косвенного регулирования экономики. Одним из инструментов такого регулирования является налоговое стимулирование. Роль налоговой политики в стимулировании экономического развития заключается в том, что посредством предоставления налоговых стимулов государство дает возможность предприятиям использовать высвободившиеся денежные средства в целях их развития, тем самым повышая эффективность деятельности хозяйствующих субъектов в отдельных регионах, приоритетных отраслях народного хозяйства, что в конечном итоге способствует экономическому росту и обеспечению конкурентоспособности страны на мировой арене.

Следовательно, налоговое стимулирование призвано целенаправленно воздействовать на экономику в целом, отдельные ее сферы, отрасли и социальные процессы, а также на экономическое поведение налогоплательщиков. Политика в области налогового стимулирования является мощным рычагом, с помощью которого государство может оказывать существенное влияние на процессы, происходящие в экономике, изменяя в необходимых случаях их направленность, интенсивность, качественные и количественные характеристики. При этом используя инструменты налогового стимулирования, государство может обеспечить структурную перестройку экономики, например, от сырьевой к инновационной, что является особенно актуальным в настоящее время. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года стратегической целью заявлено превращение России в ведущую мировую державу, входящую в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта [1]. Указанная цель может быть достигнута путем переориентации российской экономики в сторону инновационного сектора. Однако в России наблюдается достаточно низкая инновационная активность отечественных предприятий, что требует государственной поддержки инновационной деятельности, в том числе посредством использования налоговых инструментов.

В развитых странах налоговые стимулы активно используются для воздействия на экономическую ситуацию в регионах и на развитие экономики в целом. В России же институт налогового стимулирования недостаточно развит, не созданы его общетеоретические и методологические основы: ни в налоговом законодательстве, ни в науке налогового права не раскрыто такое понятие, как «налоговое стимулирование», не сформировано целостное представление о сущности этого явления. На практике это вызывает значительные трудности в применении налоговых стимулов и их оценке. При этом в научной литературе можно встретить различные трактовки данного понятия.

Для того чтобы сформулировать собственное определение, используем метод системного анализа. Указанный анализ проведем в соответствии со следующими этапами:

1. Воспользуемся результатами анализа общей формы понятия «система», сформулированными А. В. Дьяченко.

2. Выявим отличительные признаки свойств характеристик налогового стимулирования в определениях отечественных исследователей.

3. Опишем выявленные признаки.

4. Синтезируем полученные результаты и сформулируем собственное определение налогового стимулирования.

Общая форма понятия «система» была получена А. В. Дьяченко в результате проведения ретроспективно-компаративного анализа множества понятий «система», сформулированных Л. фон Барталанфи, В. Н. Садовским, О. Ланге, А. Д. Холлом, В. С. Тюхтиным, Г. Фриманом, Р. Акоффом, Д. Элисом, Ф. Лэдвигом, и имеет вид (1):

$$S_n = f(A_1, A_2, \alpha, \beta_1, \beta_2, \gamma), \quad (1)$$

где A_1 – исходные составляющие, A_2 – сочетания составляющих, α – связи, β_1 – полученное образование, β_2 – функционирование, γ – дополнительные характеристики [2, с. 28].

Итак, в соответствии (1) представим понятие налогового стимулирования как систему отношений на множестве отличительных свойств характеристик существующих определений (2).

$$S = \{A, B, C, D, E, G\}, \quad (2)$$

где A – характеристики исходных составляющих, образующих систему, определяемую изучаемым понятием; B – описание характерных свойств сочетаний составляющих (совокупность, множество, комплекс и т. п.); C – описание качеств отношений или связей между исходными составляющими; D – характеристика образования, полученного в результате организации отношений и связей на множестве исходных составляющих; E – характеристика, определяющая функционирование объекта; G – дополнительная характеристика, определяющая границы существования системы.

Приведенное выше выражение соответствует полной форме понятия той или иной системы, однако обычно определение имеет признаки или содержательные описания свойств не всех рассмотренных характеристик, но анализ совокупности существующих терминов налогового стимулирования позволит выявить варианты описаний всех характеристик.

При этом обозначим индексированными малыми буквами: $a_i, b_i, c_i, d_i, e_i, g_i$ – подмножества отличительных признаков свойств характеристик: A, B, C, D, E, G . Значение индекса i будет соответствовать порядковому номеру рассматриваемого определения [3, с. 105].

Д. А. Смирнов и Н. Н. Лайченкова определяют налоговое стимулирование как процесс применения налоговых стимулов [4, с. 21]. Для данного понятия получим следующее описание признаков характеристик:

a_i – налоговые стимулы;

e_i – процесс применения.

Обозначения: a_i, e_i – соответствуют подмножествам описаний отличительных признаков свойств характеристик A, E , используемых в рассматриваемом термине.

По мнению Б. Х. Алиева и А. М. Абдулгалимова, налоговое стимулирование представляет собой целенаправленное воздействие со стороны государства, его региональных и местных структур на деятельность экономических субъектов посредством создания условий их функционирования, способствующих реализации интере-

сов субъектов налоговых отношений [5, с. 40]. Для этого определения признаки свойств характеристик А, С, D, E следующие:

a_2 – государство, его региональные и местные структуры; деятельность экономических субъектов;

c_2 – целенаправленное воздействие;

d_2 – реализация интересов субъектов налоговых отношений;

e_2 – создание условий функционирования экономических субъектов.

М. С. Деревянко и М. В. Гончарова в своей работе отмечают, что налоговое стимулирование представляет собой механизм косвенного финансирования домашних хозяйств и хозяйствующих субъектов, при котором экономия на налоговых платежах, получаемая в результате пользования налоговыми льготами физическими лицами и организациями, осуществляющими, прежде всего, социальные расходы, либо увеличивает личные доходы граждан, либо остается в распоряжении хозяйствующих субъектов [6, с. 15]. Декомпозиция понятия позволяет выделить следующие признаки свойств характеристик:

a_3 – налоговые льготы, которые используют физические лица и организации;

d_3 – экономия на налоговых платежах, которая либо увеличивает личные доходы граждан, либо остается в распоряжении хозяйствующих субъектов;

e_3 – механизм косвенного финансирования;

g_3 – налоговые льготы приводят к экономии на налоговых платежах.

По мнению С. В. Васильева, налоговое стимулирование – это целенаправленные действия органов государственной власти и местного самоуправления по установлению в законодательстве о налогах и сборах и реальному предоставлению налоговых льгот и иных мер налогового характера, улучшающих имущественное или экономическое положение отдельных категорий налогоплательщиков или плательщиков сборов для создания экономической заинтересованности осуществления ими общественно полезной или иной поощряемой деятельности [7, с. 12]. Формализуем признаки свойств характеристик определения, сформулированного С. В. Васильевым:

a_4 – налоговые льготы и иные меры налогового характера;

c_4 – целенаправленные действия органов государственной власти и местного самоуправления;

d_4 – создание экономической заинтересованности осуществления налогоплательщиками и плательщиками сборов общественно полезной или иной поощряемой деятельности;

e_4 – действия по установлению в законодательстве о налогах и сборах и реальному предоставлению налоговых льгот и иных мер налогового характера;

g_4 – улучшающие имущественное или экономическое положение отдельных категорий налогоплательщиков или плательщиков сборов.

Л. В. Малкина рассматривает налоговое стимулирование как систему мер, осуществляемых государством, направленных на согласование противоречивых государственных и частных интересов в сфере налоговых отношений с целью построения оптимального налогового механизма, позволяющего решать общегосударственные задачи, стоящие перед единой системой экономического стимулирования [8, с. 20]. В соответствии с этим понятием получим следующие признаки свойств А, В, D, E, G:

a_5 – меры, осуществляемые государством;

b_5 – система;

d_5 – налоговый механизм, позволяющий решать общегосударственные задачи, стоящие перед единой системой экономического стимулирования;

e_5 – согласование противоречивых государственных и частных интересов;

g_5 – в сфере налоговых отношений.

Каждой из характеристик соответствует содержательное описание, определяемое множеством признаков, характерных для нее свойств. Множество свойств, соответствующее определенной характеристике, может быть получено по результатам системного анализа определений налогового стимулирования. Используя результаты декомпозиции содержательных описаний существующих понятий налогового стимулирования, получим систему множеств признаков свойств его характеристик. Каждое множество отличительных признаков свойств является результатом объединения подмножества признаков свойств конкретной характеристики, выявленных при анализе различных терминов (3).

$$\begin{cases} A = \{a_1, a_2, a_3, a_4, a_5\} \\ B = \{b_5\} \\ C = \{c_2, c_4\} \\ D = \{d_2, d_3, d_4, d_5\} \\ E = \{e_1, e_2, e_3, e_4, e_5\} \\ G = \{g_3, g_4\} \end{cases} \quad (3)$$

Представим выявленные на основании анализа определений налогового стимулирования признаки свойств его характеристик в виде таблицы.

Запишем содержательное описание отличительных признаков свойств характеристики А исходных составляющих понятия налогового стимулирования.

$A = \{\text{налоговые стимулы; государство, его региональные и местные структуры; деятельность экономических субъектов; налоговые льготы, которые используют физические лица и организации; налоговые льготы и иные меры налогового характера; меры, осуществляемые государством}\}.$

В соответствии с полученным множеством А признаков, свойства системы налогового стимулирования будут зависеть от следующих исходных составляющих: A_1 – политики государства, его региональных и местных структур; A_2 – деятельности хозяйствующих субъектов и физических лиц; A_3 – предоставляемых государством налоговых стимулов.

Рассмотрим содержательное описание отличительных признаков свойств сочетаний составляющих, определяющих характеристику В понятия налогового стимулирования.

$B = \{\text{система}\}.$

В соответствии с полученным множеством В свойства системы налогового стимулирования зависят от следующего сочетания составляющих: B_1 – совокупности взаимосвязанных исходных составляющих A_1, A_2, A_3 , образующих систему.

Таблица

Характеристики определений налогового стимулирования и их отличительные признаки

Характеристики исследуемых понятий налогового стимулирования	Отличительные признаки свойств изучаемых характеристик
А – характеристики исходных составляющих, образующих систему, определяемую изучаемым понятием	a_1 – налоговые стимулы; a_2 – государство, его региональные и местные структуры; деятельность экономических субъектов; a_3 – налоговые льготы, которые используют физические лица и организации; a_4 – налоговые льготы и иные меры налогового характера; a_5 – меры, осуществляемые государством
В – описание характерных свойств сочетаний составляющих;	b_5 – система
С – описание качеств отношений или связей между исходными составляющими;	c_2 – целенаправленное воздействие; c_4 – целенаправленные действия органов государственной власти и местного самоуправления
Д – характеристика образования, полученного в результате организации отношений и связей на множестве исходных составляющих	d_2 – реализация интересов субъектов налоговых отношений; d_3 – экономия на налоговых платежах, которая либо увеличивает личные доходы граждан, либо остается в распоряжении хозяйствующих субъектов; d_4 – создание экономической заинтересованности осуществления налогоплательщиками и плательщиками сборов общественно полезной или иной поощряемой деятельности; d_5 – налоговый механизм, позволяющий решать общегосударственные задачи, стоящие перед единой системой экономического стимулирования
Е – характеристика, определяющая функционирование объекта	e_1 – процесс применения. e_2 – создание условий функционирования экономических субъектов. e_3 – механизм косвенного финансирования; e_4 – действия по установлению в законодательстве о налогах и сборах и реальному предоставлению налоговых льгот и иных мер налогового характера; e_5 – согласование противоречивых государственных и частных интересов
Г – дополнительная характеристика, определяющая границы существования системы	g_3 – налоговые льготы приводят к экономии на налоговых платежах; g_4 – улучшающие имущественное или экономическое положение отдельных категорий налогоплательщиков или плательщиков сборов

Рассмотрим описание свойств отношений и связей между исходными составляющими, определяемых характеристикой С понятия налогового стимулирования: $C = \{\text{целенаправленное воздействие; целенаправленные действия органов государственной власти и местного самоуправления}\}$.

В соответствии с полученным множеством С признаков отношений системного понятия налогового стимулирования, сформулируем описание свойства отношений налогового стимулирования: C_1 – отношения налогового стимулирования определяются целенаправленным воздействием множества A_1 на A_2 посредством множества A_3 при их сочетании B_1 .

Рассмотрим характеристику Д образования, полученного в результате организации отношений налогового стимулирования: $D = \{\text{реализация интересов субъектов налоговых отношений; экономия на налоговых платежах, которая либо увеличивает личные доходы граждан, либо остается в распоряжении хозяйствующих субъектов; создание экономической заинтересованности осуществления налогоплательщиками и плательщиками сборов общественно полезной или иной поощряемой деятельности; налоговый механизм, позволяющий решать общегосударственные задачи, стоящие перед единой системой экономического стимулирования}\}$.

В соответствии с множеством Д признаков образования, полученного в результате отношений C_1 целенаправленного воздействия на множества составляющих A_1 , A_2 , A_3 и сочетания B_1 , сформулируем вероятные свойства образования налогового стимулирования: D_1 – экономия на налоговых платежах; D_2 – экономическая заинтересованность в осуществлении поощряемой деятельности; D_3 – реализация интересов субъектов налоговых отношений.

Проанализируем признаки характеристики Е, определяющей функционирование системы: $E = \{\text{процесс при-$

менения; создание условий функционирования экономических субъектов; механизм косвенного финансирования; по установлению в законодательстве о налогах и сборах и реальному предоставлению налоговых льгот и иные меры налогового характера; согласование противоречивых государственных и частных интересов}.

Используя признаки характеристики Е, сформулируем вероятные основные свойства динамики системы налогового стимулирования: E_1 – создаются условия функционирования экономических субъектов посредством косвенного финансирования; E_2 – законодательно устанавливаются и предоставляются налоговые стимулы.

Рассмотрим признаки дополнительной характеристики Г, определяющей ограничения, при которых может существовать система налогового стимулирования: $G = \{\text{налоговые льготы приводят к экономии на налоговых платежах; улучшающие имущественное или экономическое положение отдельных категорий налогоплательщиков или плательщиков сборов}\}$. То есть система налогового стимулирования будет достигать своих целей при наличии следующих признаков: G_1 – налоговые стимулы будут способствовать улучшению положения тех, кому они адресованы.

В результате проведенного системного анализа существующих понятий налогового стимулирования сформулируем свое определение.

Налоговое стимулирование – это система отношений, складывающихся при целенаправленном воздействии государства на деятельность хозяйствующих субъектов и физических лиц посредством предоставления налоговых стимулов, в результате которого создаются условия экономической заинтересованности в осуществлении поощряемой деятельности, происходят согласование и реализация государственных и частных интересов.

Такое определение позволяет четко выявить сущность и признаки рассматриваемого явления. И его закрепление на законодательном уровне сможет обеспечить единое тол-

кование понятия налогового стимулирования, что будет в свою очередь способствовать проведению более целостной и целенаправленной политики в налоговой сфере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
2. Дьяченко А. В. Теория систем и некоторые экономические проблемы. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1996. 120 с.
3. Дьяченко А. В. Эволюционная трансформация экономики в конкурентоспособную форму. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. 368 с.
4. Смирнова Д. А., Лайченкова Н. Н. Принцип равенства налогового бремени как один из основных принципов налогового стимулирования // Налоги (журнал). 2007. № 5. С. 21–26.
5. Алиев Б. Х., Абдулгалимов А. М. Методологические аспекты реализации стимулирующего потенциала налоговых отношений // Налоги. 2008. № 5. С. 39–45.
6. Деревянко М. С., Гончарова М. В. Формирование государственного механизма налогового стимулирования здоровья населения // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. № 10. С. 15–24.
7. Васильев С. В. Правовые средства налогового стимулирования инновационной деятельности : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. 26 с.
8. Малкина Л. В. Совершенствование механизма налогового стимулирования научно-технической деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2008. 32 с.
9. Гапоненко Ю. В. Роль и значение налоговых поступлений в формировании доходной части бюджета органов местного самоуправления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 61–63.
10. Артеменко Д. А. Финансовый аспект институционализации налогового администрирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 13. С. 36–41.
11. Перекрестова Л. В. Волгоградская область 2010: потенциал инновационного развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 15. С. 24–32.

REFERENCES

1. On the Concept of the long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020 : order of the Government of the Russian Federation # 1662-R dated 17.11.2008 (revision as of 08.08.2009). // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.
2. Dyachenko A. V. Theory of systems and some economic issues. Volgograd: Publishing house of VolGU, 1996. 120 p.
3. Dyachenko A. V. Evolutionary transformation of economics into a competitive form. Volgograd: Publishing house of VolGU, 1999. 368 p.
4. Smirnova D.A., Laichenkova N.N. Principle of equality of the tax burden as one of the basic principles of tax incentives // Taxes (magazine). 2007. # 5. P. 21–26.
5. Aliyev B.H., Abdulgaliyev A.M. Methodological aspects of implementation of the stimulating potential of the tax relations // Taxes (magazine). 2008. # 5. P. 39–45.
6. Derevyanko M. S., Goncharov M. V. Formation of the state mechanism of tax incentives of the population health // Accounting in the budgetary and not-for-profit organizations. 2008. # 10. P. 15–24.
7. Vasilyev S. V. Legal means of tax incentives of innovation activity. Abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2009. 26 p.
8. Malkina L. V. Improvement of the mechanism of tax incentives of scientific and technical activities. Abstract of dissertation of the candidate of economics. Volgograd, 2008. 32 p.
9. Gaponenko Yu. V. The role and meaning of the tax earnings in the formation of the revenue part of the budget of the local self-government authorities // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 5. P. 61–63.
10. Artemenko D. A. Financial aspect of institutionalization of the tax administration // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 13. P. 36–41.
11. Perekrestova L. V. Volgograd region in 2010: potential of innovation development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 15. P. 24–32.

08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657

ББК 65.052.236.33

Бадмахалгаев Лаг Цаганманджиевич,

д-р экон. наук, проф. каф. учета, анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,

e-mail: kaf-uan@yandex.ru;

Сарунова Марина Петровна,

канд. экон. наук, доцент каф. учета, анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,

e-mail: sarunova@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ

SPECIFIC FEATURES OF CALCULATION OF THE COST PRICE OF AGRICULTURAL PRODUCTS USING THE STANDARD METHOD OF THE COST ACCOUNTING

В статье рассматриваются предпосылки и условия калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции с применением нормативного метода учета затрат. На основе проведенного исследования в статье предложен ряд организационных мероприятий по повышению эффективности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции: введение адаптированных форм первичных документов по учету материальных, трудовых и общепроизводственных затрат в подразделениях сельскохозяйственной организации, порядок отражения отклонений на счетах бухгалтерского учета. По мнению автора, предлагаемый подход к калькулированию себестоимости продукции должен обеспечивать получение оперативной информации для предварительной оценки результатов работы подразделений и организации в целом.

The article has reviewed the prerequisites and conditions of calculation of the cost price of the agricultural products using the standard method of expenses accounting. On the basis of the performed investigation the article has proposed the number of organizational measures for increasing efficiency of expenses accounting and calculation of the cost price of products: introduction of adapted forms of primary documents for accounting of the material, labor and general production expenses in the divisions of the agricultural company; procedure of reflecting deviations at the accounting accounts. In the author's opinion, the proposed approach to calculation of the products cost price shall provide for obtaining the operative information for preliminary evaluation of the results of operation of the divisions and the entire company.

Ключевые слова: себестоимость, издержки, затраты, калькуляция, нормативный метод, нормы, учет отклонений, причины отклонений, анализ, нормативная себестоимость, управленческий учет.

Keywords: cost price, expenses, expenditures, calculation, standard method, norms, accounting of deviations, reasons of deviations, analysis, standard cost price, management accounting.

В целях быстрого обнаружения и исправления негативных явлений в работе сельскохозяйственных организаций необходима система краткосрочной текущей оценки результатов их деятельности. Поэтому производственный учет издержек и себестоимости сельскохозяйственной

продукции должен обеспечивать получение оперативной информации для предварительной оценки (до завершения производственного процесса) результатов работы подразделений и в целом организации. Для оценки можно использовать плановые или нормативные издержки.

Как известно, сущность нормативного метода учета затрат сводится к следующему: до начала рабочего или календарного периода на основе обоснованных расчетов и строго нормированных размеров количественных и ценностных затрат определяется себестоимость работ или продукции, предусмотренных на данный учетный период. То есть нормативная себестоимость должна быть определена заранее, до начала каждого учетного периода. В процессе же выполнения работ ведут учет отклонений от установленных норм. Каждое отклонение от норм фиксируется в момент его возникновения в специальном документе. Такая организация учета отклонений дает возможность оперативно контролировать производство продукции и немедленно устранять имеющиеся место недостатки.

Основы организации учета отклонений от норматива сводятся к следующему: все затраты хозяйства подразделяются на три основные группы: оплата труда производственных рабочих, материальные затраты и общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Одним из основных условий организации учета труда при этом методе является заблаговременная выписка учетных листов, нарядов и других документов на выполнение сельскохозяйственных работ. Выписка таких документов должна производиться на основании соответствующего плана на каждый данный период, в котором должен быть предусмотрен перечень действующих расценок при установленных нормах выработки. В случае фактического выполнения работ с отступлением от нормальных условий эти отклонения оформляются либо особым документом, либо отдельным расчетом на самих учетных листах, нарядов и т. д. По документам на отклонения можно судить о видах и причинах отклонений от текущих нормативов расхода времени и оплаты труда. В этой связи следует заметить, что необходима систематическая сверка всех первичных документов по отработанному времени и начисленной заработной плате с текущими планами на выполнение работ.

Пример. По рабочему плану проведения весеннего сева объем работ растениеводческой бригады по посеву зерновых культур складывается из следующих операций (табл. 1).

Таблица 1

Площадь посева зерновых культур, га

	Пшеница		Ячмень	
	по плану	фактически	по плану	фактически
Рядовой сев	150	145	100	-
Перекрестный сев:				
в физическом исчислении	70	70	-	-
в пересчете на рядовой сев	140	140	-	-
Узкорядный сев	-	-	-	75
Итого в пересчете на рядовой сев	290	285	100	75

При установленной выработке 10 га за смену дневная тарифная ставка составляет: тракториста – 500 руб., рабочего-сеяльщика – 400 руб. Затраты труда рабочего времени на посев яровых зерновых в человеко-часах составили: по нормативу – 1 640 чел./ч., в том числе на посев пшеницы – 840 чел./ч., ячменя – 800 чел./ч.; фактически – 1 440 чел./ч., в том числе на посев пшеницы – 720 чел./ч., ячменя – 720 чел./ч.

Исчисление отклонений от норм и расценок по оплате труда приведено ниже в Ведомости затрат по оплате труда (табл. 2).

Разность в оценке фактического количества отработанного времени по фактической и нормативной расценкам составляет сумму отклонений от нормативов за счет изменения ценностного фактора – расценок. Разность в оценке фактического количества отработанного времени по нормативным расценкам и оценке нормативного количества времени на фактический объем работ по тем же нормативным расценкам дает величину отклонений за счет изменений в нормах рабочего времени. На основании первичной учетной документации по учету выработки нами предлагается составлять Ведомость затрат по оплате труда, примерная форма которой представлена в табл. 2.

Отклонения, выявляемые на этом уровне анализа, обычно оказываются неконтролируемыми для менеджеров. Однако исключения составляют случаи, когда неквалифицированная работа выполняется высококвалифицированным рабочим, а потому и оплачивается по повышенной ставке – отклонение оказывается контролируемым. Если администрация хозяйства была вынуждена повысить уровень заработной платы рабочим бригады вследствие инфляции или по другим объективным причинам, то возникшее по этим причинам отклонение контролироваться менеджером не может.

Таблица 2

Ведомость затрат по оплате труда

Виды работ	Затраты рабочего времени, чел./часов		Расценки за отработанный чел/час, руб.				Фонд оплаты труда производственных рабочих, руб.		Повышение (+) или сокращение (-) расходов на оплату труда, руб.		
	по нормативу	фактически	трактористам		Рабочим-сеяльщикам		по нормативу	фактически	всего	В том числе за счет	
			по нормативу	фактически	по нормативу	фактически				изменения расценок	изменения производительности труда
Посев: пшеницы	840	720	20,8	25,0	16,7	20,8	31500	33000	1500	6000	-4500
ячменя	800	720	20,8	25,0	16,7	18,3	30000	31200	1200	4200	-3000
Итого	1640	1440	-	-	-	-	61500	64200	2700	10200	-7500

Причины отклонений по производительности труда могут носить как объективный (не зависящий от работы подразделения), так и субъективный (зависящий от деятельности начальника подразделения) характер.

Объективные факторы – это низкое качество семян и посадочного материала, удобрений, в результате чего резко возрастают трудозатраты основных рабочих (на дополнительную посадку, повторное внесение удобрений и т. д.). В этом случае ответственность ложится на начальника отдела снабжения. В числе других объективных причин – отсутствие квалифицированных рабочих кадров, низкое качество работ по ремонту сельхозтехники, ее физический и моральный износ, недостатки в организации труда. За все эти изъясны несет ответственность администрация хозяйства.

Примерами субъективных причин могут быть нарушения трудовой дисциплины в бригаде, неудовлетворительная организация рабочих мест и др.

Документирование отклонений по трудозатратам осуществляется при помощи учетных листов. Отклонения необходимо специальным образом кодировать, классифицировать по центрам ответственности (бригадам, звеньям), операциям, видам работ, причинам (например, недостатки в организации производства, поломка техники и т. д.).

Как отмечалось выше, особенностью системы нормативных затрат является учет стандартных издержек и отдельно возникших отклонений. С этой целью для отражения

возникших отклонений нами предлагается использовать балансовый счет 16. Мы предлагаем по этому счету отражать все возникшие отклонения от стандартных издержек – по трудозатратам, по основным материалам, общепроизводственным (общекригидным) расходам. При этом благоприятные отклонения записываются по кредиту счета, неблагоприятные – по дебету.

В управленческом учете списание заработной платы, начисленной основным производственным рабочим, предлагается отражать по стандартным затратам как произведение фактического выпуска продукции в нормо-часах и нормативной ставки заработной платы. Для отражения операций по начислению оплаты труда рекомендуется составлять следующие записи:

Д-т 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство» К-т 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – 61 500 руб. – на сумму заработной платы по нормативу.

Неблагоприятные отклонения обособливаются на дебете счета 16, причем каждый фактор учитывается на отдельном субсчете:

Д-т 16 субсчет «Отклонение по ставке заработной платы» К-т 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – 10 200 руб. – на сумму неблагоприятного отклонения по ставке оплаты труда;

Д-т 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» К-т 16 субсчет «Отклонение по производительности труда» –

7 500 руб. – на сумму благоприятного отклонения по производительности труда.

В конечном итоге разница между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 70 характеризует общую сумму начисленной заработной платы: $61\,500 + 10\,200 - 7\,500 = 64\,200$ руб. (см. табл. 2) и представляет собой сумму начислений по норме и возникших отклонений фактических начислений от норм.

Расход семян, нефтепродуктов и других материалов на производство осуществляется в точном соответствии с установленными нормами с указанием сортов, количества и других необходимых данных. Если при фактическом выполнении отклонений от установленных норм не возникнет, никакие первичные документы по учету затрат на материалы не составляются, так как необходимые для этого данные содержатся в нормативном документе.

Отпуск материалов в производство заведующими складами или другими материально-ответственными лицами производится на основании лимитно-заборных карт. Организация контроля за расходом материалов непосредственно при отпуске в производство не позволяет получать подразделениям большее количество материалов по сравнению с установленной потребностью. При наличии отклонений от установленной нормы дополнительный отпуск материалов может быть разрешен лишь после тщательной проверки возникшей потребности. Обработка документов при нормативном учете сводится, прежде всего, к выявлению количества и стоимости фактического расхода материалов, определению расхода их по норме и исчислению отклонений в весовых и стоимостных измерителях израсходованных материалов. Так как копии указанных документов немедленно передаются в бухгалтерию, последняя к моменту окончания посевных работ располагает всеми необходимыми данными для определения фактического расхода семян и других материалов, слагающегося из норм, предусмотренных в нормативных документах, плюс дополнительный отпуск по накладным. Получая документы на перерасход материалов, в которых должно содержаться указание причин, вызвавших перерасход, бухгалтерия тем самым располагает данными для анализа отчетной калькуляции.

Отклонения за счет цен на материалы определяются как разность в оценке фактически израсходованного количества материалов по фактической себестоимости и твердым ценам.

В табл. 3 отражены фактические и нормативные материальные затраты единицу работ.

Таблица 3

Нормативные и фактические расходы по материальным затратам

	Пшеница	Ячмень
Нормативы расхода		
Семена на 1 га посева, ц	2,1	2,2
Цена за 1 ц, руб.	400	380
Стоимость семян на 1 га посева, руб.	840	836
Горючее на 1 га посева, кг	3,5	3,5
Цена за 1 кг горючего, руб.	8	8
Стоимость горючего на 1 га посева, руб.	28	28
Фактический расход		
Семена на 1 га, ц	2,6	2,4
Цена за 1 ц, руб.	400	370
Стоимость семян на 1 га посева, руб.	1040	888
Горючее на 1 га посева, кг	3,6	3,6
Цена за 1 кг горючего, руб.	8	8
Стоимость горючего на 1 га посева, руб.	28,8	28,8

На основании приведенных данных составляется Ведомость использования материалов, форма которой приведена в табл. 4. Для дальнейших расчетов в этой таблице определяется норматив материальных затрат на калькулируемую единицу (1 га посева яровых зерновых культур).

Задолженность поставщику за приобретенные материалы отражается по стандартной цене:

Д-т 10 «Материалы» субсчет 8 «Семена и посадочный материал» К-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 327 200 руб.

Д-т 10 «Материалы» субсчет 4 «Топливо» К-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 10 920 руб.

Списание материалов на основное производство осуществляется по стандартным затратам, скорректированным на фактический объем производства:

Д-т 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство» К-т 10 «Материалы» субсчет 8 «Семена и посадочный материал» – 296 400 руб., субсчет 4 «Топливо» – 10 368 руб.

Отдельно отражаются возникшие отклонения. Счет 10 «Материалы» регулируется счетом 16, к которому открываются субсчета: «Отклонения по ценам» и «Отклонения по использованию материалов». Отклонение фактической стоимости материалов от стандартных цен будет отражено проводками:

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» К-т 16 субсчет «Отклонение по цене» – 2 200 руб. – благоприятное отклонение по стоимости семян.

Отклонения по стоимости горючего не отражаются, так как нормативная и фактическая цены на данный вид материалов совпали.

Таким образом, фактическая сумма задолженности поставщикам материалов, формируемая по кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и представляющая собой сумму двух показателей – слагаемого, рассчитанного по установленным нормам и возникшего отклонения, составит: за приобретенные семена – 325 000 руб., за приобретенное горючее – 10 920 руб.

Отклонения по использованию материалов будут отражены следующим образом: Д-т 16 субсчет «Отклонения по использованию материалов» К-т 10 субсчет 8 «Семена и посадочный материал» – 38 000 руб. – неблагоприятное отклонение по использованию семян; Д-т 10 субсчет 4 «Топливо» К-т 16 субсчет «Отклонения по использованию материалов» – 552 руб. – благоприятное отклонение по использованию горючего.

Выявление отклонений по общепроизводственным расходам при нормативном методе учета должно осуществляться с подробной разбивкой по отдельным статьям в двух направлениях: по линии отклонений фактической абсолютной суммы расхода от установленного норматива и отклонений, полученных вследствие изменения в объеме производства. Необходимость такой разбивки вытекает из классификации затрат на условно-переменные и условно-постоянные.

Если объем производства отдельного подразделения или хозяйства в целом ниже запланированного, то себестоимость единицы работы или продукции будет выше даже тогда, когда общая сумма расхода остается неизменной. Таким образом, себестоимость единицы работы или продукции выше нормативной потому, что общую сумму расхода распределяют между меньшим объемом производства, выполненного в операционном периоде. В отношении постоянных расходов возникает необходимость установить,

в какой мере увеличение себестоимости вызывается недо-
выполнением объема производства.

Деление общепроизводственных расходов на две части существенно отличает нормативный учет от действующей системы учета затрат в хозяйствах республики, при которой вся работа сводится к накоплению фактических затрат и их делению на выполненный объем производства без

учета соотношения условно-постоянных издержек в общей сумме фактических затрат.

Исчисление отклонений по общепроизводственным расходам, связанным с изменением объема работ и разницей, образовавшейся в результате превышения или сокращения постоянной доли расходов по сравнению со сметой, производится следующим образом (табл. 5).

Таблица 4

Ведомость использования семян и горючего

Наименование материалов	Израсходовано на производство			Расход по норме			Изменения в расходах (перерасход (+), экономия (-))			
	Количество, ц	Цена, руб.	Сумма, руб.	Количество, ц	Цена, руб.	Сумма, руб.	Всего	В том числе в зависимости от		
								использования материалов	изменения цен	
Семена:										
пшеницы	741	400	296400	609	400	243600	52800	132	52800	0
ячменя	180	370	66600	220	380	83600	-17000	-40	-14800	-2200
Итого семян	921	-	363000	829	-	327200	35800	92	38000	-2200
Горючее	1296	8	10368	1365	8	10920	-552	-69	-552	0

Таблица 5

Данные для расчета отклонений по общепроизводственным расходам

Виды работ	Фонд рабочего времени производственных рабочих, предусмотренный нормативом, чел./ч.	Запланированная сумма ОПР на данный рабочий период, руб.			Норматив ОПР на 1 чел./ч., руб.		
		Всего	В том числе		Всего	В том числе	
			постоянных	переменных		постоянных	переменных
Посев:							
пшеницы	840	5750	1820	3930	6,85	2,17	4,68
ячменя	800	5300	1700	3600	7,36	2,36	5,0

Как видим, фактический фонд рабочего времени по посеву пшеницы и ячменя оказался ниже объема, предусмотренного нормативами. Фактическая сумма общепроизводственных расходов за период представлена в таблице.

Таблица 6

Общепроизводственные расходы за период

Виды работ	Всего, руб.	В том числе	
		постоянные	переменные
Посев:			
пшеницы	6100	2100	4000
ячменя	5900	1960	3940

В нашем примере фактическая посевная площадь в физическом исчислении соответствует установленной планом. Если же учесть, что перекрестный способ сева пшеницы превышал плановое задание, фактический объем работ по этой культуре также превысил плановое задание. План посева пшеницы в пересчете на рядовой сев составил 290 га, фактически посеяно 285 га. Фонд рабочего времени по этой культуре составил: по нормативу – 840 чел./ч., фактически – 720 чел./ч. С помощью расчета определим общепроизводственные расходы:

1. Нормативные ОПР 5750 руб.
2. Нормативные ОПР на фактический объем производства 5650,86 руб.
- Уменьшение ОПР за счет снижения объема производства (2–1) -99,14 руб.
3. Нормативные ОПР на фактический фонд рабочего времени 4928,57 руб.
- Уменьшение ОПР за счет снижения фонда рабочего времени (3–2) -722,29 руб.
4. Постоянные ОПР на фактический объем производства 5560 руб.

Увеличение ОПР за счет роста постоянных ОПР (4-3) 631,43 руб.

Увеличение ОПР за счет роста переменных ОПР (фактические ОПР-4) 540 руб.

Обратимся к порядку учетных записей. К счету 25-1 «Общепроизводственные расходы растениеводства» предлагается открыть два дополнительных субсчета: 25-1А и 25-1В. Постоянные расходы будут учитываться по счету 25-1В. Списание их на основное производство в учете осуществляется по нормам: Д-т 20-1 «Растениеводство» К-т 25-1В – 3 520 руб.

Отдельно на счете 16 субсчете «Отклонение постоянных общепроизводственных расходов» будет учтено неблагоприятное отклонение. Аналогичные расчеты выполняются по переменным общепроизводственным расходам.

Исследуя причины отклонений фактических расходов от сметных, установлено, что переменные расходы зависят от времени труда основных производственных рабочих. Таким образом, первой причиной может явиться отклонение фактического времени труда основных рабочих от сметного. Его размер определяется как разность фактических и сметных переменных общепроизводственных расходов, скорректированных на фактический выпуск продукции. Второй причиной отклонения является то, что фактические общепроизводственные расходы отличаются от сметных.

Организация учета каждого отклонения от нормального хода производственного процесса, позволяя своевременно осуществлять необходимое оперативное воздействие на недостатки в работе, обеспечивает вместе с тем возможность составлять отчетную калькуляцию почти одновременно с окончанием операционного периода, так как для установления фактической себестоимости достаточно

нормативную калькуляцию скорректировать на имеющиеся в процессе работы отклонения. Так как при нормативном методе эти отклонения учитываются непосредственно при возникновении, то к моменту окончания производственного процесса все отклонения от норматива будут известны. Кроме того, нормативный метод учета и калькулирования себестоимости продукции не ограничивается только пла-

нированием и учетом себестоимости. Он охватывает всю оперативную работу хозяйства, устанавливая связь учета отклонений от норматива с контролем материального обеспечения, использования труда, эффективности использования техники и оборудования, а также операций по продаже продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аксененко А. Ф. Нормативный метод учета в промышленности: теория, практика и перспективы развития. М.: Финансы и статистика, 1983. 224 с.
2. Ламыкин И. А. Учет затрат и калькуляция сельскохозяйственной продукции. М.: Статистика, 1980. 168 с.
3. Хоружий Л. И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве. М.: Финансы и статистика, 2004. 496 с.
4. Шеремет А. Д. и др. Управленческий учет : учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. 2-е изд., испр. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. 512 с.

REFERENCE

1. Aksyonenko A. F. Standard method of accounting in the industry: theory, practice and development prospects. M.: Finances and statistics, 1983. 224 p.
2. Lamykin I. A. Accounting of expenses and calculation of agricultural products. M.: Statistics, 1980. 168 p.
3. Horuzhy L. I. Issues of the theory, methodology, method and arrangement of the management accounting in agriculture. M.: Finances and statistics, 2004. 496 p.
4. Sheremet A. D. et al. Management accounting : textbook / edited by A. D. Sheremet. 2-d edition, revised. M.: Publishing house FBK-PRESS, 2003. 512 p.

УДК 657.6

ББК 65.052.206.2

Калиничева Ранса Васильевна,

д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе

Волгоградского кооперативного института – филиала Российского университета кооперации,

г. Волгоград,

e-mail: kalina-rv@mail.ru;

Чекмаковский Павел Павлович,

аспирант каф. экономики и аудита

Волгоградского кооперативного института – филиала Российского университета кооперации,

г. Волгоград,

e-mail: chekmakovsky@yandex.ru

СИСТЕМА ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

THE SYSTEM OF THE INTERNAL ECONOMIC CONTROL OF THE COSTS MANAGEMENT IN THE CONSUMER COOPERATIVES

В статье приведена концептуальная схема системы внутрихозяйственного контроля управления затратами, рассмотрены основные составные части данной системы. Особое внимание уделяется рассмотрению элементов управленческого цикла, показана их взаимосвязь и взаимозависимость, а также интеграция с функцией контроля. Сделан вывод о том, что внедрение и эффективное функционирование системы внутрихозяйственного контроля управления затратами в системе управления организацией является одним из главных условий успешной деятельности организаций потребительской кооперации.

The article has presented a conceptual scheme of the internal economic control of the costs management; the main components of the system have been examined. Particular attention has been paid to the elements of the management cycle, their

interrelation and interdependence has been demonstrated, as well as the integration with the control function. It has been concluded that the introduction and effective functioning of the internal economic control of the costs management within the system of the company management is one of the main conditions for the consumer cooperatives successful activity.

Ключевые слова: контроль, внутрихозяйственный контроль, система внутрихозяйственного контроля управления затратами, затраты, элементы управленческого цикла, методы внутрихозяйственного контроля, принципы внутрихозяйственного контроля, мониторинг средств контроля, управление затратами, потребительская кооперация.

Keywords: control, internal economic control, system of internal economic control of costs management, costs, components of management cycle, methods of internal economic

control, principles of internal economic control, monitoring of control means, costs management, consumer cooperatives.

Потребительская кооперация России – это многоотраслевая, некоммерческая, неправительственная, народная, социально ориентированная система, осуществляющая свою деятельность более чем в 100 тыс. населенных пунктов страны, где проживают 38 млн жителей.

Сегодня кооперативы успешно действуют почти во всех регионах России, это и мелкие предприятия, в которых работает небольшая группа людей, и организации с годовым оборотом, исчисляемым миллионами рублей. Современные кооперативы вовлечены в столь разнообразные виды предпринимательства, что трудно представить форму экономической деятельности, который бы не занимался какой-нибудь кооператив. Эти кооперативы занимаются самыми разнообразными видами экономической деятельности: от сельского хозяйства, рыболовства, кредитования, банковского дела и страхования до производства, транспорта, жилищного строительства и здравоохранения. Наибольший торговый оборот совершается кооперативами различных фермерских хозяйств, которые представляют свою продукцию на рынок через кооперативы. Другие крупные предприятия можно найти в сфере розничной и оптовой торговли, мелких промышленных предприятий и т. д.

Российская кооперация вносит свой вклад в создание современной многоукладной экономики страны. Кооперативный сектор является жизнеспособной и гибкой хозяйственной структурой. Опыт показывает, что кооперация быстро адаптируется к изменяющимся социально-экономическим и политическим условиям.

Основная миссия потребительской кооперации в России – участие в развитии социальной инфраструктуры, в первую очередь на селе, обеспечение стабильного развития потребительского рынка страны за счет удовлетворения потребностей и социальной защиты, повышения занятости населения, вовлекаемого в деятельность и обслуживаемого потребительской кооперацией, укрепление безопасности в России в сфере продовольственного обеспечения [2].

В условиях активно развивающихся и усложняющихся экономических отношений успешная деятельность организаций потребительской кооперации (далее по тексту – организации ПК) зависит от достижения поставленных целей, от следования принятым и утвержденным ориентирам, устойчивости с финансово-экономической, правовой точек зрения и устойчивости в конкурентной среде.

С возникновением рыночной конкуренции перед организациями ПК актуальной становится задача структурной перестройки управления в целях обеспечения конкурентоспособности, эффективного функционирования и развития в постоянно изменяющихся условиях хозяйствования.

Экономическим результатом любой деятельности является прибыль – разница между доходами (выручкой) и расходами (затратами). В современных условиях затраты являются одним из наиболее важнейших объектов управления, так как именно от эффективного управления затратами зависит конечный финансовый результат, а в целом конкурентоспособность, стабильность и динамичность развития организации.

Одним из наиболее эффективных инструментов повышения эффективности управления затратами в организации ПК может являться система внутрихозяйственного контроля.

Что же есть вообще контроль?

В широком смысле контроль рассматривают как функцию управления. Контроль (от фр. *contrôle* – проверка) – составная часть управления экономическими объектами и процессами, заключающаяся в наблюдении за объектом с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния объекта желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному законами, положениями, инструкциями, другими нормативными актами, а также программами, планами, договорами, проектами, соглашениями [5].

Контроль рассматривают и как форму обратной связи, посредством которой орган управления или менеджмент организации получает необходимую информацию о действительном состоянии управляемого объекта и реализации управленческих решений.

И, наконец, контроль рассматривают как комплекс мер безопасности, т. е. как вопросы поддержания достаточной разумной уверенности экономической независимости от каких-либо негативных внутренних и внешних воздействий.

Термин «внутрихозяйственный контроль» используется во многих зарубежных и российских документах, стандартах, научных работах и экономической литературе, но анализ данной проблемы показал, что ученые и специалисты-практики не дали четкого и однозначно трактуемого определения понятийной основы системы внутрихозяйственного контроля.

Наиболее правильным можно считать следующее определение понятия «внутрихозяйственный контроль».

Внутрихозяйственный контроль – контроль администрации и функциональных отделов самого предприятия за собственной управленческой и хозяйственной деятельностью. Этот вид контроля вступает как самостоятельная функция управления внутри организации, отличается глубиной и точностью, а также играет активную роль в обеспечении сохранности собственности организации. В данном случае, речь идет о контроле, носителем которого являются специально созданные органы, являющиеся частью управленческой системы [8]. Проще говоря, внутрихозяйственный контроль – это единство органов контроля, объектов контроля и форм его реализации.

Необходимо уточнить, что внутрихозяйственный контроль можно рассматривать в двух аспектах. Понятие внутрихозяйственного контроля в узком смысле можно понимать как один из этапов управления, а в широком смысле – как систему, состоящую из ряда элементов (частей).

В организациях ПК эффективная система внутрихозяйственного контроля управления затратами (далее по тексту – СВК управления затратами) может быть представлена в виде следующей концептуальной схемы (см. рис. 1).

Рис. 1 показывает все составляющие СВК управления затратами и указывает на ее многоплановость и сложность организации.

Рассмотрим подробнее каждую составную часть СВК управления затратами.

Целью внедрения и дальнейшего функционирования СВК в данном случае является эффективное *управление затратами*.

Для достижения намеченной цели СВК управления затратами может решать следующие задачи:

- выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- определение затрат по основным функциям управления;
- подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;



Рис. 1. Система внутрихозяйственного контроля управления затратами

– выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат;

– поиск резервов снижения затрат на всех этапах деятельности организации в целом и во всех подразделениях;

– выбор способов нормирования затрат;

– выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы организации [6].

Следует заметить, что организованная СВК в каждой конкретной организации решает те задачи, которые ставит руководство организации.

Объект СВК – это управляемое звено системы управления организацией, воспринимающее контрольное воздействие. Объектом в данном случае является *управление затратами*.

Затраты – весьма обширная экономическая категория, к определению которой существует множество различных подходов. При этом в экономической литературе можно встретить наряду с термином «затраты» также термины «расходы» и «издержки». Определение сущности этих понятий имеет значение для оценки результатов хозяйственной деятельности организаций, экономичности производственного процесса, его прибыльности.

Расходы – экономическая категория, характеризующая затраты, связанные с выполнением основной и прочей деятельности, т. е. с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей имущества, прочей деятельностью организации, выраженные в денежной оценке.

Затраты – экономическая категория, характеризующая затраты предприятий и организаций в денежной и натуральной форме, которые уменьшают активы по их видам. К ним относятся: затраты денежных и материальных средств инвестиционного характера; затраты сырья и материалов в денежном и натуральном измерении; рабочего времени – в человеко-часах, человеко-днях, энергии – киловатт-час и т. п.

Понятие «затраты» как экономическая категория шире понятий «расходы» и «издержки».

Издержки производства – экономическая категория, включающая расходы, которые осуществляются за счет уже вновь созданной, прибавочной стоимости, к которым можно отнести затраты по содержанию социально-культурных учреждений, по доставке товаров от производства до потребителя, издержки управления, подготовки кадров, здравоохранения и т. п. [7].

Взаимосвязь понятий «затраты», «издержки», «расходы», можно представить схематично (рис. 2).



Рис. 2. Взаимосвязь понятий «затраты», «издержки» и «расходы»

Особенности затрат как объекта внутрихозяйственного контроля заключаются в следующем:

– в динамизме, при котором затраты находятся в постоянном движении, изменении (изменение цен на приобретаемые средства труда, нормы расхода трудовых затрат);

– многообразии (многоэлементный состав), требующем применения различных приемов и методов управления ими;

– трудностях измерения, учета и оценки (абсолютно точных методов измерения и учета затрат нет);

– сложности и противоречии влияния затрат на финансовый результат.

Субъектом контроля в данном случае выступает тот, кто совершает контрольные действия и мероприятия, например служба внутреннего аудита, внутренний аудитор, менеджер организации и т. д.

Организация как составная часть СВК содержит следующие компоненты:

– форма (модель) контроля – способ организации и выражения совокупности контрольных процедур. В данном случае это единица управления, выполняющая контрольные функции. Единицей управления могут выступать служба внутреннего аудита, внутренний аудитор, должностное лицо, исполняющее определенные контрольные функции и т. д.

Наиболее эффективная модель организации внутрихозяйственного контроля в организациях ПК может быть представлена одним из следующих способов (рис. 3).



Рис. 3. Модель организации внутрихозяйственного контроля

По мнению автора, собственный внутренний аудит – наиболее эффективная модель контроля, т. к. предполагает помимо наличия внутренних аудиторов еще и специалистов, имеющих опыт работы в различной области деятельности (экономист, финансист, юрист, технолог, специалист в области информационных технологий и т. д.);

– планирование работы и программа контроля – оформленный план реализации определенных контрольных мероприятий, указывающий цели и задачи, объекты контроля, конкретных исполнителей, последовательность выполнения, использование процедур контроля и т. д. [1];

– технология контроля – инструментарий, включающий совокупность определенных методов и процедур контроля;

– техническое и информационное обеспечение контрольной деятельности – совокупность учетной, нормативно-справочной, технико-экономической документации; использование информационных систем – технических средств; программного обеспечения; базы данных и т. д.

Основной частью системы внутрихозяйственного контроля управления затратами являются элементы управленческого цикла.

Результативность контроля управления затратами в организациях ПК зависит от комплексного понимания менеджерами основных аспектов этого процесса. Управление затратами предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом, т. е. разработку и реализацию решений, а также контроль за их выполнением.

Функции управления затратами реализуются как раз через элементы управленческого цикла. Взаимосвязь, взаимозависимость и роль каждого элемента в процессе управления затратами может быть представлена схематично (рис. 4).

Для исследования и контроля затрат, а следовательно, в целях эффективного управления ими используется классификация, предполагающая группировку затрат по определенным признакам. Детализация информации о затратах

организуется руководителями организаций ПК самостоятельно в зависимости от видов деятельности и сообразно целям управления и составления отчетности. Поскольку деятельность организаций ПК сопряжена с многообразными видами затрат, нельзя ограничиться однозначной классификацией.

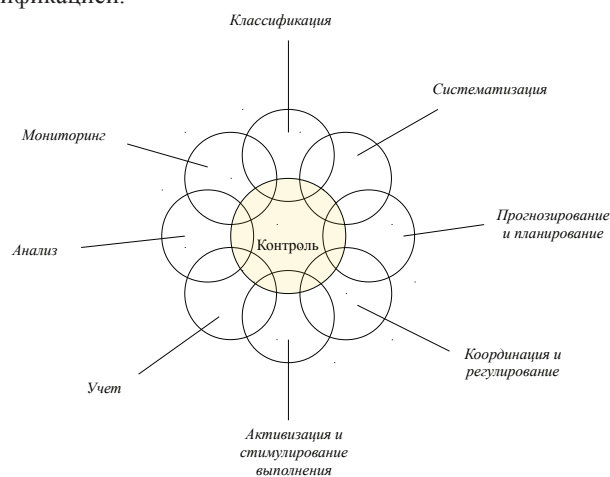


Рис. 4. Интеграция функции контроля и элементов управленческого цикла

Необходимым условием эффективного управления затратами в организациях ПК является их *систематизация*. Для систематизации затрат необходимо соблюсти следующий алгоритм действий [5]:

1. Необходимо понять, где и на что тратятся деньги, т. е. выделить центры затрат (cost-центры). Здесь важно, чтобы структура организации: процессы, полномочия, ответственность – была прозрачна и понятна. Одновременно с выделением центров затрат необходимо детализировать статьи затрат. Основными принципами детализации являются отсутствие статьи «Прочие затраты» и смешанных статей переменных и постоянных затрат.

2. Далее следует определить зоны ответственности. Для этого требуется сформировать матрицу ответственности, в которой должны быть отражены все затраты организации и подразделений – по местам их возникновения и по видам затрат.

3. Затем необходимо установить нормативы затрат. Без качественных нормативов вопрос о рациональности затрат становится совершенно бессмысленным. Трудоемкость разработки зависит как от масштабов деятельности организации, так и от конкретной отрасли.

4. Весьма важен анализ существующих затрат. Используя матрицу ответственности и нормативы затрат, можно выяснить, имеет ли место в организации нерациональное использование ресурсов, и если да, то где именно.

Прогнозирование и планирование затрат подразделяется на перспективное (на стадии долгосрочного планирования) и текущее (на стадии краткосрочного планирования). Если точность долгосрочного планирования затрат невелика и подвержена влиянию инфляции, поведения конкурентов, политики государства в области экономического управления, а иногда и форс-мажорных обстоятельств, то краткосрочное планирование затрат, отражающее нужды ближайшего будущего, более точно, поскольку обосновывается годовыми, квартальными расчетами.

Координация и регулирование затрат предполагает сравнение фактических затрат с запланированными, выявление отклонений и принятие оперативных мер по их

ликвидации. Своевременная координация и регулирование затрат позволяют предприятию избежать серьезного срыва в выполнении запланированного экономического результата.

Активизация и стимулирование подразумевает изыскание способов воздействия, побуждающих соблюдать установленные планом затраты и находить возможности их снижения, не только на управленческий персонал организации, но и на работников и сотрудников организации. Подобный образ действий может мотивироваться как материальными, так и моральными факторами.

Учет как элемент управления затратами необходим для подготовки информации в целях принятия правильных хозяйственных решений.

Анализ затрат, как элемент функции контроля, помогает оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, выявить резервы снижения затрат в торговле, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений в области затрат. Затраты подвергаются анализу как в целом по предприятию, так и по его подразделениям, экономическим элементам затрат и калькуляционным статьям, видам деятельности, единицам продукции (работ, услуг) и другим объектам учета.

При этом экономический (управленческий) анализ необходимо проводить по двум основным направлениям:

- внутрихозяйственный отраслевой и подотраслевой (промышленное производство, торговля и т. д.) анализ;
- межхозяйственный (сравнительный), т. е. сравнительный анализ показателей данного предприятия и передовых хозяйств района, области и т. д.

По этим направлениям для проведения анализа затрат и себестоимости продукции могут быть использованы следующие методы:

- анализ показателей и рядов динамики;
- метод цепных подстановок;
- индексный метод анализа;
- метод статистических группировок;
- корреляционно-регрессионный метод анализа;
- экономико-математическое моделирование.

Внутрихозяйственный (отраслевой) анализ заключается в расчленении себестоимости по элементам затрат или статьям калькуляции. При этом на первом этапе из общей себестоимости выделяются в стоимостных и относительных показателях элементы затрат.

Межхозяйственный анализ себестоимости – это метод вскрытия резервов ее снижения путем непосредственного сопоставления определяющих ее факторов между предприятиями одних и тех же или различных производственных типов. Размеры резервов снижения себестоимости определяются в основном степенью сопоставимости (однородности) продукции анализируемых хозяйств.

Обычно межхозяйственный анализ осуществляется либо по отдельным видам продукции, либо по затратам на рубль товарной продукции. Затем сопоставляются статьи затрат и устанавливаются причины их расхождений. Межхозяйственный анализ эффективен при решении конкретных вопросов, так как его основа – непосредственное сопоставление себестоимости и соответствующих ей факторов.

Таким образом, межхозяйственный анализ позволяет глубоко проникнуть в содержание себестоимости, выявить причины ее формирования и наметить пути использования внутрипроизводственных резервов [5].

Функция *мониторинга* в системе управления затратами обеспечивает обратную связь, сравнение запланированных и фактических затрат. Эффективность контроля обуслов-

ливается корректирующими управленческими действиями, направленными на приведение фактических затрат в соответствие с запланированными или на уточнение планов, если эти последние не могут быть выполнены вследствие объективного изменения условий хозяйствования.

Именно выполнение указанных функций управления по всем элементам составляет цикл воздействия управляющей подсистемы (внутрихозяйственный контроль) на управляемую подсистему (управление затратами).

Методы внутрихозяйственного контроля – это способы достижения поставленной цели. Целесообразно использовать следующие методы:

а) общенаучные приемы исследования объектов контроля – анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, моделирование, абстрагирование;

б) собственные эмпирические приемы – наблюдение, инвентаризация, сверка, встречная проверка, документальная проверка, инспектирование, сканирование, обследование, специальная проверка, прослеживание и т. д.;

в) приемы смежных экономических наук – методы математической статистики, теории вероятностей, экономического анализа, экономико-математические методы.

Эффективность функционирования СВК управления затратами обеспечивается при соблюдении **базовых** (общепринятых) и **этических принципов** – основных правил, охватывающих контрольную деятельность в целом.

Базовые принципы:

– *принцип ответственности*. Каждый субъект контроля за ненадлежащее выполнение обязанностей несет ответственность;

– *принцип сбалансированности*. При определении обязанностей субъекта контроля должен быть предписан соответствующий объем прав и возможностей и наоборот;

– *принцип своевременного сообщения об отклонениях*. Информация об отклонениях должна быть представлена лицам, уполномоченным принимать решения по соответствующим отклонениям, в максимально короткие сроки. Если сообщение запаздывает, то нежелательные последствия отклонений усугубляются, кроме того, объект переходит уже в другое состояние (действие), что лишает смысла сам проведенный контроль;

– *принцип интеграции*. Любой элемент управления не может существовать обособленно. Контроль необходимо рассматривать в корреляции с другими элементами в едином контуре процесса управления;

– *принцип соответствия*. Степень сложности СВК должна соответствовать степени сложности подконтрольной системы. Необходимо, чтобы звенья СВК могли быстро реагировать на изменения соответствующих звеньев системы объектов внутреннего контроля организации;

– *принцип постоянства*. Постоянное адекватное функционирование СВК позволит вовремя предупреждать возможности возникновения отклонений, а также своевременно их выявлять;

– *принцип комплексности*. Объекты различного типа должны быть охвачены адекватным контролем, нельзя добиться общей эффективности, сосредоточив контроль только над относительно узким кругом объектов;

– *принцип разделения обязанностей*. Функции между сотрудниками распределяются таким образом, чтобы за одним человеком не были закреплены одновременно несколько функций.

Также в процессе осуществления своих функций субъекты контроля должны руководствоваться этически-

ми принципами: *честности, объективности, конфиденциальности, профессиональной компетентности, независимости*.

Следующей составной частью СВК управления затратами является **мониторинг средств контроля**. Мониторинг средств контроля предполагает наблюдение за тем, как функционируют средства контроля и изменены ли они надлежащим образом в случае необходимости. Мониторинг средств контроля представляет собой процесс эффективного функционирования СВК во времени. Мониторинг осуществляется с целью обеспечения непрерывной эффективной работы средств контроля [1].

Таким образом, можно сказать, что СВК управления затратами в организациях ПК представляет собой многоэлементную систему, состоящую из совокупности составных частей. Интеграция и взаимодействие частей СВК управления затратами является необходимым условием эффективного функционирования данной системы в общей системе управления организацией. Правильно организованная СВК управления затратами становится одним из главных инструментов управленческой деятельности организации, который призван обеспечить стабильность, конкурентоспособность, эффективное функционирование и динамичное развитие организаций ПК.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности : постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 39. Ст. 3797.
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года // Официальный сайт Центросоюза РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rus.coop/> (дата обращения: 12.03.2012).
3. Бурцев А. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. М.: Экзамен, 2000. 320 с.
4. Калиничева Р. В., Шохнех А. В. Организация, технология и экономическая эффективность деятельности внутреннего аудита : учеб. пособие. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2005. 202 с.
5. Хамидуллина Г. Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения. М.: Экзамен, 2004. 352 с.
6. Абдукаримов И. Т., Абдукаримова Л. Г. Оценка и анализ производственных затрат и их роль в эффективном управлении предпринимательской деятельности // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 4. С. 35.
7. Кашанова О. Ю. Оценка системы внутреннего контроля по международным стандартам аудита // МСФО и МСА в кредитной организации. 2010. № 3. С. 18
8. Насретдинов И., Мирзаголямова З. Модернизация кооперативного образования – основа конкурентоспособности кадров // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2009. № 8. С. 26.
9. Балашова Н. Н., Носко О. В. Роль бюджетирования в системе планирования и контроля деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 166–170.
10. Глущенко А. В., Гришкеева З. В. Инструменты стратегического управленческого учета // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 170–173.

REFERENCES

1. On the approval of the federal regulations (standards) of the audit activity : decree of the RF Government dated 23.09.2002 # 696 (revision as of 22.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2002. # 39. Article 3797.
2. Concept of the Russian Federation consumer cooperatives development through 2015 // Official site of the RF Tsentrosyuz [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rus.coop/> (date of viewing: 12.03.2012).
3. Burtsev A. V., Burtsev A. B. Arrangement of the system of internal control of commercial activity. M.: Ekzamen, 2000. 320 p.
4. Kalinicheva R. V., Shokhnekh A. V. Arrangement, technology and economic effectiveness of internal audit: Textbook. Volgograd: Volgograd scientific publisher, 2005. 202 p.
5. Khamidullina G. R. Costs management: planning, accounting, control and analysis of the turnover expenses. M.: Ekzamen, 2004. 352 p.
6. Abdugarimov I. T., Abdugarimova L. G. Evaluation and analysis of production expenses and their role in effective management of the entrepreneur activity // Finances: planning, management, control. 2011. # 4. P. 35.
7. Kashanova O. Yu. Evaluation of the system of internal control in compliance with the audit international standards // IFRS and ISA in the credit company. 2010. # 3. P. 18
8. Nasretidinov I., Mirzagolyamova Z. Modernization of cooperative education is the basis of the personnel competitiveness // Human resources management. 2009. # 8. P. 26.
9. Balashova N. N., Nosko O. V. The role of budgeting in the system of planning and control of the company activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 166–170.
10. Glushchenko A. V., Grishkeyeva Z. V. Tools of strategic management accounting // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 170–173.

УДК 657
ББК 65.052.20

Ширкина Евгения Ивановна,
канд. экон. наук, проф. каф. аудита и экономического анализа
Санкт-Петербургского государственного Торгово-экономического института,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: 10tka@mail.ru;
Стародубов Артем Александрович,
аспирант кафедры аудита и экономического анализа финансово-экономического факультета
Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: 10tka@mail.ru

МЕТОДИКА УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ-АРЕНДОДАТЕЛЕ С УЧЕТОМ НЕ ОБЛАГАЕМЫХ НДС ОПЕРАЦИЙ

METHOD OF ACCOUNTING REVENUES AND EXPENSES IN THE COMPANY-LESSEE WITH REGARDS TO VAT-FREE OPERATIONS

В статье описаны методы ведения учета доходов и расходов арендодателя коммерческой недвижимости. В первой части статьи авторы объясняют необходимость правильного, достоверного и точного учета расходов и доходов. Вторая часть статьи посвящена анализу методов учета расходов. Авторы разделяют методы на два основных. В третьей части приведены три основных способа учета доходов, которые зависят от мнения налоговых органов. Первый из способов – это разделение арендной платы на постоянную и переменную. Данный способ до сих пор очень популярен среди арендодателей. Второй способ, актуальный до 2009 года, это получение фиксированной арендной платы, с указанием в договоре на возмещение эксплуатационных расходов. И наконец, последний способ – это подписание двух разных договоров. Первый является стандартным договором аренды с фиксированной платой, а второй представляет собой договор на оказание эксплуатационных услуг.

The article has described the methods of accounting of revenues and expenses of the lessor of commercial real estate. In the first part of the article the authors have explained the necessity of correct, reliable and accurate accounting expenses and revenues. The second part of the article consists of the methods of expenses accounting. The authors have divided the methods into two main ones. The third part of the article contains three main ways of the revenues accounting, which depend on the opinion of the tax authorities. The first way is the splitting of rent payment into the permanent and variable one. This way is still very popular among the lessors. The second way that was actual till 2009 is getting fixed rent payment specifying reimbursement of the operating costs in the lease agreement. This way was topical before 2009. And finally, the last way is signing of two different contracts. The first one is standard lease agreement with fixed rent payment, and the second agreement is the agreement for providing operation services.

Ключевые слова: арендодатель, налог на добавленную стоимость, доходы, расходы, затраты, договор, аренда, налоги, учет, коммерческая недвижимость.

Keywords: lessor, VAT, revenues, expenses, costs, agreement, leasing, taxes, accounting, commercial real estate.

В условиях рыночной экономики для организаций, занимающихся сдачей коммерческой недвижимости в аренду, несмотря на видимую простоту бухгалтерского учета,

остро встает вопрос учета доходов и расходов. Причин тому несколько, представим, на наш взгляд, основные:

1. Желание арендатора знать, за что он платит, ведет к необходимости точного и, что немаловажно, своевременного учета расходов.

2. Позиция налоговых органов.

3. Предоставление информации для управленческих нужд, возможность планирования и прогнозирования роста расходов.

Организации, занимающиеся сдачей недвижимого имущества в аренду, в том числе аккредитованным представителям иностранных компаний, могут организовать учет расходов по обычным видам деятельности, преимущественно, двумя способами:

1) учет расходов на содержание имущества самостоятельно, на собственном балансе;

2) заключение договора на управление со специализированной организацией, которая будет получать вознаграждение, покрывающее понесенные ею расходы и приносящее прибыль. При этом плата может быть выражена в общем виде, с предоставлением отчета, оформленного одним документом, либо изначально разбита на вознаграждение за управление и компенсацию расходов.

1. Учет расходов на содержание имущества самостоятельно.

В таком случае Обществу придется самостоятельно вести учет таких расходов, как:

- уборка сдаваемых объектов;
- охранные услуги;
- организация текущего ремонта;
- расходные материалы (бумага, салфетки, коврики и пр.).

Этот способ, с одной стороны, кажется выгоднее, в связи с тем, что Обществу не нужно нести расходы на управляющую организацию. Но при этом необходимо понимать, что увеличение объемов операций приведет к необходимости расширения штата бухгалтерии и прочих специалистов. В случае использования услуг сторонней организации по ведению бухгалтерского учета она неизбежно повысит стоимость услуг. Помимо этого, Обществу потребуется ввести собственную управленческую структуру, находящуюся непосредственно на объекте недвижимости. А это, как правило, администратор (менеджер) и технический специалист, следящий за оборудованием здания, также могут быть секретарь, it-специалист.

Кроме того, с увеличением объема операций по отражению расходов потребуются дополнительные процедуры по усилению внутреннего контроля, например регулярная сверка расчетов с контрагентами, помимо ежегодной. Также необходимо уделить внимание оформлению первичных документов и счетов-фактур.

Расходы отражаются, с учетом изложенного ранее, на счете 26 «Общехозяйственные расходы» с подразделением на субсчета:

- «Расходы по облагаемой НДС деятельности»;
- «Расходы по необлагаемой НДС деятельности»;
- «Косвенные расходы для целей НДС».

При использовании метода отражения в качестве дохода фактическое возмещение эксплуатационных расходов доля косвенных расходов, а также расходов по необлагаемой деятельности будет крайне мала. В нашем исследовании мы рассмотрим возможные способы отражения операций, связанных с возмещением эксплуатационных расходов (переменной части арендной платы).

2. Заключение договора по управлению объектом недвижимости

При данном способе за Обществом закрепится учет только следующих расходов:

- коммунальные платежи (электроэнергия, отопление, водоснабжение и т. д.);
- заработная плата и страховые взносы;
- амортизация.

Количество операций будет снижено. Однако возрастет необходимость контроля за управляющей организацией. Необходимо разработать смету, в соответствии с которой будет утвержден перечень расходов, необходимых для управления недвижимостью, а также указания, какие из них возмещаются Обществом.

Первичный документ, по нашему мнению, должен напоминать отчет агента, предусмотренный статьей 1008 ГК РФ [2]. В соответствии с указанной статьей в ходе исполнения агентского договора агент обязан представлять принципалу отчеты в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором. При отсутствии в договоре соответствующих условий отчеты представляются агентом по мере исполнения им договора либо по окончании действия договора.

Если агентским договором не предусмотрено иное, к отчету агента должны быть приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом за счет принципала.

Принципал, имеющий возражения по отчету агента, должен сообщить о них агенту в течение тридцати дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым принципалом.

При этом указанный отчет должен содержать все обязательные реквизиты, предусмотренные статьей 9 Закона о бухгалтерском учете [3].

В указанном отчете управляющая организация ежемесячно отражает все расходы, которые она понесла при оказании услуг по управлению объектом. Необходимо проверить, соответствует ли перечень подлежащих возмещению расходов перечню, указанному в смете, приложенной к договору. Помимо того, в отчете также указываются вновь заключенные договоры с посредниками либо продление и изменение существующих. При этом к отчету прикладываются копии всех первичных документов, счетов-фактур и договоров, полученных и заключенных за период.

Кроме того, возможен риск недобросовестных и противозаконных действий со стороны управляющей компании. Как уже было сказано, расходы на организацию работы бизнес-центра в таком случае будет нести управляющая компания, которые возмещает собственник. А значит, и договоры заключает управляющий, давая себе возможность завышать цену, договорившись с контрагентом, тем самым организовав так называемую систему «откатов».

Это одна из основных причин, из-за которой слабо развит рынок услуг доверительного управления коммерческой недвижимостью – собственник предпочитает заниматься управлением самостоятельно либо организовывать свои, подконтрольные управленческие структуры.

Таблица

Сравнительная характеристика методов учета расходов

Учет расходов самостоятельно	Услуги управляющей организации
Положительные моменты	
1. Экономия на услугах управленческой организации. 2. Прозрачность расходов. 3. Возможность самостоятельного заключения договоров с обслуживающими организациями и, как следствие, способность влиять на стоимость услуг. 4. Возможность самостоятельно учитывать материальные расходы, тем самым прогнозировать их	1. Значительное уменьшение объема операций. 2. Передача функций контроля за документами и их оформлением на управляющую организацию. 3. Отсутствие необходимости в содержании большого штата сотрудников. 4. Профессиональное управление имуществом
Отрицательные моменты	
1. Увеличение объема операций. 2. Необходимость в увеличении штата сотрудников. 3. Контроль за оформлением входящих документов по расходам. 4. Необходимость введения управленческой структуры	1. Расходы на вознаграждение управленческой организации. 2. Необходимость составления сметы по расходам на управление объектом, которые подлежат возмещению. 3. Риск злоупотребления со стороны управленческой организации. 4. Отсутствие возможности непосредственно влиять на стоимость услуг обслуживающих организаций

В любом случае собственнику придется самостоятельно принимать решение о том, привлекать или нет управляющую компанию. Все зависит от площади объекта, количества арендаторов и даже от расположения. Например, нет смысла привлекать стороннюю организацию при незначительной площади объекта либо при сдаче всей площади всего одному арендатору. Кроме того, на возможность оценки выгодности того или иного способа отражения расходов также влияет тот факт, что рынок услуг по управлению коммерческой недвижимостью слабо развит в нашей стране. Большинство управляющих организаций являются аффилированными по отношению к учредителю доверительного управления.

Способы отражения доходов по обычным видам деятельности

Для отражения доходов при сдаче недвижимости в аренду организация может использовать 3 способа:

1) разделение арендной платы на постоянную и переменную;

2) получение фиксированной арендной платы, с указанием в договоре о возмещении (компенсации) эксплуатационных расходов;

3) получение фиксированной арендной платы и дохода от оказания эксплуатационных услуг, в том числе путем составления отдельного договора.

Указанные способы также подтверждены в письме ФНС РФ от 4 февраля 2010 г. № ШС-22-3/86@ [8].

Первый способ характерен для правоотношений, возникших с марта 2009 года. Ранее налоговые органы придерживались радикальной позиции, более похожей на второй способ, указанный выше. Его мы рассмотрим позже. Первый получил право на жизнь после всеми известного Постановления Президиума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 25.02.2009 № 12664/08 [5]. Суть судебного разбирательства сводилась к определению правомерности вычета по НДС при компенсации арендатором коммунальных (эксплуатационных расходов). Налоговые органы настаивали, что данная компенсация не входит в состав арендной платы, поэтому НДС к вычету принят неправомерно. Суд указал, что арендная плата общества за помещения состояла из двух частей: постоянной и переменной. Постоянная часть являлась фиксированной и представляла собой плату за пользование арендуемыми площадями; переменная складывалась из стоимости электроэнергии, газа, водопотребления, телефонной связи и иных коммунальных услуг, фактически потребленных арендатором. Обеспечение нежилых помещений электроэнергией и другими видами коммунального обслуживания – составляющая права временного владения и пользования арендуемыми помещениями для осуществления арендатором своей производственной деятельности.

При этом налоговые органы ранее настаивали на том, что арендодатель не занимается электроснабжением и, следовательно, не имеет права выставить арендатору счета-фактуры при возмещении подобных затрат. Однако в Постановлении Президиума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 10.03.2009 № 6219/08 [6] указывается, что арендная плата общества за помещения состояла из двух частей: постоянной и переменной. Постоянная часть являлась фиксированной и представляла собой плату за пользование арендуемыми площадями; переменная складывалась из стоимости электроэнергии, газа, водопотребления, телефонной связи и иных коммунальных услуг, фактически потребленных арендатором. Обеспечение нежилых помещений электроэнергией и другими видами коммунального обслуживания – составляющая права временного владения и пользования арендуемыми помещениями для осуществления арендатором своей производственной деятельности.

В Постановлении Президиума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 06.04.2000 № 7349/99 [7] указывается, что соглашение, названное договором на поставку (отпуск) и потребление электрической энергии за плату, договором на энергоснабжение не является. Это соглашение устанавливает порядок определения расходов общества на электроэнергию в арендуемом им помещении и является частью договора аренды, которая не противоречит закону.

Таким образом, по мнению ФНС РФ, налогоплательщики-арендодатели, оказывающие услуги по аренде недвижимости и определяющие налоговую базу в целях исчисления

НДС с арендной платы (включающей как постоянную, так и переменную часть, в том числе в виде компенсационной выплаты, являющейся возмещением затрат арендодателя по содержанию предоставленных в аренду помещений), вправе применять в соответствии с порядком, определенном положениями главы 21 НК РФ [1], налоговые вычеты в отношении сумм налога, предъявленных им при приобретении коммунальных услуг (включая услуги связи, охраны, уборки), включенных в арендную плату (в составе переменной величины, в том числе в виде компенсационной выплаты, являющейся возмещением затрат арендодателя по содержанию предоставленных в аренду помещений).

При оказании такими арендодателями услуг по аренде недвижимости арендодатель в соответствии с пунктом 3 статьи 168 НК РФ [1] выставляет арендатору счет-фактуру не позднее 5 календарных дней, считая со дня оказания услуги, в котором, вне зависимости от даты расчетов за переменную величину арендной платы, указывает единую стоимость услуги, состоящую из постоянной и переменной величины (заполняя в счете-фактуре либо одну строку с общей суммой, либо две строки с указанием отдельно постоянной и отдельно переменной величин).

В соответствии с пунктом 1 статьи 9 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 129-ФЗ) [3] все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет и которые могут приниматься к учету, только если они содержат обязательные реквизиты.

Согласно пункту 2 указанной статьи первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, а документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны содержать следующие обязательные реквизиты: наименование документа; дату составления документа; наименование организации, от имени которой составлен документ; содержание хозяйственной операции; измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении; наименования должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления; личные подписи указанных лиц. При этом в соответствии с пунктом 1 статьи 8 Закона № 129-ФЗ [3] бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций ведется в валюте Российской Федерации – в рублях. В этой связи необходимо учитывать, что поскольку счет-фактура составляется на основании первичного документа, оформленного в соответствии с требованиями Закона № 129-ФЗ [3], то при оказании услуги по аренде недвижимости показатели, отражаемые в счете-фактуре, должны соответствовать показателям, указанным в первичном учетном документе. В данном абзаце налоговые органы обращают внимание на тождественность валюты первичного документа и счета-фактуры, а именно рублям. Однако на данный момент и первичный документ, и счет-фактура могут составляться в иностранной валюте. Главное – валюта должна быть одинаковой и в том, и в другом документе.

На основании пункта 1 статьи 171 Кодекса [1] арендатор имеет право уменьшить общую сумму налога, исчисленную в соответствии со статьей 166 Кодекса [1], на сумму налоговых вычетов.

В соответствии с пунктом 2 статьи 171 Кодекса [1] вычету подлежит сумма налога, предъявленная арендодателем.

телем арендатору при приобретении услуги по аренде недвижимости для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с главой 21 Кодекса [1]. При этом порядок применения указанного налогового вычета установлен статьей 172 Кодекса [1].

Согласно пункту 1 статьи 172 Кодекса [1] налоговый вычет по приобретенной арендатором услуге по аренде недвижимости, предусмотренный статьей 171 Кодекса [1], производится на основании счета-фактуры, выставленного арендодателем. Также на основании пункта 1 статьи 172 Кодекса [1] вычету подлежит сумма налога на добавленную стоимость, предъявленная арендодателем арендатору по приобретенной услуге по аренде недвижимости, при принятии ее на учет и при наличии соответствующих первичных документов.

Пунктом 1 статьи 169 Кодекса [1] определено, что счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия сумм налога к вычету или возмещению в порядке, предусмотренном главой 21 Кодекса [1].

Таким образом, основаниями для применения налоговых вычетов по налогу на добавленную стоимость являются:

- наличие надлежащим образом оформленного арендодателем счета-фактуры;
- приобретение услуги для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения;
- принятие приобретенной услуги на учет;
- наличие первичных учетных документов на приобретенную услугу.

Обращаем внимание на то, что при отсутствии первичных учетных документов основание для применения соответствующих налоговых вычетов отсутствует.

Как видно из описания первого способа, в письме налоговые органы согласились с налогоплательщиками, получившими поддержку ВАС РФ.

Второй способ характерен для правоотношений, возникших до появления Постановлений ВАС РФ 2009 года, указанных выше. В том случае, если договором аренды предусмотрена стоимость определенного количества переданной в аренду площади (т. е. постоянная арендная плата), а платежи за коммунальное обслуживание (включая пользование связью, а также охрану, уборку) предоставленных в аренду помещений не являются дополнительной (переменной) частью арендной платы и взимаются арендодателем с арендатора без НДС на основании отдельного договора на возмещение затрат арендодателя по содержанию предоставленных в аренду помещений или на основании договора аренды как платежи, являющиеся возмещением затрат арендодателя по содержанию предоставленных в аренду помещений, то на основании писем ФНС России от 27.10.2006 № ШТ-6-03/1040@ и от 23.04.2007 № ШТ-6-03/340@, направленных в установленном порядке налоговыми органами, указанные платежи (компенсационные выплаты) на возмещение затрат арендодателя по содержанию предоставленных в аренду помещений не учитываются арендодателем при определении налоговой базы, и, соответственно, счет-фактуру арендодатель арендатору на сумму указанных платежей (компенсационных выплат) не составляет. Долго заострять внимание на данном способе нет необходимости, поскольку он самый невыгодный, причем для обеих сторон аренды.

Третий способ, на наш взгляд, самый интересный и выгодный для арендодателя.

В случае, если арендодатель оказывает услуги по предоставлению в аренду помещений (исходя из стоимости оп-

ределенного договором количества площади, предоставленной в аренду), а также услуги, например по обслуживанию предоставленных в аренду помещений, или эксплуатационные услуги (в том числе и на основании отдельного договора на оказание услуг по обслуживанию предоставленных в аренду помещений или эксплуатационных услуг), то исчисление арендодателем НДС, составление счетов-фактур и применение арендатором налоговых вычетов производится применительно к каждому виду услуг. В том случае, если арендодатель арендатору помимо услуг по предоставлению в аренду помещений (исходя из стоимости определенного договором количества площади, предоставленной в аренду) оказывает посреднические услуги по приобретению коммунальных услуг, включая услуги связи, а также услуги по охране и уборке помещений (в том числе и на основании отдельного договора на оказание посреднических услуг), то исчисление арендодателем НДС по оказанным арендатору посредническим услугам производится в соответствии с порядком, определенным статьей 156 Кодекса, а составление счетов-фактур по таким посредническим услугам – в соответствии с пунктом 20 Постановления Правительства РФ №1137 от 26.12.2011 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» [4]. При этом арендатор вправе применить налоговые вычеты по приобретенным коммунальным услугам в общеустановленном порядке.

Третий способ, осознанно или нет, разделяется еще на два.

1. Оказание эксплуатационных услуг.
2. Оказание посреднических услуг (агентское соглашение).

Начнем со второго. Он определенно выгоднее, чем рассмотренный выше способ с переменной арендной платой. Оказание посреднических услуг – это коммерческая деятельность, а деятельность, как известно, должна быть направлена на получение дохода. Таким образом, арендодатель может еще и «нажиться» на арендаторе, установив плату (вознаграждение) за свои услуги. Ведь такая деятельность, как агентирование, всегда возмездна (статья 1006 ГК РФ). Однако данный способ неудобен тем, что он более прозрачный, чем «эксплуатационные услуги». Ведь в соответствии с Постановлением Правительства № 914 агенту придется выставить счета-фактуры и первичные документы от своего имени на суммы, полученные от поставщиков. В этом плане первый способ интереснее. Для его применения арендодателю необходимо составить Положение об эксплуатационной плате или что-то подобное, в котором можно общими фразами расписать, из чего она состоит. В таком случае у арендодателя будет больше возможности укрыть уровень своей доходности. А в случае, если арендатор попросит подробную расшифровку расходов и увидит несоответствие с уплаченным им возмещением, у арендодателя всегда будет возможность указать на возмездность эксплуатационных услуг. Отношения с арендатором могут испортиться, однако обвинить собственника в неправомерных действиях будет сложно.

При этом эксплуатационную плату можно установить двумя способами: фиксированной и переменной. Фиксированная плата вызовет меньше негатива у арендаторов, но в таком случае арендодателю нужно в начале каждого года составлять смету расходов исходя из повысившихся расходов либо прогноза их повышения. На практике налоговые органы отдадут предпочтение именно 3-му способу, так как арендодатель, получая право вычета входящего НДС, представляет арендатору эксплуатационную плату с определенной доходностью, в результате чего уплачивает в бюджет НДС с разницы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.05.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 24.05.2012) // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
3. О бухгалтерском учете : федер. закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 48. Ст. 5369.
4. О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость : постановление Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 // Собрание законодательства РФ. 2012. № 3. Ст. 417.
5. Постановление Президиума ВАС РФ от 25.02.2009 № 12664/08 по делу № А76-24215/2007-42-106 «Заявление о признании недействительным решения налогового органа о доначислении НДС и налога на прибыль, начислении пеней за несвоевременную уплату этих налогов, а также налога на доходы физических лиц и соответствующих штрафов на неуплату налогов удовлетворено правомерно, так как заявителем соблюдены предусмотренные законодательством о налогах и сборах условия применения налоговых вычетов» // Вестник ВАС РФ. 2009. № 6.
6. Постановление Президиума ВАС РФ от 10.03.2009 № 6219/08 по делу № А17-1404/2007 «Заявление о признании недействительным решения налогового органа в части отказа в возмещении НДС и об обязанности возместить сумму налога из бюджета удовлетворено правомерно, так как в соответствии со статьями 171, 172 НК РФ арендатор вправе был заявить к налоговому вычету сумму налога на добавленную стоимость, уплаченную в виде арендных платежей, в том числе связанных с оплатой электроэнергии, потребленной при производстве товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта за пределы территории РФ» // Вестник ВАС РФ. 2009. № 6.
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 06.04.2000 № 7349/99 по делу № А40-13861/99-9-197 «Исковые требования об обязанности исполнить обязательство по поставке электроэнергии удовлетворены неправомерно, так как акционерное общество, получающее электроэнергию в качестве абонента, не может являться энергоснабжающей организацией» // Вестник ВАС РФ. 2000. № 7.
8. По вопросу применения налога на добавленную стоимость при оказании услуг по предоставлению в аренду недвижимого имущества : письмо ФНС РФ от 04.02.2010 № ШС-22-3/86@ // Финансовая газета. 2010. № 10.
9. О внесении изменений в статью 67 части первой и статью 288 части второй Налогового кодекса Российской Федерации : федер. закон от 30.03.2012 № 19-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2012. № 14. Ст. 1545.
10. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 30.11.2011 № 363-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 49. (ч. 1). Ст. 7041.

REFERENCES

1. Tax Code of the Russian Federation (part two) dated 05.08.2000 # 117-FZ (revision as of 03.05.2012) (revised and amended on 24.05.2012) // Collection of the RF legislation. 2000. # 32. Article 3340.
2. Civil Code of the Russian Federation (part two) dated 26.01.1996 # 14-FZ (revision as of 30.11.2011) (revised and amended on 01.01.2012) // Collection of the RF legislation. 1996. # 5. Article 410.
3. On the accounting : federal law dated 21.11.1996 # 129-FZ (revision as of 28.11.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 48. Article 5369.
4. On the forms and rules of filling-in (execution) of the documents used for calculation of the value added tax : decree of the RF Government dated 26.12.2011 # 1137 // Collection of the RF legislation. 2012. # 3. Article 417.
5. Decree of the RF VAS Presidium dated 25.02.2009 # 12664/08 for the case # A76-24215/2007-42-106 Application for admitting invalid the decision of the tax authority regarding additional charging of VAT and the profit tax, charges of fines for untimely payment of such taxes, as well as the tax for individuals income and appropriate penalties for non-payment of taxes was satisfied legally because the applicant observed the conditions of application of tax payments specified by the taxes and duties legislation // RF VA bulletin. 2009. # 6.
6. Decree of the RF VAS Presidium dated 10.03.2009 # 6219/08 for the case # A17-1404/2007 Application for admitting invalid the decision of the tax authority regarding refusal of compensation of VAT and obliging to compensate the tax amount from the budget was satisfied legally because in compliance with articles 171, 172 of the RF TC the lessee had the right to present for tax payment the amount of the value added tax paid in the form of rent payments, including payments for electricity used for the production of goods exported outside the RF in accordance with the RF customs mode // RF VAS bulletin. 2009. # 6.
7. Decree of the RF VAS Presidium dated 06.04.2000 # 7349/99 for the case # A40-13861/99-9-197 Request for obliging to execute the obligations for supplying electric power was satisfied illegally because the joint stock company receiving electric power as the user cannot serve as the power supplying company // Rf VAS bulletin. 2000. # 7.
8. On the issue of application the value added tax while rendering services of providing for rent the real estate : letter of the RF FNS dated 04.02.2010 # ShS-22-3/86@ // Financial newspaper. 2010. # 10.
9. On incorporation of changes in article 67 part one and article 288 part two of the Tax Code of the Russian Federation : federal law dated 30.03.2012 # 19-FZ // Collection of the RF legislation. 2012. # 14. Article 1545.
10. On incorporation of changes in some legislative enactments of the Russian Federation : federal law dated 30.11.2011 # 363-FZ // Collection of the RF legislation. 2011. # 49. (part 1). Article 7041.

УДК 336.647
ББК 65.290.31

Бурлуткин Тимур Владимирович,
ассистент каф. учета, анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: burlutkin_tv@mail.ru

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE ANALYSIS OF THE SOURCES OF FINANCING OF SMALL BUSINESSES

В данной статье выполнен анализ основных источников финансирования деятельности малых предприятий, как внешних, так и внутренних. Основным источником внешнего финансирования в настоящее время является кредиторская задолженность. Основным источником внутреннего финансирования выступает финансирование за счет высвобождения капитала. Финансирование путем возврата капитала осуществляется путем продажи материальных ресурсов, а также оптимизации дебиторской задолженности, когда происходит возврат денежных средств, которые можно снова направить на финансирование деятельности малого предприятия. Определяющая роль принадлежит именно инкассации дебиторской задолженности, так как любая продажа активов сопровождается образованием дебиторской задолженности. Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности малых предприятий за 2000–2009 гг. свидетельствует о том, что российские малые предприятия активно используют механизмы наращивания дебиторской задолженности для расширения рынков сбыта и кредиторской задолженности для пополнения оборотных средств.

The analysis of the main sources of funding of small businesses, both external and internal, has been done in the present article. Currently the main source of external financing is accounts payable. The main source of the internal financing is the financing by means of the capital release. Financing by means of the capital return is done by selling material resources, as well as by optimization of the debts, when the money is paid back, which can be used again for financing the small business activity. The decisive role belongs to encashment of the debts because any sell of assets is accompanied by creation of debts. The analysis of the dynamics of the accounts payable and receivable of small businesses in 2000–2009 demonstrated that the Russian small businesses actively used the mechanisms of accumulation of accounts receivable for enlargement the sale markets, and the accounts payable for obtaining the turn-over capital.

Ключевые слова: малое предпринимательство, занятость, источники финансирования, оборотный капитал, кредитование, хозяйственная деятельность, внешнее финансирование, внутреннее финансирование, самофинансирование, государственное финансирование.

Keywords: small business, employment, sources of financing, turn-over capital, crediting, economic activity, external financing, internal financing, self-financing, state financing.

Анализ проблематики малого предпринимательства в России свидетельствует о том, что одной из главных проблем, препятствующей его развитию, является хроническое недофинансирование, обусловленное целым рядом причин. В этой связи функционирование экономики малого предпринимательства невозможно без формирования эффективного механизма ее финансирования.

Как справедливо считают М. Г. Лапуста и Т. Ю. Мазурина, реализация потенциала малого бизнеса в решении экономических и социальных проблем невозможна без его адекватной финансово-кредитной поддержки. Также авторы отмечают, что «в России проблема финансового обеспечения развития малого бизнеса стоит особенно остро: по экспертным оценкам, только действующим из малых предприятий необходимо от 230 до 580 млрд руб.». С учетом потребностей стартап-компаний эти цифры возрастают до 1 трлн руб. [1, с. 14].

Любое малое предприятие для осуществления своей хозяйственной деятельности нуждается в финансовых средствах либо в виде заемного, либо в виде собственного капитала. В зависимости от источника выделяют внешнее и внутреннее финансирование (рис. 1).

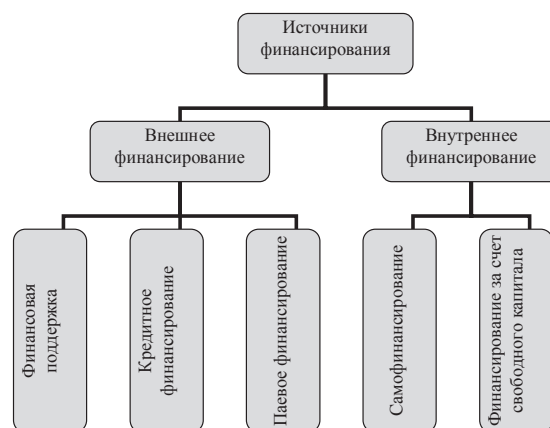


Рис. 1. Источники финансирования малых предприятий

Основные формы внешнего финансирования малого предприятия – это получение безвозмездной финансовой помощи из бюджетных и внебюджетных источников, привлечение банковских и небанковских кредитов и займов, коммерческие кредиты поставщиков, лизинг, паевое (акционерное) финансирование и др.

Внутренние финансовые ресурсы образуются в процессе хозяйственной деятельности малого предприятия. В состав внутренних источников финансирования входят прибыль, амортизационный фонд, оптимизация оборотного капитала и др.

Рассмотрим наиболее значимые из этих источников подробнее.

Можно согласиться с мнением Л. Т. Ибадовой о том, что финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства является самой обременительной для государственного бюджета и одновременно самой привлекательной для бизнеса. Малые предприятия вполне могут развиваться и без

государственной финансовой поддержки, что, собственно, и имеет место, но при ее наличии, без сомнения, ситуация изменится в лучшую сторону. При этом вся система государственной финансовой поддержки должна строиться на совершенно иных принципах, чем это было до сих пор [2]. Как видится, задача государства заключается не столько в прямом выделении бюджетных денег, а, в первую очередь, в предоставлении гарантий финансовым институтам на основе разделения кредитных рисков и в развитии инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Также вопросы вызывает и величина государственного финансирования малого бизнеса, когда в федеральном бюджете на 2012 г. на государственную поддержку и малого, и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, предусмотрено выделение субсидий на 19 млрд руб., или 0,17 % совокупных расходов федерального бюджета [3]. Для сравнения, согласно оценке Рейтингового агентства «Эксперт», только за 2011 г. портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 19 % до 3,8 трлн руб. [4].

Таким образом, необходимость разработки последовательной и планомерной государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в достаточном объеме более чем очевидна. Однако в силу самой природы малого бизнеса государственная финансовая поддержка не может рассматриваться в качестве главного источника финансирования деятельности малых предприятий. В силу этого основным видом внешнего финансирования для малых фирм по-прежнему остается кредитное финансирование, которое является самым распространенным и наименее рискованным с точки зрения утраты контроля над предприятием.

В развитых капиталистических странах основным видом финансирования малых предприятий является кредитование, особенно банковское. В настоящее время в России, несмотря на последствия финансово-экономического кризиса, банковское кредитование также интенсивно развивается. Как пишет И. В. Корольченко, растет уровень банковского обслуживания в широком понимании этого слова: расширяется ассортимент банковских продуктов, снижаются тарифы на услуги, растут качество и уровень организации взаимоотношений клиента с банком. Например, можно прогнозировать расширение предложений банков по кредитованию стартового капитала. Именно такого рода предложений сейчас на российском рынке недостаточно. Все это позволяет рассчитывать на новые возможности для развития бизнеса и повышения роли малого предпринимательства в экономической жизни страны [5].

В то же самое время нельзя не согласиться с В. Киевским, исполняющим вице-президентом Ассоциации региональных банков России, который отмечает: «А что же происходит с кредитным механизмом развития малых предприятий? Если взглянуть, так сказать, “в общем и целом”, есть здесь и рост, и динамика. От 40 до 90 % ссудных портфелей региональных банков составляют кредиты малому предпринимательству... Но доля малого бизнеса в общем объеме кредитования составляет, по разным оценкам, от 4 до 7 %. Между тем, по нашим расчетам, 97 % субъектов малого предпринимательства просто не могут начать производство без внешнего заимствования. Так что же получается? Если мы “договариваемся”, что малое предпринимательство является ключом, эффективным двигателем экономики, тогда необходимы действительно серьезные ресурсы для его становления и развития: бюджетные, внебюджетные, коммерческие, заемные – любые» [6].

В обзорном исследовании, проведенном авторским коллективом под руководством Е. Г. Ясина, среди основных

проблем малого предпринимательства с точки зрения доступа к кредитным ресурсам можно выделить следующие:

1. Возможность доступа к легальным источникам кредитования ограничена для большинства начинающих предприятий из-за отсутствия требуемого специализированными кредитными организациями залогового обеспечения, отсутствия наработанной кредитной истории и т. п. – опыт других стран показывает, что коммерческие банки в принципе работать с начинающими предпринимателями без создания дополнительных стимулов не могут и не будут.

2. Предложение со стороны кредитных институтов не соответствует предъявляемому спросу на кредитные ресурсы со стороны бизнеса. Поскольку для кредитных организаций, в первую очередь для банков, работа с малым бизнесом означает довольно высокие издержки на обслуживание кредитов при увеличении числа кредитруемых и повышении рисков, постольку они если и кредитуют малый бизнес, то под очень высокий процент и под значительный объем залога или поручительства третьих лиц. Другие источники финансирования по разным причинам, включая только что названные, активно не развиваются.

3. Во взаимоотношениях малого бизнеса и кредитных организаций существует целый ряд сложностей. С одной стороны, субъекты малого предпринимательства, особенно стартап-компании, недостаточно хорошо понимают, как можно получать кредиты (отсутствие знаний о составлении бизнес-плана и оформления отчетности по использованию кредитных ресурсов). Играть роль и теневые составляющие малого бизнеса, нежелание открывать подлинные финансовые показатели перед потенциальным кредитором, а зачастую – невозможность подтвердить наличие соответствующих оборотов (ведь «подпольная» бухгалтерия для банков доказательством надежности не является). С другой стороны, сами банки и прочие кредитные организации, учитывая свои риски, изобретают достаточно сложные и длительные схемы получения кредитов [7, с. 109].

Кроме того, можно согласиться с А. В. Пашковой, выделяющей и проблемы, с которыми сталкиваются банки при кредитовании субъектов малого бизнеса:

- 1) невысокая легитимность малого бизнеса;
- 2) нестабильное финансовое положение;
- 3) отсутствие залогового обеспечения;
- 4) низкая финансовая грамотность представителей малого бизнеса;
- 5) стереотипы и предубеждения представителей малого бизнеса;
- 6) отсутствие должной поддержки на федеральном уровне [8].

Таким образом, собственные финансовые возможности банковского сектора, малопривлекательные, а зачастую и кабальные, условия предоставления кредитов, высокие предпринимательские риски и отсутствие обеспечения у малых фирм значительно ограничивают возможности кредитного финансирования таких предприятий.

Во многом именно это и обуславливает существование наряду с легальным рынком «черного» рынка кредитования малого бизнеса, годовой объем которого оценивается в 8–10 млрд долл., а темпы его развития сопоставимы с ростом рынка легальных кредитов [9].

Еще одной формой внешнего финансирования является паевое (акционерное) финансирование, в общем виде представляющее собой привлечение средств инвесторов для участия в деятельности. Однако не только «единоличные» предприятия, но и малые предприятия в форме обществ (ООО, АО) наталкиваются на определенные трудности,

привлекая долевого капитал. Во-первых, это сложности в поиске подходящего инвестора, так как современный российский малый бизнес по-прежнему малопривлекателен в качестве объекта инвестирования со стороны крупных компаний, различных фондов, страховых и кредитных учреждений и т. п. Как справедливо отмечает Л. Т. Ибадова, «к сожалению, в нашей стране привлечение средств акционеров, прежде всего населения, в широких масштабах невозможно. Для этого необходимо наличие действенных механизмов, обеспечивающих права акционеров, развитой системы негосударственных пенсионных фондов и др.» [2]. Венчурное финансирование, как наиболее подходящее для инвестирования в малые предприятия, ведущие рискованную хозяйственную деятельность, также пока не нашло широкого распространения. Во-вторых, для единоличного предпринимателя дело ограничивается тем, «вправе ли он или нет распоряжаться своим личным имуществом» [10, с. 200]. Кроме того, «при превращении малых предприятий в компании открытого типа становится необходимым раскрывать информацию о себе, что чревато потерей контроля. Доступ широкого круга лиц к данным о результатах и перспективах деятельности выгоден конкурентам. Да и предприниматель, вероятно, не захочет делиться результатами своего труда, поскольку приглашение инвестора – это передача ему прав на часть предприятия» [2].

Тогда, по существу, единственным универсальным источником внешнего финансирования выступает кредиторская задолженность. И именно экономическая трактовка имеет здесь первостепенное значение. Предоставленные поставщиками отсрочки платежа, постоянное наличие непогашенных обязательств перед бюджетом по налогам и сборам, перед внебюджетными фондами, персоналом предприятия и прочие обязательства являются, по словам Й. Х. Пихлера и др., «самым простым способом» малого предприятия покрыть потребности в капитале» [10, с. 198]. Действительно, ни кредиты поставщиков, ни обязательства перед работниками, ни, тем более, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами обычно не требуют никакого обеспечения, а размеры штрафных санкций соизмеримы с величиной уплачиваемых процентов по банковским ссудам.

Далее рассмотрим внутренние источники финансирования малых предприятий.

Основным источником пополнения оборотных средств и источником инновационного развития малых фирм должны в первую очередь служить собственные средства. Й. Х. Пихлер и другие различают два типа внутреннего финансирования: самофинансирование и финансирование за счет высвобождения капитала.

По самым скромным подсчетам, потенциал самофинансирования малого предпринимательства составляет примерно двух-трехкратный объем годовой инвестиционной активности малого бизнеса (по вложениям в основной капитал). К тому же ориентация малых предприятий на собственные источники финансирования является наименее рискованным способом приобретения финансов. Самофинансирование осуществляется через внутренние финансовые ресурсы малых предприятий, которые образуются в процессе их хозяйственной деятельности. В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, которая распределяется на цели накопления и потребления [2].

Однако собственные финансовые возможности для дальнейшего развития имеют далеко не все малые предприятия. Так, по данным Росстата, число убыточных малых предприятий по состоянию на 01.01.2010 г. составило 117 567 ед.

с суммой полученного убытка в размере 273,7 млрд руб. Удельный вес убыточных малых предприятий в общем их количестве составил 23,8 %, т. е. почти 1/4 всех предприятий, в том числе в сельском хозяйстве – 29,7 %, в добыче полезных ископаемых – 38,1 %, в обрабатывающей промышленности и в строительстве – 25,8 %, на транспорте и в связи – 29,4 %, в торговле и сфере услуг – 19,8 %. Для сравнения, по состоянию на эту же дату убыточных доля организаций, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства, составляла 33,5 % [11, с. 94–97]. Характерно, что за последние годы удельный вес убыточных малых предприятий имеет тенденции к увеличению и оценивается отрицательно.

Вторым источником внутреннего финансирования малых предприятий является финансирование за счет высвобождения капитала. Сюда относятся финансирование из амортизационных отчислений (при условии создания соответствующего фонда), финансирование из резервных фондов и финансирование путем возврата капитала. Разберем каждый элемент подробнее.

Сразу необходимо оговориться, что сама по себе амортизация, вопреки расхожему мнению, не создает никакого капитала и не может быть источником средств. Как доказывает проф. Я. В. Соколов, «дело в том, что на результатных счетах, а в конечном итоге – на счете “Капитала”, собираются все доходы. Они естественно покрывают и амортизацию. И люди, особенно экономисты, убеждены, что амортизация накапливает фонд» [12]. В силу сказанного бухгалтерский учет амортизационных отчислений не является финансированием. Финансирование возникает только тогда, когда малое предприятие отдельно резервирует средства в виде амортизационного фонда для последующего осуществления капитальных вложений. И в этом случае, по большому счету, источником внутреннего финансирования являются не абстрактные суммы накопленной амортизации, а вполне конкретная прибыль.

В широком понимании финансовые резервы – это финансовые ресурсы, резервируемые для обеспечения непредвиденных расходов или каких-то специальных потребностей (например, начисление дивидендов). При этом, как правило, резервы создаются для финансирования расходов, которые могут быть понесены не в обязательном порядке, а лишь с определенной долей вероятности. В свою очередь, для покрытия таких вероятных расходов или убытков формируется резервный капитал (фонд) – часть собственных средств предприятия, образуемая за счет ежегодных отчислений от прибыли и используемая строго на определенные цели. В настоящее время в России резервному капиталу как источнику финансирования деятельности малых фирм за редким исключением пока не придается особого значения.

Согласно Й. Х. Пихлер финансирование путем возврата капитала осуществляется через продажу оборудования, материалов, складированных готовых изделий, а также оптимизацию дебиторской задолженности, когда происходит возврат денежных средств, которые можно снова направить на финансирование деятельности малого предприятия [10, с. 204]. В данном ключе определяющая роль принадлежит именно инкассации дебиторской задолженности, так как любая продажа активов, как правило, сопровождается обременением дебиторской задолженности.

Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности малых предприятий РФ за 2000–2009 гг. [11, с. 98] свидетельствует о том, что российские малые предприятия активно используют механизмы наращивания дебиторской задолженности для расширения рынков сбыта и кредиторской задолженности для пополнения оборотных средств (рис. 2).



Рис. 2. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности малых предприятий в РФ за 2000–2009 гг.

Данные диаграммы на рис. 2. свидетельствуют, что за анализируемый период наблюдается существенный рост общей величины дебиторской и кредиторской задолженности, причем на все отчетные даты имело место превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

В 2000–2008 гг. отмечается устойчивый рост дебиторской задолженности – с 1 трлн руб. на конец 2000 г. до 8,3 трлн. руб. по итогам 2008 г. В 2009 г. произошло резкое сокращение размеров задолженности до 5,9 трлн руб. на 30 %. За этот же период кредиторская задолженность возросла почти в 7 раз: с 1,5 трлн руб. на конец 2000 г. до 10,1 трлн руб. на конец 2008 г. А в 2009 г. также наблюдается снижение задолженности до 7,3 трлн руб. на 27 %. Для сравнения сальдированный финансовый результат малых предприятий РФ в 2009 г. составил всего 0,4 трлн руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // Финансы. 2005. № 4. С. 14–16.
2. Ибадова Л. Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
3. О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 гг. : федер. закон от 30 ноября 2011 г. №371-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 49 (часть I, II, III, IV, V). Ст. 7049.
4. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/banks/credit_small_mid_rev/ (дата обращения: 04.05.2012).
5. Корольченко И. В. Кредиты для обслуживания малого и среднего бизнеса становятся доступнее [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
6. Киевский В. Экономика малого предпринимательства [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
7. Ясин Е. Г. и др. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. 220 с.
8. Пашкова А. В. Формы поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
9. Хейнсворт Р. Кредитование или доленое финансирование? [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
10. Пихлер Й. Х., Пляйтнер Х. Й., Шмидт К.-Х. Малые и средние предприятия. Управление и организация. М.: Междунар. отношения, 2002. 280 с.
11. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010 : стат.сб. Росстат. М., 2010. 172 с.
12. Соколов Я. В. Основные средства: их учет, износ и амортизация [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.

REFERENCES

1. Lapusta M. G., Mazurina T. J. The problems of small business lending in Russia // Finance. 2005. # 4. P. 14–16.
2. Ibadova L. T. Financing and lending of small business in Russia: Legal Aspects. [Electronic resource]. SPS 'Garant', 2012.
3. On the federal budget for 2012 and the planned period for 2013 and 2014 : federal law dated November 30, 2011 # 371-FZ // Collection of the RRRF legislation. 2011. # 49 (part I, II, III, IV, V). Article 7049.
4. Lending of small and medium-sized businesses in Russia: the big banks are preparing for revenge [Electronic resource]. Access mode: http://www.raexpert.ru/researches/banks/credit_small_mid_rev/ (date of viewing: 04/05/2012).
5. Korolchenko I. V. Loans to service small and medium businesses are becoming more accessible [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
6. Kievskiy V. Economics of small business [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
7. Yasin E. G. et al. Small Business in Russia: past, present and future. M.: The Foundation «Liberal Mission», 2003. 220 p.
8. Pashkova A. V. Forms of support to small and medium businesses [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
9. Hainsworth R. Lending or equity financing? [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
10. Pichler J. H., Plyaytner H. J., Schmidt K.-H. Small and medium-sized enterprises. Management and Arrangement. M.: International Relations, 2002. 280 p.
11. Small and medium business in Russia. 2010: Statistical yearbook. Rosstat. M., 2010. 172 p.
12. Sokolov Y. V. Fixed assets: their accounting, depreciation and amortization [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.

Анализ изменения размеров превышения кредиторской задолженности над дебиторской свидетельствует об увеличении разрывов между этими показателями. Так, если в 2000–2003 гг. превышение составляло 0,5–0,6 трлн руб., то в 2004–2006 гг. уже 0,9–1,1 трлн руб., а 2007–2009 гг. – 1,5–1,8 трлн руб.

Наблюдаемое уменьшение размеров дебиторской и кредиторской задолженности в 2009 г. при сокращении объемов деятельности малых фирм (за 2009 г. – на 10 %) обусловлено, на наш взгляд, предпринимаемыми усилиями руководства этих предприятий по оптимизации финансового состояния. Разразившийся мировой финансово-экономический кризис заставил малые фирмы перейти к осмотрительной кредитной политике, как вследствие падения платежеспособного спроса на продукцию, так и отказа от кредитования ненадежных партнеров. В свою очередь кредиторы малых фирм в этих условиях также предприняли аналогичные меры для повышения собственной финансовой устойчивости, отказавшись от кредитования таких предприятий. Также можно предположить, что, несмотря на абсолютное увеличение малых предприятий в 2009 г. по сравнению с 2008 г. более чем на 250 тыс. ед., множество малых фирм, имеющих значительную дебиторскую и кредиторскую задолженность, были ликвидированы, а рост количества фирм обусловлен мощным импульсом в посткризисный период цикла и оживлением деловой активности.

Таким образом, и дебиторская, и кредиторская задолженность с экономической точки зрения выступают в качестве источников финансирования деятельности предприятий, причем в силу различных причин, рассмотренных выше, активные и пассивные обязательства выступают основными источниками финансирования деятельности малых фирм.

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ



***ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ,
АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ.***

А. С. Макаренко



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 373.51
ББК 74.200.50

Иванова Елена Ивановна,
соискатель каф. педагогики начального обучения
Елецкого государственного университета им. И. А. Бунина,
директор муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения
«Средняя общеобразовательная школа № 19 с углубленным изучением отдельных предметов»,
почетный работник общего образования Российской Федерации,
г. Старый Оскол Белгородской области,
e-mail: ivalenchik@yandex.ru

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ШКОЛЫ С КАДЕТСКИМИ КЛАССАМИ И ВУЗОМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ГРАЖДАНСКО-ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ НА ОСНОВЕ КУЛЬТУРНО- ИСТОРИЧЕСКОГО КОМПОНЕНТА КАЗАЧЕСТВА

INTERACTION OF SCHOOL WITH CADET CLASSES AND THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE ARRANGEMENT OF THE CIVIL-PATRIOTIC UPBRINGING ON THE BASIS OF CULTURAL-HISTORICAL COMPONENT OF THE COSSACKS

В статье раскрывается опыт взаимодействия муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Средняя общеобразовательная школа № 19 с углубленным изучением отдельных предметов» города Старый Оскол Белгородской области с ФГОУ ВПО «Московский государственный университет им. К. Г. Разумовского» по гражданско-патриотическому воспитанию, осуществляемый на основе культурно-исторического компонента казачества. Автором представлено содержание культурно-исторического компонента казачества в общеобразовательной школе с кадетскими классами. Предлагаются формы работы по духовно-нравственному воспитанию современных школьников, основанные на народной педагогике. Раскрываются направления взаимодействия школы и высшего учебного заведения по организации воспитания. Рассматриваются критерии эффективности гражданско-патриотического воспитания.

The article reveals the experience of interaction between the municipal budget educational institution “The secondary comprehensive school № 19 specializing in learning of some subjects” of Stary Oskol, Belgorod region and the Federal State educational institution of higher professional education “Moscow State University named after K.G. Razumovskiy” in the civil-patriotic education performed on the basis of cultural-historical aspect of the Cossacks. The author has presented the content of the cultural and historical component of the Cossacks at the secondary school with the cadet classes. The forms of activity for spiritual and moral education of the contemporary school-children based on national pedagogics are proposed. The fields of cooperation of school and higher educational institution in the arrangement of the upbringing are revealed. The criteria of efficiency of the civil-patriotic education are reviewed.

Ключевые слова: гражданско-патриотическое воспитание, духовно-нравственное воспитание, кадетские классы, культурно-исторический компонент, казачество, общеобразовательная школа, народная педагогика, формы работы, направления взаимодействия, эффективность воспитания, критерии.

Keywords: Civil-patriotic education, spiritually-moral education, cadet classes, cultural-historical aspect, the Cossacks, comprehensive school, national pedagogics, forms of activity, fields of cooperation, efficiency of upbringing, criteria.

Проблема выбора эффективных форм гражданско-патриотического воспитания – актуальный вопрос педагогов-практиков. Анализ результатов социально-педагогических

исследований по изучению нравственных качеств личности, проведенных среди граждан России возраста с 14 до 30 лет в 2004–2009 гг. приводит к результатам, которые сложно воспринимать и принимать. Типичный представитель современной учащейся молодежи, по выводам исследователей, – «разумный эгоист», для которого на первом месте стоят личный успех и благополучие свое и близких. Основные составляющие нравственно-психологического профиля его личности: выраженная прагматичность ценностных ориентаций, размытость морально-нравственных ориентиров, пассивность, безволие, инфантилизм [6, с. 104]. Для большинства школьников и студентов низка значимость такого качества гражданина, как «готовность жертвовать своими интересами в пользу общества, государства» [5, с. 99]. Общегражданские, социальные проблемы, отношение к которым во многом характеризует личность как гражданина, меньше всего беспокоят молодежь [8, с. 46]. Исследования, неоднократно проводимые в Белгородской области, доказывают, что ценности индивидуалистического характера, ставшие приоритетными у молодых людей в первой половине 1990-х годов, доминируют и в настоящее время [1, с. 110–111]. Учитывая эти выводы, становится понятно, что требуется целый комплекс методов традиционной и народной педагогики для преодоления нравственного кризиса среди молодежи. Нужны новые подходы к формированию у молодого поколения нравственных качеств личности, патриотизма, готовности к службе в вооруженных силах.

Одним из путей выхода из нравственного кризиса 90-х годов XX столетия стало возрождение в России кадетского образования. В Белгородской области первые кадетские классы были созданы в 1995 году в средней школе № 19 города Старый Оскол. Создание в 1996 году на базе школы кадетского корпуса «Виктория», объединяющего в настоящее время 19 классов из 20-ти в параллели 5–11, развитие кадетского образования в последующие годы, позволило решить некоторые задачи. Удалось повысить уровень дисциплины, преодолеть детскую преступность, занять школьников во второй половине дня интересной деятельностью, повысить мотивацию к обучению, нацелить выпускников кадетских классов на получение военных профессий и службу в армии. Однако, по результатам социально-педагогической диагностики, проведенной в выпускных кадетских классах школы в 2008 году по образцу социально-педагогического исследования в Тюменской области [2, с. 46], стало ясно, что сохраняется целый ряд проблем:

1. Недостаточно высокий уровень сформированности гражданско-патриотического сознания (75 % выпускников в основу иерархии ценностей ставили не общегражданские и социальные, а витальные потребности – «мое будущее», «материальное положение», «состояние здоровья», «обеспеченность жильем»); 54 % выпускников 11-х классов не желали служить в армии; 22 % считали для себя привлекательной идею отъезда за границу на постоянное место жительства).

2. Недостаточная готовность личности к активному участию в решении общественных и социальных задач (невысокая активность участия школьников в социальных акциях – 26 %).

Кроме примера организации гражданско-патриотического воспитания на основе традиций кадетского образования, педагогический коллектив школы вдохновила идея использования в воспитательной работе культурно-исторических традиций казачества. Верность Отечеству, сочетание вольнолюбия и высокого чувства ответственности, следование христианским заповедям, уважение к старшим, семейные традиции, свойственные казачеству, в исторические периоды развития нашей Родины являлись мощным фактором воспитания молодого поколения. Формирование и накопление данного духовного опыта в течение столетий характерно и для Белгородчины – места исторического расселения служилого казачества. В связи с этим был намечен перспективный путь решения обозначенных проблем – создание практико-ориентированной модели образования, базирующейся на систематической учебно-воспитательной работе по формированию гражданской позиции личности на традиционных духовных ценностях, на традициях кадетского воспитания и историко-культурных традициях казачества.

В основу исследования, организованного в школе по данному направлению, были положены идеи Т. И. Шамовай, П. И. Третьякова, Н. П. Капустина, раскрывающие роль педагогической системы в формировании и развитии личности ребенка [7, с. 21]; работы исследователей кадетского образования В. М. Крылова, В. В. Семичева, которые показывают развитие гуманистических принципов в образовании дореволюционных кадетских корпусов на последнем этапе их деятельности [4, с. 97–99]; исследование В. А. Гурковского, подчеркивающего роль православной религии в духовно-нравственном воспитании кадет [3, с. 39]; материалы деятельности современных казачьих кадетских школ-интернатов.

В 2008 году в школе был открыт 9-й казачий кадетский класс. В 2011 году сформированы 9, 10, 11-е классы. Взаимодействие школы с Московским государственным университетом технологий управления им. К. Г. Разумовского, позволило организовать преемственность школьного и вузовского образования по гражданско-патриотическому воспитанию школьников в казачьих кадетских классах. В 2010/2011 учебном году в учебные планы университета был введен казачий компонент. Его тематика включает такие проблемы, как казачество в социально-политической и экономической структуре современного общества, казачество и федеральная властно-управленческая реформа, традиции и обычаи казаков в нравственном и патриотическом воспитании молодежи, использование традиционных казачьих технологий в области переработки сельхозпродукции и т. д. Разработка содержания казачьего компонента в кадетских классах школы была организована на основе рекомендаций университета.

Особенность воспитательной системы МБОУ «Средняя общеобразовательная школа № 19 с углубленным изучением отдельных предметов» состоит в комбинировании методов кадетского воспитания и казачьей педагогики с традиционными методами: интеграции кадетского и казачьего компонентов в процесс обучения, во внеклассную, внеурочную работу и в систему дополнительного образования. Культурно-исторический компонент казачества реализуется через изучение истории казачества, казачьих традиций и фольклора, обучение основам казачьего боя «Казачий спас» и представляет собой комплекс воспитательных мер, осуществляемых в диапазоне учебный процесс – внеурочная работа – внеклассная работа – дополнительное образование.

В учебном процессе используется приложение к рабочим программам истории России, в которых выделен модульный блок по теме казачества. Внеурочная работа осуществляется в научном обществе учащихся. Основные направления исследовательских работ: изучение исторических портретов знаменитых казаков и выпускников кадетских корпусов, ставших выдающимися людьми; роль казаков в истории России и родного края; обычаи и традиции казачества. Участие старшеклассников в конференциях и олимпиадах по истории России, физике и математике, организуемых университетом ежегодно, повышает их интеллектуальную компетентность и позволяет сделать осознанный выбор актуальных гражданских профессий в условиях сокращения набора в военные вузы. Количество учеников 9–11-х классов, принявших участие в мероприятиях университета, выросло за три последних года с 11 до 24 %.

Опыт по организации воспитательной работы в казачьих кадетских корпусах был обобщен и аккумулирован университетом в процессе его участия в экспертной оценке материалов, представленных на всероссийский конкурс «Лучший казачий кадетский корпус». Используя эти материалы, педагоги школы включили в воспитательный процесс формы работы, которые имеют практическую ценность. Ежегодно в школе проводятся массовые соревнования по военно-прикладным видам спорта, которые включают в себя состязания, характерные для казаков: подъем гирь, фехтование шашкой, «стенка на стенку».

Вера в Бога являлась главной ценностью, которую воспитывали с детства в ребенке в казачьих семьях, поэтому большое внимание уделяется православию. Особое значение имеет включение в план мероприятий на год праздников, традиционных для казачества: Рождество Христово, Пасха, праздник Иконы Донской Божьей Матери.

Неотъемлемой частью образовательного процесса в школе является дополнительное образование, нацеленное на общее развитие учащихся и совершенствование их внутреннего мира. Казачий компонент введен в содержание следующих дополнительных образовательных программ: «Танцевальное искусство», «Хоровое искусство», «Военная подготовка», «История кадетских корпусов», «Казачий спас». Программа «Казачий спас» рассчитана на учащихся 9–11-х классов. Она включает в себя изучение истории и воинских традиций казачества, овладение техникой рукопашного боя с применением оружия, в том числе холодного оружия казаков. Изучение патриотических песен и казачьего фольклора составляет основу программ художественно-эстетической направленности.

Результативность работы по гражданско-патриотическому воспитанию измеряется не количеством проведенных мероприятий, а степенью готовности и стремлением обучающихся школы к выполнению своего гражданского

и патриотического долга во всём многообразии форм его проявления, умением и желанием сочетать общественные и личные интересы, стремлением вносить реальный вклад в дело процветания Отечества и отражается в регулярных

мониторинговых мероприятиях (анкетирование, социологические опросы школьников, учителей, родителей), материалах педагогического наблюдения (табл. 1).

Таблица 1

Оценка эффективности гражданско-патриотического воспитания обучающихся кадетских классов

	Критерий	Показатель критерия	Метод оценки результатов
1	Позитивное отношение к Родине; осознание личной ответственности за судьбу Отечества	Доля проблем общегражданской направленности, волнующая выпускников, превышает долю личностных проблем, выбранных выпускником из предложенных Доля учеников 5–11-х кл., выражающих позитивное отношение к Родине и осознающих личную ответственность за судьбу Отечества	Опрос «Какие проблемы тебя беспокоят больше всего» [2, с. 44–50] Опросник П.В. Степанова и Д. В. Григорьева «Ценностное отношение личности к миру, к людям, к самому себе»
2	Активная гражданская позиция	Доля выпускников 11-х классов, желающих служить в армии Доля учеников 5–11-х классов, принимающих участие в социально значимых акциях; доля учеников, проявляющих при этом инициативу	Анкетирование выпускников об их отношении к армии Педагогическое наблюдение
3	Ориентация выпускников на профессии в сфере государственной гражданской, военной, правоохранительной, муниципальной служб	Доля выпускников, выбирающих профессии в сфере государственной гражданской, военной, правоохранительной, муниципальной служб	Результаты социологического опроса выпускников 11-х кадетских классов о выборе профессии
4	Уровень развития самоуправления	Доля учеников 5–11-х классов, принимающих участие в работе органов ученического самоуправления	Методика профессора М. И. Рожкова

Опыт школы по теме «Гражданско-патриотическое воспитание школьников на основе кадетского и казачьего образования» был обобщен на региональном уровне. Основные результаты исследования представлены на международном съезде руководителей кадетских образовательных учреждений (Белая Церковь, Сербия, 2010), Всероссийских форумах руководителей кадетских образовательных учреждений (Томск, 2009; Вологда, 2011), нашли отражение в материалах, представленных на всероссийский конкурс «Директор и школы-2011», по результатам которого автор стала победителем в номинации «Любимый директор».

Результаты диагностических исследований, ежегодно проводимых в школе, показывают положительную динамику выбранных показателей, что свидетельствует об успешном формировании гражданско-патриотических качеств обучающихся МБОУ «Средняя общеобразовательная школа № 19 с углубленным изучением отдельных предметов», росте их социальной активности, развитии нравственных качеств личности. Один из факторов этой успешности – плодотворное взаимодействие с университетом, носящим имя одного из выдающихся представителей казачества России – К. Г. Разумовского.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бабинцев В. П., Реутов, Е. В. Самоорганизация и «атомизация» молодежи как актуальные формы социокультурной рефлексии // Социологические исследования. 2010. № 1. С. 109–115.
2. Гаврилюк В. В., Маленков В. В. Гражданственность, патриотизм и воспитание молодежи // Социологические исследования. 2007. № 4. С. 44–50.
3. Гурковский В. А. Кадетские корпуса Российской империи. М.: Белый берег, 2005. 263 с.
4. Крылов В. М., Семичев В. В. Звание скромное и гордое – кадет. Исторические и культурные традиции кадетских корпусов России : монография. СПб.: Петербург-XXI век, 2004. 160 с.
5. Хагуров Т. А. Учащаяся молодежь в кризисном обществе // Социологические исследования. 2010. № 11. С. 93–104.
6. Цылев В. Р., Мулина Т. В. Многообразие феномена патриотизма молодых мурманчан // Социологические исследования. 2009. № 6. С. 100–107.
7. Шамова Т. И., Давыденко Т. М., Шибанова Г. Н. Управление образовательными системами. М.: АКАДЕМИЯ, 2002. 384 с.
8. Юревич А. В. Нравственное состояние современного российского общества // Социологические исследования. 2009. № 10. С. 70–79.

REFERENCES

1. Babintsev V. P., Reutov E. V. Self-organization and 'atomization' of the youth as the actual forms of the social-cultural reflection // Sociological researches. 2010. # 1. P. 109–115.
2. Gavriluk V. V., Malenkov V. V. Civic consciousness, patriotism and upbringing of the youth // Sociological researches. 2007. # 4. P. 44–50.
3. Gurkovsky V. A. Cadet corps of the Russian empire. M.: White shore, 2005. 263 p.
4. Krylov V. M., Semichev V. V. The modest and proud title of cadet. Historical and cultural traditions of cadet corps of Russia. Abstract. SPb.: Petersburg-XXI century, 2004. 160 p.
5. Khagurov T. A. Learning youth in the crisis society // Sociological researches. 2010. # 11. P. 93–104.
6. Tsylev V. R., Mulina T. V. Diversity of the phenomenon of patriotism of young citizens of Murmansk // Sociological researches. 2009. # 6. P. 100–107.
7. Shamova T. I., Davydenko T. M., Shibanova G. N. Management of educational systems. M.: ACADEMY, 2002. 384 p.
8. Yurevitch A. V. Moral state of the modern Russian society // Sociological researches. 2009. # 10. P. 70–79.

РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ



**ПРАВО, СВОБОДНОЕ
ОТ ПОЗИТИВИЗМА
(Т. Е. ЕСТЕСТВЕННОЕ),
ИМЕТЬ ДОЛЖНО ТРИ ГЛАВНЫХ
СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ
ПРИНЦИПА: РАВЕНСТВА
(РАВНОЙ МЕРЫ ДЛЯ ВСЕХ),
СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ
И СПРАВЕДЛИВОСТИ
(ИСКЛЮЧЕНИЯ ПРОИЗВОЛА
И ПРИВИЛЕГИЙ).**

Академик В. С. Нерсисяни

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 349.4
ББК 67.407.1

Рыженков Анатолий Яковлевич,
д-р юрид. наук, профессор каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ ЗЕМЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМ ФОНДОМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

THE MODERN LAND POLICY AND MANAGEMENT OF THE LAND FUND IN FOREIGN COUNTRIES

В статье автор анализирует особенности управления земельным фондом в зарубежных странах, рассматривает систему организации учета земельных участков и регистрации прав на них. В результате исследования приходит к выводу о критериях эффективности систем учета земельных участков и регистрационных систем в части обеспечения надежности и гласности оборота земельных участков, гарантирующего доступ различных субъектов к земельному фонду страны и способствующего надлежащей охране приобретаемых прав на земельные участки, соблюдению законных прав и интересов в земельно-правовой сфере.

In article the author analyzes features of management of the land fund in foreign countries, reviews the system of arrangement of accounting of the land plots and registration of the rights for the land plots. As a result of the research the author has come to the conclusion about criteria of efficiency of the systems of accounting of the land plots and the registration systems with regards to providing for reliability and publicity of the land plots turn-over securing the access of different entities to the land fund of the country and promoting the appropriate protection of the acquired rights for the land plots and observation of the legal rights and interests in terms of the land-legal sphere.

Ключевые слова: земельный фонд, земельная политика, учет земель, регистрация прав на земельные участки, право собственности, модельный закон, недвижимое имущество, земли сельскохозяйственного назначения, природная среда, земля.

Keywords: land fund, land policy, accounting of the lands, registration of the rights for the land plots, property right, pilot law, real estate, lands of agricultural purpose, natural environment, land.

В эпоху глобализационных процессов в экономической, политической и культурной сферах возрастает важность проведения исследований сравнительного анализа законодательства различных стран в сфере землепользования и охраны земли как природного ресурса. Исходя из статистических данных и аналитических выводов ведущих ученых, можно отметить, что мировой земельный фонд в основном используется для ведения сельского хозяйства или жилой застройки. Однако несмотря на все большее расширение территориальной сферы деятельности человека, большая часть суши не эксплуатируется как производственный ресурс, поскольку занята горами, лесами, пустынями, ледниками, болотами. Данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, которые приводит В. В. Вольский, свидетельствуют о том, что «земельный фонд планеты составляет 13,5 млрд га., из них земли

сельскохозяйственного назначения – 37 %, в том числе под пашню и многолетние культуры – 11 %, а именно они дают 80 % продуктов питания» [1, с. 235]. Данные экономико-географические условия порождают необходимость принятия законов о земле и дифференциации правового режима земель с целью оптимизации процесса управления земельным фондом страны и рационального использования имеющихся земельных ресурсов. Как правило, в зарубежных странах для решения вопросов, связанных с использованием и охраной земель, создается государственный орган или несколько государственных структур, которые определяют земельную политику. Однако при всем при этом ни в одной стране мира нет структуры власти, которая полностью отвечала бы за все связанные с землей правовые, финансовые и экологические вопросы, и, как следствие, процесс управления земельным фондом и принятия решений в этой сфере становится недостаточно эффективным. Это проблема организационного характера типична не только для Российской Федерации, но и многих других стран.

В зависимости от уровня развития земельно-правовых институтов зарубежные страны могут быть разделены на две группы: страны с развитой рыночной экономикой и стабильным правовым регулированием земельных отношений и страны, в которых осуществляются земельные реформы. В странах с развитой рыночной экономикой правовое регулирование земельных отношений давно приобрело стабильность и сравнительно высокий уровень. Основным институтом земельного права в этих странах является институт права собственности, оказывающий определяющее влияние на все другие институты зарубежного земельного права, в силу чего он занимает центральное место и в самом земельном законодательстве зарубежных стран, и в земельно-правовой литературе [2, с. 255]. В развивающихся странах до сих пор существуют проблемы, связанные с учетом земельной недвижимости, приобретением и осуществлением права собственности на земельные участки и в целом управлением земельным фондом.

Система организации учета земельных участков и регистрации прав на них в отдельных странах действительно заслуживает внимательного рассмотрения. В мировой практике земельные участки признаются объектами недвижимости и подлежат учету, а сделки, совершаемые с ними, подлежат государственной регистрации. Таким образом, признается тесная взаимосвязь между учетом земельных участков и регистрацией перехода прав на них (осуществлению сделок с ними). Этот подход обеспечивает гарантии для собственников при защите их земельных прав и, конечно же, возможность применять налоги в отношении недвижимых объектов.

Системы регистрации прав на недвижимое имущество имеют свои особенности. В российской литературе различают две основные системы регистрации: актовая система, то есть система регистрации актов о сделках с недвижимостью, и титульная система – система регистрации прав на недвижимое имущество. Как отмечает Н. Н. Никонов, «основным признаком, по которому различаются системы укрепления прав на недвижимое имущество в странах европейской цивилизации, включая и страны Американского, некоторые страны Африканского континентов, Юго-Восточной Азии и Австралии, является то, какую роль в охране прав на недвижимое имущество играет государство: берет ли оно это на себя или предоставляет владельцам этих прав самим заботиться об их охране» [3, с. 34].

Необходимо отметить тот факт, что в актовой и титульной системе акценты расставлены между субъектом и объектом права на земельный участок соответственно. Ярким примером актовой системы являются французские реестры. Характерной чертой французской регистрационной системы является ее ведение по субъектному принципу: записи заносятся в реестр сообразно фамилиям управомоченных лиц, а не объектам, на которые устанавливаются права. Само по себе такое ведение реестра хоть и несколько затрудняет выяснение юридического состояния конкретной недвижимости, но при должной организации работы, отлаженной за два века существования системы, не влечет существенных проблем для гражданского оборота.

Французская система регистрации права не предусматривает наличия Поземельной книги как таковой, поскольку основной информационной ячейкой в этой системе выступает не земельный участок (поземельная собственность), а правообладатель. Так сложилось, что регистрационные книги, в которых регистрационные записи о правах на недвижимость группируются на «листе», открытом на правообладателя, получили название «Ипотечные книги». Во Франции в каждом судебном округе имеется особое бюро, называемое «Conservation des hypothèques» – «Хранилище ипотек», где совершаются и централизуются все формальности и действия, направленные на укрепление прав поземельной собственности, а также ипотек и привилегий путем внесения записей о них в публичные реестры данного округа. Таким образом, если какое-либо лицо владеет недвижимостью, находящейся в различных округах, то в каждом из них на него открыт лист регистрации прав, а единого реестра прав лица на всю недвижимость, которой он владеет, не существует. Аналогичная система регистрации распространена в странах романской правовой семьи, это, прежде всего Бельгия и Люксембург, Мальта, Италия, Польша [2]. Актная система распространена в большинстве штатов США. Она предполагает, что при регистрации фиксируются дата и время сделки определенного содержания между конкретными лицами, а особого внимания оценке правомочности сторон или предмета сделки не уделяется. При этом огромный риск по этой сделке несет покупатель недвижимости. Государство не проверяет законность сделки, тем самым не ручается за ее последствия. Титульная система в этом отношении представляется более надежной, поскольку ее основная цель – не только удостоверить право собственности на земельный участок, но и проверить его законность. Тем самым гарантируется соответствие оснований перехода титула (права) правовым источникам, действующим в государстве. Для данной системы регистрации характерны требования о наличии оснований удостоверения титула.

В зависимости от юридической основы различают три формы титула: 1) решение юриста, удостоверенное соответствующим образом; 2) страховой полис на титул (страхование титула – защита собственника от финансовых потерь, возможных в случае наличия прав третьих лиц или каких-либо обременений, связанных с объектом недвижимости, существующих, но неизвестных собственнику в момент покупки страхового полиса); 3) система Торренса – разновидность системы юридического кадастра – метод регистрации титула, в котором чистота титула устанавливается правительственным агентством, которое затем регистрирует титул и выдает собственнику удостоверение титула как юридическое обоснование его прав [5, с. 76].

Система Торренса, являясь разновидностью титульной системы, представляется нам наиболее надежной с точки зрения степени гарантированности государством прав добросовестного приобретателя земельного участка. Она в различной степени реализована в Австралии, Канаде (за исключением штата Квебек), Великобритании, Новой Зеландии, Сингапуре, в некоторых штатах США, Тунисе, Алжире и др. Ее отличительной особенностью является то, что запись в поземельную книгу о возникновении вещного права на земельный участок является основанием его возникновения и имеет абсолютную юридическую силу. Регистрация права собственности на земельный участок является добровольным актом и обязательна только в двух случаях: а) если частное лицо получило землю в собственность от государства после введения в действие Real Property Act; б) если владелец в рамках соответствующей процедуры добровольно подчинил свою недвижимость действию Real Property Act [6, с. 67].

Важно понять, что моментом возникновения права на земельный участок является не момент заключения и подписания договора об отчуждении права собственности на земельный участок (он не имеет значения для перехода прав), а момент внесения записи в книгу, начиная с которого лицо является действительным, бесповоротным собственником в отношении земельного участка. Внесение записи сопровождается составлением копии поземельной книги (талона), которая выдается собственнику участка. Таким образом, на руках у собственника имеется точная копия поземельной книги по его участку. При необходимости отчуждения участка либо установления какого-либо ограниченного права на него стороны заключают соответствующее соглашение, запись об этом вносится собственником в талон, после чего он передается приобретателю. Любая запись в поземельной книге возможна только при условии предъявления талона. По его предъявлению вместе с соглашением в регистрационное учреждение старый талон, а также его точная копия в поземельной книге уничтожаются, при этом листы из поземельной книги изымаются, и составляются новый лист и новый талон. Таким образом, в случае возникновения спора оспаривать оказывается нечего. Поэтому в системе Торренса действует принцип неоспоримости записи в реестре. Вместе с тем законом предусмотрен ряд гарантий прав собственника: если владелец лишается собственности или другого имущественного интереса в результате совершения неправомерного действия или ошибки в процессе регистрации по вине регистратора, то он имеет право требовать компенсацию и может предъявить в суде иск к главному регистратору (или руководству центра по регистрации) о возмещении убытков, однако требовать возврата земельного участка он не может [4].

При анализе мирового опыта мы приходим к выводу о том, что для защиты права собственности на земельные участки необходима эффективная система учета земельных участков и регистрационная система, которая гарантировала бы надежность и гласность гражданского оборота, была бы доступна для всех участников гражданских отношений, содержала бы объективную информацию об объекте (земельном участке) и правопритязаниях на него (вещных правах, правообладателе и обременениях), а также гарантировала соблюдение законных прав и интересов в земельно-правовой сфере.

Одним из самых актуальных вопросов, связанных с земельной недвижимостью, является вопрос о пределах использования земель в обороте и возможности приобретения земельных участков гражданами иностранных государств. Подход иностранных государств в этой сфере неоднозначен. Сходство между ними проявляется в том, что практически ни одно государство не закрепляет в своей конституции абсолютное равенство права собственности на землю своих граждан и иностранцев [7, с. 43]. Различие заключается в степени ограничения возможностей иностранных граждан по приобретению прав на земельные участки. Страны можно разделить на группы в зависимости от того, насколько либеральна земельная политика в отношении иностранных граждан: 1) государства, в которых запрещена продажа иностранным лицам земельных участков (Тайланд, Абхазия и др.); 2) государства, в которых приобретение в собственность земельных участков иностранными лицами допускается, но с соблюдением определенных ограничений (большинство стран мира, в том числе Россия, Китай, Франция, ФРГ, Япония и др.); 3) страны, где нет нормативных запретов о предоставлении иностранцам земли в собственность (Чехия и некоторые страны Евросоюза и Африки). Наиболее распространенными земельными правами являются право собственности и право аренды. Как отмечается в юридической литературе, «при законодательном закреплении частной собственности на землю различных категорий и введении правил и условий их использования и хозяйственного оборота, в большинстве экономически развитых стран государство всемерно стимулирует внедрение аренды как формы земельного права» [8, с. 56].

Страны романо-германского типа. В Федеративной Республике Германии правовое регулирование земельных отношений осуществляется на основе положений Германского гражданского уложения (далее – ГГУ) и отдельных законов. Законодательно признаны все формы собственности на землю, при этом в частной собственности находится более 90 % земель [9].

В статье 14 Конституции ФРГ предусмотрена особая охрана права собственности со стороны государства. Право собственности на землю регулируется параграфом 903 ГГУ. В соответствии с первым абзацем этого положения собственник может распоряжаться вещью по своему усмотрению и устранять любое вмешательство, но только в том случае, если этому не препятствует закон или права третьих лиц. Примечательно, что здания рассматриваются как составные части землевладения, и, таким образом, на них тоже распространяется действие земельного права [10].

Германское земельное право устанавливает законодательное регулирование оборота земель сельскохозяйственного назначения и лесного фонда, предусматривающего запрет на дробление лесных и сельскохозяйственных участков, их отчуждение с изменением целевого назначения и обеспечивающее развитие высокоэффективного агропро-

мышленного производства в интересах общества. Сельхозпроизводителям предоставляется приоритетное право на приобретение сельскохозяйственных угодий по сравнению с лицами, не занятыми в сельском хозяйстве. Аналогичные условия по продаже земель сельскохозяйственного назначения в собственность исключительно под цели развития сельхозпроизводства и профессиональные требования к собственникам земель действуют в Швеции, Франции, Италии, Испании, Норвегии. В целом законодательство запрещает изъятие сельскохозяйственных земель на несельскохозяйственные цели. Есть и специальный закон о планировании землепользования, который в государственных интересах предусматривает возможность по отводу земель в определенных пределах для строительства дорог, общественных сооружений и т. д. [11, с. 44].

Во Французской Республике правовые основы регулирования земельных отношений заложены в Гражданском кодексе Франции (Кодексе Наполеона) 1804 года. Книга II ГК Франции посвящена имуществам и различным видоизменениям собственности. В ст. 518 ГК Франции земельные участки отнесены к недвижимому имуществу в силу природы. В рамках французской правовой системы земельный участок можно иметь на праве собственности, или на простом праве пользования, или обладать правом требования выполнения земельных повинностей (сервитутов). При этом последнему праву уделяется большое внимание: в ГК Франции имеется отдельный титул, посвященный сервитутам и земельным повинностям.

Содержание правовых норм в этой части сводится к установлению пределов права собственности на земельные участки и его ограничению правами третьих лиц. Например, согласно ст. 639 ГК Франции сервитут происходит или из естественного расположения участков, или из обязательств, установленных законом, или из соглашения между собственниками. Собственник нижележащего участка не может воздвигать плотину, которая препятствовала бы этому стоку. Собственник вышележащего участка не может делать ничего, что отягощало бы сервитут нижележащего участка (ст. 640 ГК Франции) [12, с. 227].

Для земельного права Франции характерен дифференцированный подход к правовому режиму земель в целях их охраны и рационального природопользования. Законодательством установлена система, при которой требуется разрешение властей при совершении земельных сделок с появлением новых землепользователей (договора купли-продажи или аренды). Такая своеобразная система контроля за сменой фактических землепользователей позволяет определять субъектов земельных прав и в случае нарушения законодательства справедливо распределить ответственность. В стране активно создаются семейные фермы, при предоставлении земельных участков в целях ведения семейного фермерского хозяйства учитываются опыт работы в сельском хозяйстве и соответствующая аграрная квалификация, в целях сохранения качества земель предпочтение отдается наиболее квалифицированным фермерам. В среднем предельная площадь таких хозяйств составляет не менее 25 га, по разрешению Минсельхоза Франции установлен региональный коэффициент в 30 % по отклонению от этой цифры. Максимальный размер хозяйства не установлен, но при увеличении размеров хозяйств, выходящих за два минимальных (путем покупки земли или ее аренды), фермер должен получить разрешение властей. Аналогичное разрешение требуется, если ферма размером в 2 минимальных будет сокращаться [11, с. 43].

В других странах Европейского Союза порядок приобретения земельных участков и недвижимости иностранными гражданами носит разрешительный характер, но есть и исключения из правил. Например, в Польше разрешительный порядок не распространяется на иностранных физических лиц, имеющих место жительства в данном государстве; в соответствии с польским Законом о приобретении недвижимости иностранцами 1920 г. [13] они могут приобрести земельные участки, за исключением объектов на приграничных территориях, если им был выдан вид на жительство или разрешение на пребывание как долгосрочному резиденту Европейского Союза и после этого они прожили в Польше не менее 5 лет [14, с. 271].

Ограничения на приобретение земли действовали в Чехии, но в настоящее время иностранные граждане могут приобретать в собственность даже земельные участки сельскохозяйственного назначения и лесные угодья. Отмена ограничений связана со вступлением Чехии в ЕС и подписанием Акта условий вступления в ЕС (неотъемлемая часть Договора о вступлении Чехии в Евросоюз). В мае 2011 года истекло действие временного постановления правительства, содержащего запрет на продажу иностранцам сельскохозяйственных земель и лесных участков [15].

В странах англосаксонского типа (США, Великобритания, Новая Зеландия и т. д.) земельное законодательство не выделяется в виде отдельных нормативных актов или их частей, а земельные отношения регулируются в основном общим правом, которое сформировалось ещё во времена феодальной Англии, а потому многие средневековые правила-прецеденты общего права сохранили в той или иной степени значение для современного права собственности на земельные участки.

Управление земельными ресурсами строится на данных из Земельного реестра её Величества (Her Majesty Land Register), основанного ещё в 1862 году, который представляет собой реестр титулов на землю и другие объекты недвижимости и содержит юридические сведения о сделках с земельными участками на территории Англии и Уэльса. В Шотландии также действует система регистрации земель (Land Registration system), которая отражает юридические титулы и ограничения прав на земельные участки. Это позволяет вести учет земель и служит гарантией законных прав собственников. В Великобритании земля и земельные участки юридически являются собственностью Королевы, поэтому гражданам они предоставляются на других вещных правах. Право владения (seizin) земельным участком в англо-американских странах фактически включает все правомочия собственника и соответствует принятому в континентальной правовой семье праву собственности (ownership). Земельный участок и здания, расположенные на нем, считаются единым объектом недвижимости.

В англо-американской правовой системе имеют место различные титулы на землю. Традиционно их разделяют на две группы: первая – титулы, связанные с правом собственности (право собственности (fee simple absolute); право собственности, ограниченное в порядке наследования и отчуждения (fee conditional, fee-tail); пожизненное владение (life estate), вторая – титулы, называемые «несвободным держанием» земельных участков (срочная аренда, аренда с пролонгацией, бессрочная аренда и аренда с согласия собственника) [16, с. 119]. Сведения о переходе прав на земельные участки вносятся в Земельный реестр. Британское законодательство не предусматривает каких-либо ограничений на покупку недвижимости иностранцами. Иностран-

ные граждане и юридические лица имеют право приобретать земельные участки на различных титулах.

В японской правовой системе земельные правовые нормы занимают свое место: ввиду того что земельные ресурсы страны сильно ограничены и плотность населения в стране увеличивается (особенно по причине развития строительства городских территорий и миграции населения из районов крупных промышленных аварий), земли сельскохозяйственного назначения становятся наиболее важным объектом охраны со стороны государства. Посему все правовые вопросы, связанные со сменой правообладателя земельного участка – собственника или арендатора, решаются с активным участием государственных органов и при их согласии. Законодательство Японии весьма строго в отношении претендентов на земельные участки сельскохозяйственного назначения: во-первых, собственник земли должен самостоятельно обрабатывать всю ту землю, которую он имеет и арендует; во-вторых, существует требование к землепользователю (хотя бы одному из членов крестьянского хозяйства) быть постоянно занятым сельскохозяйственным производством на этой ферме; в-третьих, законом установлены предельные размеры сельскохозяйственных угодий после приобретения или аренды. Так, их общая площадь должна быть не менее 0,5 га (2 га на Хоккайдо) или больше, за исключением отдельных случаев ведения особо интенсивного типа производства; в-четвертых, крестьянин должен постоянно не только работать, но и жить на ферме, иметь квалификацию, финансовые и прочие возможности для ведения эффективного производства на всей площади фермы. Если гражданин удовлетворяет всем этим требованиям то он признается «физическим сельскохозяйственным лицом», соответственно, им не может быть иностранный гражданин [11, с. 47].

В целом, унификация права затрагивает земельное законодательство многих стран, происходит интеграция наиболее эффективных правовых институтов в современные правовые системы, в связи с этим земельное национальное законодательство многих стран совершенствуется с учетом положительного мирового хозяйственного опыта. Большую роль в этом процессе играют международные документы в сфере землепользования и охраны окружающей среды. Международных документов, определяющих общие принципы формирования земельной политики в мировом масштабе, не так уж много. Основным документом в этой сфере является Хартия Земли 2000 года – декларативный акт, выступающий основой для принятия международных и национальных правовых актов, договоров, соглашений для выработки юридических норм земельных отношений.

В Докладе о развитии человека за 2003 год, подготовленном в рамках программы развития ООН (ПРООН), отмечается, что в целях развития мирового сообщества, сформулированных в Декларации тысячелетия, необходимо «обеспечить гарантии землепользования, защищающие права фермеров и стимулирующие их к инвестированию в улучшении земель. Для таких мер требуется взаимодействие между государством и частным секторами, направленное на поощрение развития сельских районов, в том числе путем имеющих важнейшее значение инвестиций на нужды развития сельского хозяйства, науки и техники».

Для предоставления неимущему сельскому населению гарантированного доступа к земельным ресурсам нужна аграрная реформа. В странах Африки, расположенных к югу от Сахары, и в Южной Азии женщины, производящие значительные объемы продуктов питания, до сих пор

не имеют гарантированных прав на землепользование [17, с. 27]. Необходимо отметить, что Организация Объединенных Наций в целом уделяет большое внимание проблемам, связанным с развитием правовых принципов землепользования и охраной земель в мировом масштабе, а не только на уровне отдельных регионов. Под эгидой данной организации принимаются важнейшие международные правовые акты, применяемые в земельно-правовой сфере. Например, в 1994 году была принята Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием, которая направлена на объединение усилий различных стран в процессе комплексного развития земельных ресурсов в засушливых, полусухих и сухих районах в интересах устойчивого развития и связана с предотвращением и/или сокращением масштабов деградации земель, восстановлением частично деградировавших земель, восстановлением пострадавших от опустынивания земель и т. д. В 2003 году Россия присоединилась к данной конвенции [18].

Отдельные специализированные организации ООН осуществляют разработку международных документов, связанных с использованием земель сельскохозяйственного назначения. В пример можно привести Продовольственную и сельскохозяйственную организацию ООН (ФАО, т. е. Food and Agriculture Organization, FAO), которая действует в качестве ведущего учреждения, занимающегося проблемами развития сельских регионов и сельскохозяйственного производства. Результатом работы этой организации стало принятие Международного кодекса правил по распределению и использованию пестицидов (с изм. принят. 25-й Сессией Конференции ФАО в ноябре 1989 г.). В Кодексе описывается доля ответственности различных представителей обществ, включая правительственные органы, отдельных представителей или региональные организации, промышленные, торговые или международные учреждения в их совместной работе по выявлению пользы от необходимости и допустимости применения пестицидов без значительных вредных последствий для человека и окружающей среды. В документе подчеркивается необходимость объединенных усилий правительственных органов

экспортирующих и импортирующих стран в поощрении мероприятий, которые обеспечивают эффективное и безопасное применение пестицидов и уменьшение ущерба для здоровья и окружающей среды в случае их неправильного использования. Этот международный акт способствует не только производству безопасной продовольственной продукции, но и сохранению плодородия земель сельскохозяйственного назначения, которые выделены в отдельную категорию и охраняются особым образом практически во всех странах мира.

Единой земельной политики стран – участниц Содружества Независимых Государств, куда входит и Россия, способствует разработка модельных законов. Модельный закон имеет рекомендательный характер, принимается обычно международной организацией в целях унификации законодательства разных государств или субъектов федерации и свидетельствует о том, что страны ориентируются на согласованную законодательную деятельность. На сегодняшний день принято около 300 модельных законов в СНГ. Подобный акт был принят и в земельной сфере Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств от 4 декабря 2004 г. № 24 – «О модельном Земельном кодексе для государств – участников СНГ». Модельный Земельный кодекс выступает образцом для законодателей стран СНГ, которые ещё не приняли специального земельного законодательства в своей стране. Он регулирует земельные отношения на территории государства, направлен на охрану прав на землю граждан и юридических лиц, создание условий для рационального ее использования и охраны, воспроизводство и повышение плодородия почв, сохранение и улучшение природной среды, эффективное развитие различных видов хозяйствования на земле на базе использования разнообразных форм собственности, укрепление законности в земельных отношениях. Разработка и принятие подобных международных актов будут способствовать проведению единой земельной политики на международном уровне и в отдельных регионах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вольский В. В. Социально-экономическая география зарубежного мира. М.: ДРОФА, 2001. 190 с.
2. Управление земельными ресурсами в Европе: тенденции развития и основные принципы. Нью-Йорк; Женева: Издание ООН, 2005. 146 с.
3. Никонов П. Н., Журавский Н. Н. Недвижимость, кадастр и мировые системы регистрации прав на недвижимое имущество : аналитический обзор. СПб., 2006. 180 с.
4. Ульяновская Д. Ю. Регистрация прав на недвижимое имущество за рубежом // Молодежь и наука : сб. материалов VII Всерос. науч.-технич. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 50-летию первого полета человека в космос / отв. ред. О. А. Краев. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/index.html> (дата обращения: 31.03.2012).
5. Экономика недвижимости : учеб. пособие / сост. Д. В. Виноградов. Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2007. 136 с.
6. Безбах С. В. Регистрация вещных прав на недвижимое имущество в Англии и США. М., 1984. 222 с.
7. Конституции государств Европы: в 3-х т. Т. 1–3 / под ред. Л. А. Окунькова. М.: НОРМА, 2007.
8. Государственное регулирование земельных отношений за рубежом / под ред. Л. И. Кошкина. М.: Трида Плюс, 2001. 180 с.
9. Заседание Государственного совета № 7 «О регулировании оборота земель сельскохозяйственного назначения» // Государственный совет РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/stcdocs/30890.shtml> (дата обращения: 31.03.2012).
10. Выступление А. Тойбера, начальника отдела сельского хозяйства Посольства ФРГ // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dpr.ru/journal/journal_6_5.htm (дата обращения: 31.03.2012).
11. Назаренко В. И. Зарубежный опыт функционирования земельного рынка // Имущественные отношения в РФ. 2003. № 8.
12. Новый Гражданский процессуальный кодекс Франции / отв. ред. А. Довгерт; пер. с франц. В. Захватаев. Киев: Истина, 2004. 544 с.
13. O nabywaniu nieruchomości przez obywateli: Ustawa z 24.03.1920 // Tekst jedn. Dziennik Ustaw. 2004. # 167. P. 1758.
14. Право собственности на землю в России и ЕС: правовые проблемы : сб. ст. / отв. ред. И. А. Иконичкая. М.: Волтерс Клувер, 2009. 288 с.

15. Агентство недвижимости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cz-estate.pro/news/v-2011-godu-inostrancy-smogut-pokupat-v-chehii-zemlyu-i-lesnye-ugodya.html>. (дата обращения: 31.03.2012).
16. Коновалов А. В., Толстой Ю. К. Право собственности на недвижимость по англо-американскому праву: по книге Д. Криббета «Принципы права собственности» // Известия вузов. Сер.: Правоведение. 1995. № 2.
17. Доклад о развитии человека за 2003 год. Нью-Йорк: ООН, 2003.
18. О присоединении Российской Федерации к Конвенции Организации Объединенных Наций по борьбе с опустыниванием в тех странах, которые испытывают серьезную засуху и/или опустынивание, особенно в Африке : постановление Правительства РФ от 27 мая 2003 г. № 303 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 22. Ст. 2167.

REFERENCES

1. Volsky V. V. Social-economic geography of the foreign world. M.: DROFA, 2001. 190 p.
2. Management of the earth resources in Europe: trends of development and major principles. New York; Geneva: Publication of UNO. 2005. 146 p.
3. Nikonov P. N., Zhuravsky N. N. Real estate, cadastre and the world system of registration of the rights for the real estate : analytical review. SPb., 2006. 180 p.
4. Ulyukov D.Yu. Registration of the rights for the real estate abroad // The youth and the science: collection of materials of VII All-Russia scientific-technical conference of students, post-graduate students and young scientists devoted to the 50-th anniversary of the first space flight / editor-in-chief O. A. Krayev. Krasnoyarsk: Siberian federal university. 2011 [Electronic resource]. Access mode: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/index.html> (date of viewing: 31.03.2012).
5. The real estate economics: textbook / composed by D. V. Vinogradov. Vladimir: Publishing house of Vladimir state university, 2007. 136 p.
6. Bezbakh S. V. Registration of the property rights for the real estate in England and the USA. M., 1984. 222 p.
7. Constitution of European countries: in 3 volumes. V. 1–3 / edited by L. A. Okunkov. M.: NORMA, 2007.
8. State regulation of the land relations abroad / edited by L. I. Koshkin. M.: Triada Plus, 2001. 180 p.
9. Meeting of the state council # 7 On the regulation of the turn-over of the lands of agricultural purpose // The RF state council [Electronic resource]. Access mode: <http://archive.kremlin.ru/text/stcdocs/30890.shtml> (date of viewing: 31.03.2012).
10. Speech of A. Toiber, head of the department of agriculture of the FRG embassy // Real estate and investments. Legal regulation [Electronic resource]. Access mode: http://dpr.ru/journal/journal_6_5.htm (date of viewing: 31.03.2012).
11. Nazarenko V. I. Foreign experience of the land market functioning // Property relations in the RF. 2003. # 8.
12. New Civil legal procedures Code of France / editor-in-chief A. Dovgert; translation from French V. Zakhvatayev. Kiev: Istina, 2004. 544 p.
13. O nabywaniu nieruchomosci przez obcokrajowcow: Ustawa z 24.03.1920 // Tekst jedn. Dziennik Ustaw. 2004. # 167. P. 1758.
14. Property rights for land in Russia and EU: legal issues: collection of articles / editor-in-chief I. A. Ikonitskaya. M.: Walters Cloover, 2009. 288 p.
15. Real estate agency [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cz-estate.pro/news/v-2011-godu-inostrancy-smogut-pokupat-v-chehii-zemlyu-i-lesnye-ugodya.html> (date of viewing: 31.03.2012).
16. Konovalov A. V., Tolstoy Yu. K. Property right for the real estate according the British-American law: in compliance with the book D. Kribbet Principles of the property right // News of higher school. Science of law. 1995. # 2.
17. Report about the human being development for 2003. New York: UNO, 2003.
18. About joining of the Convention of the United Nations Organizations on the struggle with deserting of those countries, which suffer serious drought and/or deserting, especially in Africa: decree of the RF Government dated May 27, 2003 # 303 // Collection of the RF legislation. 2003. # 22. Article 2167.

УДК 347.1

ББК 67.408.131

Сибиряков Сергей Львович,

д-р юрид. наук, профессор, проф. каф. специальных юридических наук

Волгоградского института бизнеса,

г. Волгоград,

e-mail: tssib@rambler.ru;

Сибирякова Татьяна Борисовна,

канд. биол. наук, доцент, проф. каф. экономики и управления

Волгоградского института бизнеса,

г. Волгоград,

e-mail: tssib@rambler.ru

РЕЗУЛЬТАТЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА УРОВНЯ ЗАЩИЩЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА И ЕГО ГОТОВНОСТИ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЛИЧНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

RESULTS OF THE COMPARATIVE ANALYSIS OF THE PROTECTION LEVEL OF THE POPULATION OF VOLGOGRAD REGION AND ITS READINESS FOR PROVIDING FOR PERSONAL SAFETY

В статье рассматриваются проблема уровня защищенности населения региона, обеспечения личной и имущественной безопасности граждан, в первую очередь несовершеннолетних и молодежи, а также основные этапы становления, развития и изучения рассматриваемой проблемы в регионе, как в теоретическом, так и прикладном аспекте. Предлагается сравнительный анализ выборочных опросов респондентов, осуществленных в 2004 и 2011 гг. Предлагаются основные выводы по итогам исследования: выявлен высокий уровень недоверия граждан к политике государства в сфере обеспечения безопасности населения; за семь лет выросло гражданское самосознание значительной части населения региона и в первую очередь в областном центре.

The issue of the level of protection of the population of the region, providing for personal and property safety of citizens, first of all – of the under age people and the youth, main stages of establishment, development and examination of the said issue in the region, both from theoretical and applied points of view, has been investigated in the article. The comparative analysis of selective questioning of respondents performed in 2004 and 2001 has been proposed. The main conclusions resulted from the examination have been presented: high level of distrust of the citizens to the state policy in the area of providing for the population safety has been found-out; the civil self-consciousness of significant part of population of the region, first of all in the regional center, grew up for the last seven years.

Ключевые слова: безопасность, население, регион, антикриминальная безопасность, уровень защищенности, личная безопасность, имущественная безопасность, общественная безопасность, государственная безопасность, муниципальный уровень.

Keywords: safety, population, region, anti-criminal safety, protection level, personal safety, property safety, public safety, national security, municipal level.

В ряду потребностей человека одна из основополагающих – это потребность в безопасности, личной и имущественной, т. е. в ощущении защищенности. Подтверждением сказанному служат итоги SMS-голосования, охватившего всю страну и проведенного редакцией газеты «Аргументы и факты» в начале 2012 г. [15]. Из 1 164 читателей, при-

нявших участие в нем, на вопрос «чувствуете ли вы себя в безопасности?» 1 005 человек, т. е. подавляющее большинство, ответили «нет», 54 человека – «да», а 105 дали иные ответы. Данной проблемой в нашем регионе вплотную начали заниматься 20 лет назад, когда под руководством одного из авторов данной статьи С. Л. Сибирякова было осуществлено первое широкомасштабное исследование «Насилие и дети», результаты которого отражены в соответствующей публикации [10]. Исследование было проведено в мае-июне 1993 г. в ряде школ, ПТУ и техникумов в восьми районах г. Волгограда. Всего было проанкетировано около 2 000 детей и подростков в возрасте от 10 до 17 лет. Результаты исследования легли в основу подготовки и опубликования тиражом более 30 тыс. экземпляров двух учебно-методических пособий, как для учащихся [4], так и для учителей, преподавателей дисциплины «Основы безопасности жизнедеятельности» [5]. С 1995 г. на базе юридического лица № 6 г. Волгограда начато преподавание спецкурса «Антикриминальная безопасность человека», который учащиеся лица вскоре назвали «азбукой своей безопасности». Результаты исследования во многом определили стратегию и тактику осуществления уникального не только для нашего региона, но и для всей страны эксперимента по созданию основ комплексной системы непрерывного этико-правового воспитания школьников, защиты их прав и профилактики правонарушений, начиная с первого класса, на базе школы № 75 Красноармейского района г. Волгограда, которая работала по программе «Школа – центр этического и правового воспитания учащихся» (1992–1998). С 1995 по 1998 г. исследования, в том числе по рассматриваемой нами теме, продолжались Криминологическим центром при Администрации г. Волгограда. Дальнейшее развитие разработка данной темы, как в теоретическом, так и в прикладном аспекте, получила на базе Волгоградского филиала Московского университета потребительской кооперации (1999–2003) [7, 8, 11] и НОУ ВПО Волгоградский институт бизнеса, в рамках созданной руководством института при кафедре специальных юридических дисциплин Региональной криминологической лаборатории (2004–2009) [1; 2; 3; 6; 9; 12, с. 228–232; 13, с. 137–142]. С 2008 г. к работе по пропаганде форм и методов обеспечения личной безопасности школьников

и учащихся колледжей стали активно привлекаться подготовленные по специальной программе студенты-волонтеры старших курсов юридического факультета НОУ ВПО ВИБ [14, с. 43–46]. В 2008 г. силами Региональной криминологической лаборатории НОУ ВПО ВИБ осуществлено выборочное анкетирование населения Волгоградского региона по указанной в заглавии статьи теме.

В связи с тем, что данная проблема за истекший период не потеряла своей актуальности, о чем свидетельствуют многократные высказывания Президента РФ, авторами статьи в 2011 г. было осуществлено повторное исследование по аналогичной анкете. Возраст опрошиваемых составил от 18 до 50 лет. Две трети респондентов составила студенческая молодежь (66,4 %), а 33,6 % на момент опроса работали и учились. Опрос показал, что для значительной части опрошенных (46,2 % – в 2004 г. и 45,7 % в 2011 г.) наиболее значимой была и по-прежнему остается «экономическая составляющая» их жизни. Далее следует «духовно-нравственная» (27,4 и 33,6 % соответственно), затем – «политическая» (14,1 и 15,5 %). Кроме того, (11,3 и 5,2 %) респондентов заявили, что «общественно-политическая жизнь» их вообще не интересует.

Таким образом, еще раз подтвержден тезис о том, что значительную часть граждан и особенно молодежи интересуют материальные стороны общественной жизни, т. е. они реально («трезво») мыслящие и рассуждающие прагматики-индивидуалисты. Вместе с тем опрос выявил следующие тенденции: во-первых, снижение более чем в два раза доли тех респондентов, которых раньше «общественно-политическая жизнь вообще не интересовала», во-вторых, рост числа жителей города, для которых важность духовно-нравственной составляющей возросла примерно в 1,5 раза. Во многом эти тенденции являются следствием того факта, что в нашей стране с начала 90-х гг. XX в. духовно-нравственные проблемы были сознательно «задвинуты» далеко на задний план, где остаются и на сегодняшний день.

Сдвиг интересов людей, особенно молодых людей, в материальную сторону во многом определяется и тем, что, по мнению более половины опрошенных (55,3 и 54,8 % соответственно) по-прежнему считают, что «государство ставит свои интересы выше интересов личности и общества». В том, что эти интересы совпадают, уверены лишь (9,1 и 9,7 %) респондентов. Таким образом, менее десятой части опрошенных граждан верят в то, что «интересы государства совпадают с интересами личности и общества». Кроме того, 10,4 и 16,1 % соответственно опрошенных считают, что «государство подчиняет свою деятельность интересам личности и общества». В то же время 25,2 и 19,4 % опрошенных затруднились ответить на данный вопрос, что в определенной степени свидетельствует о том, что эта категория граждан скорее сомневается, чем доверяет своему государству в этом вопросе. Еще более пессимистично выглядят ответы на уточняющий вопрос: «В достаточной ли степени государство защищает «негосударственные интересы» личности и общества». Так, 80,2 и 73,1 % респондентов однозначно ответили – «недостаточно»; затруднились с ответом – 14,8 и 16,1 % опрошенных и 5,0 и 10,8 % указали – «в достаточной степени».

На вопрос «может ли государство обеспечить необходимый уровень личной и имущественной безопасности населения без общественной поддержки» более половины опрошенных (65,2 и 57,1 %) ответили «не может»; «вполне может» – 19,1 и 27,5 % респондентов, а 15,7 и 15,4 % граж-

дан затруднились с ответом на данный вопрос. Таким образом, более половины респондентов по-прежнему сомневаются в способности своего государства защитить их.

Респондентам также был задан вопрос относительно того, какой вид безопасности они считают наиболее важным для себя. В итоге более половины опрошенных (51,6 и 61,8 %) ответили: «личная», далее следовал вариант – «общественная безопасность» (19,7 и 17,3 %), затем – «имущественная» (12,6 и 11,8 %) и «государственная безопасность» (11,2 и 9,1 %). Затруднились ответить на этот вопрос соответственно 4,9 и 0 % опрошенных граждан.

Вместе с тем мы полагаем, что можно объединить более близкие по смыслу и логике два вида безопасности. Тогда получится, что «личная и имущественная безопасность» значима для 64,2 и 73,6 % соответственно опрошенных, а «общественная и государственная» – для 30,9 и 36,6 %.

Из рассматриваемого выше перечня вопросов последовало уточнение, а «следует ли обществу самостоятельно защищать свои интересы и интересы личности». Положительно на него ответили соответственно 61,4 и 79,6 % респондентов, 10,7 и 3,2 % – затруднились с ответом, а 27,9 и 17,2 % подчеркнули: «в этом нет необходимости, поскольку государство должно защищать интересы личности и общества». Результаты опроса также показали, что респонденты видят «слабость (неэффективность) работы действующих общественных объединений в сфере обеспечения личной и имущественной безопасности населения» в следующем:

- в нежелании государства учитывать мнение населения (34,1 и 33,0 % соответственно);
- в отсутствии правовых механизмов учета мнения населения властными структурами (16,8 и 19,4 %);
- в отсутствии ответственности руководящих органов общественных объединений перед их участниками (16,6 и 20,0 %);
- в организации деятельности данных общественных объединений (16,4 и 8,7 %);
- в отсутствии влияния этих объединений на решения властных структур (14,1 и 18,4 %).

Отсюда, по мнению 45,9 и 47,8 % респондентов, есть необходимость в создании автономной неполитической общественной организации по обеспечению личной и имущественной безопасности населения на муниципальном уровне. При этом затруднились определиться по этому вопросу 27,7 и 36,9 % опрошенных, а 26,4 и 16,3 % указали, что не видят необходимости в создании подобного рода объединения.

Из числа опрошенных, которые поддержали идею создания специализированного общественного объединения, считают, что оно призвано:

- оказывать помощь населению в виде различных консультаций (22,7 и 28,6 % соответственно)¹;
- координировать работу действующих на территории Волгоградской области общественных объединений (25,5 и 20,0 %);
- осуществлять гражданский контроль за деятельностью властных структур (21,9 и 25,7 %);
- представлять во властных структурах (14,5 и 23,8 %);
- то же самое, но уже в судах (5,1 и 1,0 %).

¹ Необходимо подчеркнуть, что руководство НОУ ВПО ВИБ отреагировало на данное предложение и ускорило процесс открытия юридической клиники на базе юридического факультета для оказания бесплатных консультаций населению региона.

Заключительный и, на наш взгляд, во многом ключевой вопрос анкеты был направлен на выяснение готовности граждан в какой-либо форме участвовать в деятельности предлагаемого общественного объединения.

В процессе исследования нами установлено, что только 28,9 и 34,4 % соответственно респондентов высказали готовность принимать участие в работе подобного общественного объединения. При этом 40,4 и 42,2 % граждан «готовы доверить это подготовленным лицам». Однако данный вариант ответа, на наш взгляд, следует отнести к отрицанию личного участия в работе объединения. Следует также иметь в виду, что подготовка указанных специалистов займет длительный период времени, и это дело государства, а не общественности. Кроме того, 16,1 и 15,6 % респондентов отметили, что «не считают необходимым создание подобного объединения», а 14,2 и 7,8 % затруднились с ответом на этот вопрос.

В сложившейся ситуации последние три категории опрошенных, по нашему мнению, обоснованно можно объединить в блок «пассива», который из числа проанкетированных граждан, достаточно полно представляющих мнение население региона, составило 71,1 % и соответственно 65,6 %, т. е. подавляющее большинство, что подтверждает рост гражданской активности населения.

Основные выводы по итогам проведенного сравнительного исследования.

Различия позиций по исследуемой проблеме между государством и его гражданами (как и обществом в целом) за семь лет сократились, но по-прежнему значительны.

Отсюда закономерно выявленный нами высокий уровень недоверия граждан к политике государства и его

конкретным действиям, особенно в экономической сфере и в сфере обеспечения личной и имущественной безопасности.

Если условно (т. е. вербально) активными участниками в сфере деятельности по обеспечению личной и имущественной безопасности называет себя примерно каждый шестой-седьмой из опрошенных нами жителей, то совсем «не интересуются общественной жизнью» каждый восьмой-девятый (и эти результаты явно ближе к реальности, чем в первом случае).

Уровень тревожности (страха за свою личную и имущественную безопасность) населения достигает более 2/3 от числа опрошенных нами респондентов, что фактически в 3 раза превышает уровень тех, кто по выборочным виктимологическим опросам подвергался реальным нападениям и покушениям на имущество (20,0 %).

Население вынуждено «балансировать» между «молотом и наковальней», т. е. между государством (прежде всего в лице правоохранительных органов, особенно сотрудников полиции) и криминалитетом. При этом почти в одинаковой степени, как не доверяя и тем и другим, так и опасаясь их.

В целом результаты выборочного опроса в ноябре 2011 г., т. е. еще до начала активности населения в декабре в связи с выборами в Государственную думу, показали, что за истекшие 7 лет, т. е. с декабря 2004 г., выросло гражданское самосознание значительной части населения региона, и в первую очередь в областном центре. Указанное подтверждает и возросшая активность граждан на выборах Президента РФ 4 марта 2012 г.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Актуальные проблемы обеспечения личной и имущественной безопасности населения на муниципальном уровне : материалы «Круглого стола» (декабрь 2004 года) / сост. С. Л. Сибиряков и др. Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2005. 203 с.
2. Методологические и организационные проблемы обеспечения личной и имущественной безопасности населения на муниципальном уровне : материалы межрег. науч.-практ. конф. (февраль 2005 года) / сост. А. Н. Ващенко, С. Л. Сибиряков. Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2005. 350 с.
3. Насилие и молодежь: состояние, причины, профилактика: информационно-аналитические материалы по итогам исследования 2006 и 1993 годов / С. Л. Сибиряков, С. А. Деркач. Волгоград: Изд-во ВКБ, 2006. 66 с.
4. Основы безопасности жизнедеятельности : учеб.-метод. пособие / под ред. В. А. Антонова. Волгоград: Перемена, 1995. 94 с.
5. Основы личной безопасности : учеб.-метод. пособие / отв. ред. В. А. Антонов; науч. ред. Н. М. Борытко. Волгоград: Перемена, 1996. 80 с.
6. Обеспечение личной и имущественной безопасности человека : учеб.-метод. пособие по курсу ОБЖ / Н. Н. Демидов [и др.]; НОУ ВИБ. Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2005. 184 с.
7. Региональные особенности состояния правопорядка, уровня правосознания и защищенности населения (информационно-аналитические материалы). Волгоград: Изд-во ВФ МУМК, 2002. 27 с.
8. Региональные особенности состояния правопорядка, уровня правосознания и защищенности населения : материалы круглого стола, г. Волгоград, 1 ноября 2002 г. / сост. С. Л. Сибиряков и др. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. 240 с.
9. Региональные особенности состояния криминального насилия и преступности, уровня правосознания и защищенности населения (информационно-аналитические материалы). Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2004. 60 с.
10. Сибиряков С. Л. Насилие и дети: состояние, причины, защита и профилактика : науч.-метод. пособие. Волгоград: Волго-волпроект, 1994. 87 с.
11. Сибиряков С. Л. Допреступные и криминальные отклонения в поведении детей и подростков: «Бермудский треугольник» XX века. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. 174 с.
12. Сибиряков С. Л. Криминологический анализ состояния обеспечения личной и имущественной безопасности населения Республики Калмыкия // Российский криминологический взгляд. 2009. № 4 (20). С. 228–232.
13. Сибиряков С. Л. Актуальные проблемы обеспечения личной и имущественной безопасности населения Чеченской Республики // Материалы II Межрегиональной научно-практической конференции Права человека и проблемы безопасности общества и личности в современной России, Волгоград, 4–5 декабря 2008. Волгоград: ПринТерра, 2009. 264 с.
14. Сибиряков С. Л. О технологии и опыте подготовки студентов-волонтеров по программе «Обеспечение антикриминальной безопасности детей и подростков» // Двухязычный сборник тезисов международной конференции «Технологии реализации молодежной политики и работы с молодежью в современном мире». М.: Изд-во МГГУ, 2010. 373 с.

15. Итоги SMS-голосования // Аргументы и факты. 2012. № 3.
16. Сибиряков С. Л. Из опыта организации подготовки студентов-волонтеров при кафедре специальных юридических дисциплин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 4. С. 47–49.
17. Сибиряков С. Л. Об актуальных проблемах юридического образования и науки в условиях современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 4. С. 40–46.
18. Сибирякова Т. Б. Формирование профессионального мышления – важный элемент в системе вузовской подготовки специалистов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 4. С. 49–51.
19. Сибиряков С. Л. Знание-исследование-практическое действие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 6. С. 50–53.
20. Сибиряков С. Л. Научные исследования как эффективная форма обучения и воспитания студентов на современном этапе развития системы непрерывного юридического образования в НОУ ВПО ВИБ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 7. С. 143–147.

REFERENCES

1. Actual issues of providing for personal and property safety of population at the municipal level : materials of the round table (December 2004) / composed by S. L. Sibiriyakov et al. Volgograd: Publishing house of NOU VIB, 2005. 203 p.
2. Methodological and organizational issues of providing for personal and property safety of population at the municipal level : materials of the inter-regional scientific-practical conference (February 2005) / Composed by A. N. Vashchenko, S. L. Sibiriyakov. Volgograd: Publishing house of NOU VIB, 2005. 350 p.
3. Violence and the youth: state, causes, prevention: informational-analytical materials resulted from the research in 2006 and 1993 / S. L. Sibiriyakov, S. A. Derkach. Volgograd: Publishing house of VKB, 2006. 66 p.
4. Fundamentals of the vital activity safety: textbook / edited by V. A. Antonov. Volgograd: Peremena, 1995. 94 p.
5. Fundamentals of personal safety: textbook / Editor-in-chief V. A. Antonov; scientific editor N. M. Borytko. Volgograd: Peremena, 1996. 80 p.
6. Providing for personal and property safety of the individual: textbook for the training course Fundamentals of the vital activity safety / N. N. Demidov et al.; NOU VIB. Volgograd: PrinTerra-Design, 2005. 184 p.
7. Regional peculiarities of the law and order state, level of sense of justice and population protection (informational-analytical materials). Volgograd: Publishing house of VF MUMK, 2002. 27 p.
8. Regional peculiarities of the law and order state, level of sense of justice and population protection: materials of the round table, Volgograd, November 1, 2002 / composed by S. L. Sibiriyakov et al. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2003. 240 p.
9. Regional peculiarities of the criminal violence state, level of the sense of justice and population protection (informational-analytical materials). Volgograd: Publishing house of NOU VIB, 2004. 60 p.
10. Sibiriyakov S. L. Violence and children: state, causes, protection and prevention (scientific-methodical book) / S. L. Sibiriyakov, N. N. Demidov, P. V. Anisimov. Volgograd: Volgovolproekt, 1994. 87 p.
11. Sibiriyakov S. L. Pre-criminal and criminal deviations in the behavior of children and teenagers: 'Bermudian triangular' of XX century. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2001. 174 p.
12. Sibiriyakov S. L. Criminological analysis of the state of providing for personal and property safety of the population of Kalmyk Republic / S. L. Sibiriyakov, E. A. Anzhukayeva // Russian criminological view. 2009. # 4 (20). P. 228–232.
13. Sibiriyakov S. L. Actual issues of providing for personal and property safety of population of Chechen Republic / S. L. Sibiriyakov, R. Kh. Tazabayev // Materials of II Inter-regional scientific-practical conference People's rights and issues of the society and the individual safety in the modern Russia, Volgograd, December 4–5, 2008. Volgograd: PrinTerra, 2009. 264 p.
14. Sibiriyakov S. L. On the technology and experience of training of the students-volunteers in accordance with the program: Providing for anti-criminal safety of children and teenagers // Bilingual collection of theses of the international conference Technologies of implementation of the youth policy and the work with the youth in the modern world. M.: Publishing house of MGGU, 2010. 373 p.
15. Results of SMS-voting // Arguments and facts. 2012. # 3.
16. Sibiriyakov S. L. From the experience of arrangement of the students-volunteers training at the department of special legal disciplines // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 4. P. 47–49.
17. Sibiriyakov S. L. On the actual issues of legal education and science in the environment of the modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 4. P. 40–46.
18. Sibiriyakova T. B. Formation of professional thinking is the important component of the system of specialists training at the higher schools // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 4. P. 49–51.
19. Sibiriyakov S. L. Knowledge – research – practical activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 6. P. 50–53.
20. Sibiriyakov S. L. Scientific researches as the effective form of training and education of students at the modern stage of development of the system of continuous legal education at NOU VPO // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 7. P. 143–147.

УДК 349.41
ББК 67.407.1-32

Чаркин Сергей Анатольевич,

канд. юрид. наук, доцент,
зам. председателя Волгоградского областного суда,
г. Волгоград,
e-mail: anisimovap@mail.ru

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОБОРОТА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В СОСТАВЕ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ЗЕМЕЛЬ

LEGAL FEATURES OF THE LAND PLOTS TURN-OVER WITHIN THE SEPARATE CATEGORIES OF THE LANDS

Вопрос об обороте земельных участков, его допустимости, пределах и ограничениях, а также необходимости государственного контроля за ним является одним из самых дискуссионных в теории современного права. Несомненно, выявление особенностей совершения всех сделок с земельными участками представляет собой грандиозную задачу, решение которой потребует написания нескольких сотен монографий и диссертаций. Поэтому задачей настоящей статьи было исследовать категорию «оборот земельных участков» и особенности осуществления сделок с земельными участками в рамках отдельных категорий земель. Из числа последних были рассмотрены оборот земельных участков сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов и особо охраняемых территорий и объектов. Такой выбор обусловлен тем, что данные категории земель являются основой обеспечения продовольственной безопасности страны и постепенно вовлекаются в гражданский оборот.

The issue of the land plots turn-over, its acceptability, limits and restrictions, as well as the necessity of the state control is one of the most discussed in the theory of the modern law. Definitely, determination of the peculiarities of all transactions with the land plots is the giant task, which resolution will require writing of several hundreds of dissertations and monographs. Therefore, the objective of the present article was to examine the category 'land plot turn-over' and the peculiarities of the transactions with the land plots within some land categories. The turn-over of the land plots of agricultural purpose, of settlements and of specifically protected areas and facilities has been investigated. Such selection is conditioned by the fact that the said land categories are the basis of providing for the food safety of the country and are gradually involved into the civil turn-over.

Ключевые слова: категория земель, земельный участок, оборот земель, земли сельскохозяйственного назначения, земли населенных пунктов, земли особо охраняемых территорий и объектов, земельная доля, правила землепользования и застройки, орган государственной власти, купля-продажа, аренда.

Keywords: category of lands, land plot, lands turn-over, lands of agricultural purpose, lands of settlements, lands of specially protected areas and facilities, land share, land tenure and development rules; public authority; purchase and sale, rent.

По официальной статистике, в 2010 г. в России, с учетом действующих договоров аренды государственных и муниципальных земель, в обороте находилось 5 321 798 земельных участков общей площадью 159 061,5 тыс. га. В целом, в 2010 г. в Российской Федерации было продано

384 579 участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, площадью 1 124,68 тыс. га. В сравнении с 2009 г. количество проданных земельных участков увеличилось на 33 894 участка, а их площадь – на 513,94 тыс. га [1, с. 159, 166].

Наибольшую специфику оборот земельных участков имеет в рамках следующих категорий земель:

1. Особенности оборота земельных участков сельскохозяйственного назначения (сельскохозяйственных угодий) заключаются в следующем:

– установление запрета на предоставление сельскохозяйственных угодий (земельных участков) в собственность иностранным гражданам и юридическим лицам (в том числе юридическим лицам, где иностранное участие превышает 50 %). Таких ограничений нет в рамках других категорий земель;

– специфика процедуры определения предельных (максимальных и минимальных) размеров земельных участков сельскохозяйственного назначения. Ее смысл заключается в запрете на приобретение большего (или меньшего) земельного участка, чем это нормативно предусмотрено.

В населенных пунктах такая специфика заключается в принятии органом местного самоуправления правил землепользования и застройки, содержащих градостроительные регламенты, определяющие такие размеры для каждой территориальной зоны. Для земель сельскохозяйственного назначения процедура другая. Согласно ст. 4 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» минимальные размеры образуемых новых земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения могут быть установлены законами субъектов РФ в соответствии с требованиями земельного законодательства. Максимальный размер общей площади сельскохозяйственных угодий, которые расположены на территории одного муниципального района и могут находиться в собственности одного гражданина и (или) одного юридического лица, устанавливается законом субъекта Российской Федерации равным не менее чем 10 % общей площади сельскохозяйственных угодий, расположенных на указанной территории в момент предоставления и (или) приобретения таких земельных участков;

– только применительно к земельным участкам сельскохозяйственного назначения действует правило о том, что субъект РФ (или орган местного самоуправления) наделен правом преимущественной покупки продаваемого гражданином или юридическим лицом земельного участка. Проблема здесь заключается в том, что органы публичной власти сами по себе сельскохозяйственным производством не занимаются и такие участки им не нужны. Более того,

нет критериев того, в каком случае надо реализовывать такое преимущественное право, что не исключает коррупцию. Не менее важно, что под такие покупки в региональном (местном) бюджете должны быть заранее заложены необходимые денежные средства. Однако при формировании бюджета на следующий год депутаты муниципального представительного органа не могут знать о планах сельскохозяйственных товаропроизводителей на ближайший год. Наконец, бессмысленность этой процедуры заключается в том, что даже если регламентировать последующую реализацию полученного в таком порядке преимущественного права, то продавать этот участок придется на торгах. Но кто мешает несостоявшемуся покупателю приобрести такой участок с торгов? Тогда вся эта конструкция еще больше теряет смысл;

– наличие специфики оборота земельных долей [2, с. 9–10]. Вопросу выделения земельного участка за счет земельных долей, а также осуществлению права собственности на земельные доли посвящена глава 3 Закона об обороте.

Несмотря на детальную проработку в последние годы ряда процедурных вопросов, проблемы в сфере долевой собственности сохраняются. Это подтверждается материалами судебной практики. Так, в районный суд Волгоградской области поступило исковое заявление от гражданина С. о признании договора купли-продажи земельных долей недействительным, и возвращении стороны в первоначальное положение. Согласно исковому заявлению между гражданином П. и другими собственниками общей долевой собственности был заключен договор купли-продажи земельных долей, который, по его утверждениям, заключен с нарушением Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», поскольку при продаже земельной доли не были учтены интересы муниципального образования.

Суд, допросив свидетелей, исследовав материалы дела, в удовлетворении исковых требований гражданину С. отказал, поскольку законом Волгоградской области не предусмотрено преимущественное право муниципального образования на покупку земельной доли. Это позволяет сделать вывод о том, что законодательно необходимо более детально разработать положения, касающиеся договора купли-продажи земельных долей, а не ограничиваться несколькими статьями, предусмотренными земельным законодательством [3, с. 74];

– специфика торгов при банкротстве сельскохозяйственной организации. В случае банкротства городского юридического лица его имущество (включая земельный участок) просто выносится на торги и приобретается любым желающим. Напротив, согласно п. 2 ст. 179 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» при продаже имущества и имущественных прав сельскохозяйственных организаций преимущественное право приобретения имущества должника имеют лица, занимающиеся производством или производством и переработкой сельскохозяйственной продукции и владеющие земельным участком, непосредственно прилегающим к земельному участку должника. В случае отсутствия таких лиц преимущественное право приобретения имущества, которое используется в целях сельскохозяйственного производства и принадлежит сельскохозяйственной организации, признанной банкротом, при прочих равных условиях принадлежит сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам, расположенным в данной местности;

– специальный закон (об обороте земель сельскохозяйственного назначения) установил особенности аренды и купли-продажи сельскохозяйственных угодий, оставив, однако, открытым вопрос о том, существует ли специфика осуществления (ограничения) остальных видов сделок с сельскохозяйственными угодьями (дарение, мена, рента и т. д.). В населенных пунктах таких вопросов не возникает. Здесь же при буквальном толковании получается, что таких особенностей нет. Это позволяет на практике обойти требования Закона об обороте в части права преимущественной покупки участка;

– законом предусмотрена обязанность органа государственной власти субъекта РФ в течение месяца со дня, когда ему стало известно о превышении максимального размера земельного участка у его собственника (или о приобретении земельного участка в собственность иностранцем, например, в порядке наследования), обратиться в суд с заявлением о понуждении такого собственника к продаже земельного участка или доли в праве общей собственности на земельный участок из земель сельскохозяйственного назначения на торгах (конкурсах, аукционах). При этом применительно к землям иных категорий подобной специфики нет, и действуют общие правила ГК РФ.

2. Особенности оборота земельных участков в населенных пунктах:

– порядок определения выкупной цены. Применительно к сельскохозяйственным угодьям ее размер составляет 15 % кадастровой стоимости. В населенных пунктах, согласно ст. 2 Федерального закона «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», размер выкупной цены зависит от размера населенного пункта, а также оснований приобретения в собственность объекта недвижимости, расположенного на таком участке;

– наличие специальных процедур предоставления земельных участков. Таких процедур две: предоставление земельных участков для их комплексного основания в целях жилищного строительства (т. е. когда предоставляется фрагмент незастроенной городской территории и там строится микрорайон со всеми необходимыми социальными объектами) и предоставление земельного участка для строительства в границах застроенной территории (т. е. когда сносится ветхое и аварийное жилье и на этом месте строятся современные дома). Предоставление земельных участков для указанных целей производится в собственность или аренду и предусматривает ряд процедурных особенностей. Подобной специфики нет в других категориях земель;

– в населенных пунктах (а также на землях промышленности) может осуществляться продажа предприятия в целом как имущественного комплекса, под которым мы понимаем отдельный объект гражданских прав. Кроме того, главным образом на землях населенных пунктов законодатель пытается реализовать в обороте конструкцию «единого объекта недвижимости»;

– в населенных пунктах есть своя специфика возникновения и осуществления права общей долевой собственности на землю. Она заключается в возможности возникновения права общей долевой собственности на земельный участок, занятый многоквартирным домом, без согласия или даже уведомления собственников жилых помещений. В отличие от земельных долей в сельской местности здесь невозможно выделить свою земельную долю в натуре;

– совершение сделок с земельными участками в населенных пунктах ограничено документами территориального планирования и градостроительного зонирования, которые вводят запреты на отчуждение отдельных участков;

– земельные участки сельскохозяйственного назначения предоставляются в собственность на торгах. В аренду они могут быть предоставлены без торгов, если подана всего одна заявка, и заблаговременно опубликовано сообщение в СМИ (ст. 10 Закона об обороте). Есть и ряд исключений из этих общих правил (например, касающихся религиозных организаций).

Применительно к землям населенных пунктов ситуация несколько иная. Императивно на торгах земельные участки в собственность или аренду предоставляются только для жилищного строительства. В случае предоставления земельного участка в аренду для индивидуального жилищного строительства (ст. 30.1 ЗК РФ) он предоставляется на торгах. Если подана только одна заявка, то, как и на землях сельскохозяйственного назначения, земельный участок может быть предоставлен в аренду без проведения торгов.

Главное же отличие процедуры предоставления земельных участков в населенных пунктах и землях сельскохозяйственного назначения заключается в том, что на последних не применяется процедура предварительного согласования мест размещения объекта. На землях населенных пунктов и иных категорий по такой процедуре предоставляются земельные участки в аренду для строительства промышленных, торговых, спортивных и иных объектов.

Подводя итоги рассмотрения особенностей оборота земельных участков в рамках категорий земель сельскохозяйственного назначения и населенных пунктов, заметим, что общим у них является совпадение перечня видов сделок (т. е. в обоих случаях присутствуют купля-продажа, аренда, мена, наследование, ипотека и т. д.). Одинаковыми являются и процедуры приватизации (выкупа) таких земельных участков, хотя их цена определяется по разной методике. В обоих случаях оборот земельных участков обусловлен наличием не одного юридического факта, а нескольких (фактического состава).

При этом новейшей тенденцией оборота земельных участков является существование перечня земельных участков (дачные, садовые), оборотоспособность и правовой режим которых абсолютно одинаков вне зависимости от того, находятся ли они в городе (деревне) или на землях сельскохозяйственного назначения. Именно так считает Конституционный суд РФ [4].

3. Особенности оборота земельных участков в составе категории земель особо охраняемых территорий и объектов заключаются в следующем.

Категория земель особо охраняемых территорий и объектов включает в себя ряд субкатегорий. При этом возможность оборота земель рекреационного или историко-культурного значения особых вопросов не вызывает (кроме случаев, если там созданы историко-культурные заповедники или иных охраняемых территорий)¹. Наиболее сложная ситуация с субкатегорией земель особо охраняемых природных территорий. Проблемы тут следующие:

– земельные участки в составе отдельных видов особо охраняемых природных территорий (государственные заповедники) могут принадлежать гражданам на различных правовых титулах. Дело в том, что при создании заповедника (а он может занимать несколько тысяч га) в его состав включаются сельские населенные пункты, жители которых обычно не отселяются, но их землепользования (в границах таких сел и за их пределами) попадают под режим экологи-

ческих ограничений заповедника. Все эти земли формально изымаются из оборота, хотя очевидно, что запрета на продажу земельного участка, на котором расположен жилой дом в такой деревне, нет.

Более того, согласно п. 14 Постановления Правительства РСФСР от 18 декабря 1991 г. № 48 «Об утверждении Положения о государственных природных заповедниках в Российской Федерации» (ред. от 23 апреля 1996 г.) на некоторых участках заповедника в порядке, определенном в положении о конкретном государственном заповеднике, могут быть разрешены: организация подсобных сельских хозяйств для обеспечения сотрудников заповедника и членов их семей продуктами питания; выпас скота, принадлежащего заповеднику и его работникам, в том числе вышедшим на пенсию, а также иным гражданам, постоянно проживающим на его территории; предоставление работникам заповедника, в том числе вышедшим на пенсию, но проживающим на его территории, служебных наделов (пахотной земли и сенокосов) и т. д.

Такой подход порождает два вопроса. Во-первых, если для сотрудников заповедника земельные участки внутри его границ могут быть предоставлены для указанных выше целей (хотя это есть типичный случай использования земельного участка заповедника не по целевому назначению), то, следовательно, земли заповедников не изъяты, а ограничены в обороте. Иначе как дирекция заповедника сможет заключить со своим работником договор безвозмездного срочного пользования служебным наделом? Во-вторых, земельный участок находится у государственного заповедника на праве постоянного (бессрочного) пользования. В силу ст. 20 ЗК РФ обладатели такого титула не вправе заключать никаких сделок с земельными участками.

Налицо несовпадение законодательства и практики, причем простого выхода из этой ситуации нет, поскольку невозможно осуществить переселение жителей деревень в границы заповедника без их массового протеста;

– еще нагляднее данная проблема при анализе вопросов оборота земель национального парка. Согласно п. 2 ст. 17 Федерального закона от 14 марта 1995 г. «Об особо охраняемых природных территориях», для организации рекреационной деятельности, в том числе физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности, земельные участки в соответствующих функциональных зонах парка могут предоставляться гражданам, юридическим лицам в аренду в соответствии с земельным законодательством. Между тем все земли в границах парка переданы ему в постоянное (бессрочное) пользование и, как и в заповеднике, согласно ст. 20 ЗК РФ такой участок нельзя передать в аренду. Оборот земельных участков в границах государственных заказников и природных парков имеет аналогичные проблемы, связанные с неправомерностью заключения договоров безвозмездного срочного пользования участком между их работниками и учреждением-землепользователем;

– дендрологические парки и ботанические сады как ООПТ, ограниченные в обороте, интереса для бизнеса и отдельных граждан не представляют. В гражданском обороте они по закону и фактически не находятся. Между тем представляется, что, кроме устоявшихся стереотипов, нет иных препятствий для того, чтобы разрешить существование данных видов особо охраняемых природных территорий в частной собственности и, соответственно, в свободном гражданском обороте. В самом деле, какие отрицательные последствия будет иметь создание фермером на 1–2 га кол-

¹ Например, арбитражный суд признал недействительным приказ Минобороны о проведении торгов по продаже земельного участка, входящего в охранную зону музея-усадьбы «Архангельское» [5].

лекций уникальных растений и развитие в данной местности экологического туризма?

– гражданско-правовой режим памятников природы подробно исследовал А. А. Крызула. Он отмечал, что признание природного объекта, расположенного на участке, находящемся в частной или муниципальной собственности, памятником природы регионального или федерального значения не является основанием возникновения права собственности или иного вещного права на памятник природы, соответственно, у РФ или субъекта РФ.

Такое признание и распространение на памятник природы соответствующего правового режима является основанием установления пределов осуществления и ограничений субъективных прав, соответствующих целям и задачам использования памятника природы. Отсюда следует, что земельные участки, занятые памятниками природы, и соответственно, памятники природы, находящиеся в частной собственности, не являются объектами, ограниченными в обороте, а земельные участки, занятые памятниками природы и находящиеся в государственной или муниципальной собственности, в силу ст. 27 ЗК РФ являются ограниченными в обороте. Действие ст. 27 ЗК РФ распространяется только на участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности. Поэтому земельные участки, находящиеся в частной собственности, занятые памятниками природы, могут быть объектами сделок, предусмотренных гражданским законодательством [6, с. 8];

– лечебно-оздоровительные местности-курорты. Наиболее сложной проблемой здесь является то, что органы публичной власти склонны считать, будто придание определенной местности (внутри которой находятся различные населенные пункты) статуса курорта федерального значения влечет за собой возникновение права федеральной собственности на весь этот земельный массив. При этом чиновники ссылаются на п. 6 ст. 2 Федерального закона от 14 марта 1995 г. «Об особо охраняемых природных территориях», согласно которому ООПТ федерального значения являются федеральной собственностью и находятся в ведении федеральных органов государственной власти. Согласно ст. 17 ЗК РФ в федеральной собственности находятся земельные участки, которые признаны таковыми федеральными законами.

Подобную логику рассуждений часто воспринимает и судебная практика. Так, по одному делу суд надзорной инстанции указал на то, что факт отнесения одного и того же участка к землям особо охраняемых территорий и землям населенных пунктов не противоречит закону, поскольку в соответствии со ст. 85 ЗК РФ и ст. 35 ГрК РФ в пределах черты поселений могут выделяться зоны особо охраняемых территорий, в которые включаются участки, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное или иное особо ценное значение.

По другому делу суд указал, что спорный земельный участок относится к категории «земли поселений», поскольку на сегодняшний день зонирование на территории пгт. Кировский в соответствии со ст. 85 ЗК РФ не проведено, официальный статус в соответствии с п. 10 ст. 85 ЗК РФ спорному участку не присвоен, нормативно-правового акта, которым вторая и третья зоны округа горно-санитарной охраны были бы отнесены к особо охраняемым природным территориям, не принято, земельный участок не исключен из оборота.

Кроме того, суд сослался на п. 2 ст. 95, п. 3 ст. 96 ЗК РФ, в соответствии с которыми в случаях, предусмотренных

федеральными законами, допускается включение в земли особо охраняемых природных территорий земельных участков, принадлежащих гражданам и юридическим лицам на праве собственности. Земельные участки в границах санитарных зон из числа земель лечебно-оздоровительных местностей и курортов у собственников земельных участков не изымаются и не выкупаются, за исключением прямо установленных случаев. Применив п. 4 ст. 28 ЗК РФ, суд пришел к выводу о возможности приватизации земельных участков, входящих в состав второй и третьей зон округа санитарной охраны курорта. Кассационный суд оставил судебные акты без изменения, исходя из того, что спорный земельный участок относится к категории земель «земли поселений» и надлежащих сведений о включении его в состав земель, отнесенных к особо охраняемым природным территориям на момент заключения договора, в деле не представлено [7].

Итак, есть две точки зрения. Одной придерживается Росимущество, считающее, что на землях курортов существует некая «двойная категория земель», а потому выкуп земельного участка по правилам ст. 36 ЗК РФ не допускается. Так же рассуждает и Н. П. Лотникова, которая полагает, что «в границах населенного пункта следует выделять земельные участки, отнесенные к землям иных категорий, со своим правовым режимом, а не только режимом использования, в том числе земли особо охраняемых природных территорий и земли транспорта, выделенные по принципу целевого использования, что позволит не только обеспечить режим их использования, но и определить иные требования, имеющие значение для гражданского оборота (например, оборотоспособность), поскольку принадлежность земельного участка к одной из категорий земель относится к одному из публично-правовых составляющих гражданско-правового режима земельного участка» [8, с. 10].

Вторая позиция заключается в том, что отнесение земель федеральных курортов к федеральной собственности Федеральным законом «Об особо охраняемых природных территориях» не означает автоматического возникновения права федеральной собственности. В соответствии с п. 2 ст. 8 ГК РФ права на имущество, подлежащее государственной регистрации, возникают с момента регистрации соответствующих прав на него, если иное не установлено законом. Право федеральной собственности может возникнуть только на земельный участок, который является индивидуально определенной вещью, имеет определенное местоположение и границы, указанные в кадастровом паспорте, а не на «земли» или «особо охраняемые территории».

Одним из принципов земельного законодательства, закрепленных в ст. 1 ЗК РФ, является принцип деления земель Российской Федерации на категории по целевому назначению. По общему принципу каждый земельный участок, сформированный как объект земельных отношений, должен быть отнесен к конкретной категории земель, поименованных в ст. 7 ЗК РФ.

При этом факт отнесения земельного участка к той или иной категории земель определяет его правовой режим, что, в свою очередь, непосредственно влияет и на законодательно установленные подходы к решению вопросов оборотоспособности земельных участков. Так, например, на основании ст. 27 ЗК РФ ограничены в обороте земли особо охраняемых территорий и объектов. В отношении земель населенных пунктов п. 5 ст. 14 Федерального закона от 21 декабря 2004 г. «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» указал: земельные

участки, расположенные в границах населенных пунктов, подлежат отнесению к землям населенных пунктов, а вне границ населенных пунктов к определенной категории земель в зависимости от документально подтвержденного их использования [9].

Правовой режим курортов федерального значения, расположенных на территории муниципального образования, нельзя распространять на всю территорию муниципального образования города-курорта Сочи. Следует отличать Сочинский курортный регион как курорт федерального значения от муниципального образования город-курорт Сочи. Их границы не совпадают [10].

Таким образом, мы полностью поддерживаем наших краснодарских коллег в их оценке действующего законодательства и ошибочности позиции судов о «двойной прописке» земельных участков в разных категориях земель. Для учета природоохранного аспекта в использовании земель населенных пунктов ст. 35 ГрадК РФ выделяет специальную зону особо охраняемых территорий, в которой закрепляются экологические требования. В случае необходимости нет никаких препятствий для того, чтобы ограничивать в обороте отдельные фрагменты территории населенного пункта в рамках уже имеющегося законодательства (портовые сооружения, санитарные зоны и т. д.).

Представляется, что в дальнейшем по мере финансирования мероприятий по установлению границ ООПТ и фиксации сведений о них в данных государственного кадастра недвижимости острота проблемы будет снижаться. На сегодняшний день отсутствие четко определенных границ ряда ООПТ влечет сомнения в принадлежности к ним отдельных земельных участков.

В заключение заметим, что специфика оборота земельных участков не исчерпывается приведенными примерами. Правоприменительная практика ставит все новые вопросы по развитию теории оборота земельных участков. Так, Воскресенская районная администрация в 2009 г. попыталась погасить свой долг в сумме 4 млн 600 тыс. руб. перед двумя сельскохозяйственными предприятиями посредством продажи части острова Чардымский (находится в акватории Волги недалеко от Саратова), с чем согласились представители службы судебных приставов, но не согласилась прокуратура [11].

Между тем, как убедительно показал А. П. Анисимов, острова не изъяты из гражданского оборота и вполне могут быть предметом сделок [12]. Из этого следует наш прогноз о дальнейшем увеличении объектов земельного оборота, усложнении их правового регулирования и развитии судебной практики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2010 году. М., 2011. 257 с.
2. Блинов Р. Н. Право общей долевой собственности на земельный участок из состава сельскохозяйственных угодий : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010. 186 с.
3. Чаркин С. А. Правовые особенности договора купли-продажи земельной доли // Аграрное и земельное право. 2008. № 8. С. 71–74.
4. По делу о проверке конституционности абзаца второго статьи 1 Федерального закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» в связи с жалобой гражданина А. В. Воробьева : постановление Конституционного суда РФ от 30 июня 2011 г. № 13-П // Собрание законодательства РФ. 2011. № 27. Ст. 3991.
5. Крызула А. А. Особенности гражданско-правового режима памятников природы : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2011. 26 с.
6. Лобарь С. Е., Тарасова Т. Г. Вопросы о предоставлении в собственность земельных участков, ограниченных в обороте // Экономическое правосудие на Дальнем Востоке России. 2009. № 5–6. С. 23–25.
7. Лотникова Н. П. Особенности правового регулирования сделок с земельными участками, находящимися в государственной или муниципальной собственности : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 28 с.
8. Грядя Э. А., Кузнецов Д. В. К вопросу об обороте земельных участков в курортных населенных пунктах // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 1. С. 58–68.
9. Камышанский В. П. О приватизации земли в городах-курортах // Вестник Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа. 2008. № 5. С. 48–55.
10. Куликов А., Смольякова Т. Продаётся остров // Российская газета. 2009. 13 авг. С. 4.
11. Анисимов А. П. Объект права – остров // Эж-Юрист. 2007. № 40 (октябрь). С. 6.
12. Анисимов А. П., Белоусова Г. А. Правовое регулирование установления сервитутов земельных участков в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 7. С. 106–110.
13. Чаркин С. А. К вопросу о содержании земельных правоотношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 236–241.

REFERENCES

1. The state (national) report on the condition and use of the lands in the Russian Federation in 2010. M., 2011. 257 p.
2. Blinov R. N. The right of the common shared ownership for the land plot of the agricultural lands: dissertation of the candidate of law. M., 2010. 186 p.
3. Charkin S. A. Legal peculiarities of the land share purchase – sale agreement // Agricultural and land law. 2008. # 8. P. 71–74.
4. Decree of the RF Constitutional Court dated June 30, 2011 # 13-P For the case of checking compliance with the Constitution of paragraph two article 1 of the Federal law On the garden, kitchen-garden and summer-cottage non-commercial associations of citizens due to the claim of A. V. Vorobyev // Collection of the RF legislation. 2011. # 27. Article 3991.
5. Krytsula A. A. Peculiarities of the civil-legal regime of the natural monuments: abstract of dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2011. 26 p.
6. Lobar' S. E., Tarasova T. G. Issues of providing the ownership for the land plots restricted in the turn-over // Economic justice at the Far East of Russia. 2009. # 5–6. P. 23–25.

7. Lotnikova N. P. Peculiarities of legal regulation of transactions with the land plots being the state or municipal property: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2007. 28 p.
8. Gryada E. A., Kuznetsov D. V. To the issue of the turn-over of the land plots in the resort settlements // Property relations in the Russian Federation. 2010. # 1. P. 58–68.
9. Kamyshansky V. P. On privatization of the land in the resort cities // Bulletin of the Federal arbitration court of the North-Caucasus district. 2008. # 5. P. 48–55.
10. Kulikov A., Smolyakova T. An island is being sold // Russian newspaper. 2009. August 13. P. 4.
11. Anisimov A. P. Island is the object of law // Ezh-Yurist. 2007. # 40 (October). P. 6.
12. Anisimov A. P., Belousova G. A. Legal regulation of the establishing servitudes of the land plots in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 7. P. 106–110.
13. Charkin S. A. To the issue of the content of the land legal relations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 236–241.

УДК 349.6
ББК 67.407.02

Бабайцева Елена Анатольевна,
канд. юрид. наук, доцент каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: anisimovap@mail.ru;
Головченко Владимир Евгеньевич,
государственный инспектор по использованию и охране земель
по Петровскому району Ставропольского края,
г. Ставрополь,
e-mail: anisimovap@mail.ru

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (ЦИВИЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

LEGAL REGULATION OF THE WILDLIFE MANAGEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION (CIVIL ASPECT)

В статье отмечается, что основной задачей гражданского законодательства применительно, например, к вопросам использования земельных участков является установление общих правил и принципов относительно понятия и признаков недвижимости, возможности нахождения таких объектов в обороте, защиты прав на них, действительности сделок и т.д. Нормы земельного права данные общие правила могут в специально указанных случаях такой конструкции вполне удачно работает. Далее в статье рассматриваются особенности гражданско-правового регулирования водопользования, лесопользования и недропользования. Обращается внимание на коллизии норм различной отраслевой принадлежности, регулирующие гражданский оборот указанных природных ресурсов, предлагается внесение ряда изменений в законодательство.

The article has underlined that the main objective of the civil legislation applicable to the issues of the land plots use is the establishing of the rules and principles with regards to the concept and features of the real estate, the possibility of the turn-over of such objects, protection the rights, transaction validity and etc. The norms of the land law can specify these general rules in the cases specifically stated by the law. In most cases such structure operates well enough. Further the article has reviewed the peculiarities of the civil-legal regulation of the water use, forest use, and the use of mineral resources. The attention has been paid to the collisions of the norms of different industrial purposes that regulate the civil turn-over of the said

natural resources; the number of changes has been proposed for incorporation into the legislation.

Ключевые слова: природопользование, гражданско-правовой режим, лесопользование, водопользование, недропользование, земельный участок, гражданский оборот, соглашения о разделе продукции, охрана окружающей среды, природный объект; природный ресурс.

Keywords: wildlife management, civil-legal mode, forest use, water use, use of mineral resources, land plot, civil turn-over, agreements on production distribution, environment protection, natural object; natural resource.

В последние годы вопросам природопользования в российском законодательстве уделяется достаточно много внимания. Конституция России относит природопользование к числу предметов совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов; Федеральный конституционный закон от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» (ред. от 2 марта 2007 г.) регламентирует полномочия Правительства РФ в сфере природопользования (ст. 18), включая организацию деятельности по охране и рациональному использованию природных ресурсов, регулированию природопользования и развитию минерально-сырьевой базы Российской Федерации.

Вопросы природопользования в различных контекстах упоминаются в десятках федеральных законов и законов субъектов РФ. Анализ данных законов позволяет сделать вывод, что природопользование бывает (как минимум) рациональное, незаконное, ограниченное, традиционное. При

этом под последним понимается «традиционное природопользование коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» [1, ст. 1], а также «традиционное природопользование населения соответствующего поселения» [2, ст. 11]. В научной литературе также проводят разграничение общего и специального природопользования, хотя законодательство таких терминов не использует [3]. Примечательно, что ни в одном федеральном законе не содержится определения природопользования, хотя и упоминается ряд критериев, позволяющих различать его различные формы и проявления.

Терминологические проблемы в сфере природопользования уже становились предметом исследования в научной литературе. Так, Н. Ф. Реймерс предлагал понимать под природопользованием совокупность всех форм эксплуатации природно-ресурсного потенциала и мер по его сохранению. По его мнению, природопользование включает извлечение и переработку природных ресурсов, их возобновление или воспроизводство, а также использование и охрану природных условий среды жизни, сохранение, воспроизводство и рациональное изменение экологического баланса природных систем [4, с. 404].

Данный терминологический подход может быть обозначен как понимание природопользования в широком смысле.

В узком смысле природопользование и охрана окружающей среды представляют собой две «стороны одной медали» в системе взаимоотношений природы и общества. Такой подход проистекает как из норм Конституции России, не отождествляющей природопользование и охрану окружающей среды, так и из норм экологических и природоресурсовых законов.

Так, Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», раскрывая в ст. 1 основные понятия, различает охрану окружающей среды и использование природных ресурсов.

Под охраной окружающей среды понимается деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных и иных некоммерческих объединений, юридических и физических лиц, направленная на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий; использование природных ресурсов – эксплуатация природных ресурсов, вовлечение их в хозяйственный оборот, в том числе все виды воздействия на них в процессе хозяйственной и иной деятельности.

На указанное диалектическое взаимодействие деятельности по охране окружающей среды и по использованию природных ресурсов уже неоднократно обращалось внимание в научной и учебной литературе. Так, в частности, отмечалось, что отношения в сфере взаимодействия природы и общества регулируются нормами экологического права и нормами природоресурсовых отраслей права (то есть земельного, водного, лесного и т. д.).

При этом природоресурсовое право регламентирует экономически значимые аспекты использования природных ресурсов, связанные с их предоставлением на праве собственности (ином праве) и прекращением прав на них, присвоения результатов такой экономической деятельности по эксплуатации природного ресурса, устанавливает

пределы такой эксплуатации и систему расчета платежей за нее и т. д.

Напротив, предметом экологического права являются отношения по восстановлению надлежащего качества природных ресурсов и окружающей среды в целом, ее охраны, нормирования неблагоприятного воздействия на них со стороны хозяйственной деятельности человека, изъятие природных комплексов из хозяйственного использования в целях их консервативной охраны в интересах настоящего и будущего поколений людей, защиты права каждого на благоприятную окружающую среду [5, с. 36–37].

Таким образом, в узком юридическом смысле использование и охрана окружающей среды – это два тесно взаимосвязанных, но все-таки разных по своей юридической природе вида деятельности. Из этого следует, что под природопользованием следует понимать совокупность всех форм экономически значимого использования гражданами и их объединениями природных ресурсов при соблюдении ограничений, установленных экологическим законодательством. Соблюдение экологических правил и требований позволяет говорить о природопользовании рациональном. Их нарушение означает нерациональность природопользования, за что к нарушителю могут применяться меры юридической ответственности.

Природопользование имеет несколько аспектов. Исследуя проблемы природопользования, можно акцентировать внимание на вопросах лицензирования отдельных видов деятельности, связанной с предоставлением природных ресурсов в пользование, охране природных ресурсов и т. д. Отдельным направлением исследований здесь может выступать гражданско-правовой режим природных ресурсов, используемых различными субъектами.

1. Как отмечалось в научной литературе, гражданско-правовые отношения по поводу земельных участков имеют особенности, а именно:

- комплексность правового регулирования имущественных отношений. Основы гражданского оборота земельных участков, как и иных объектов гражданских прав, устанавливаются гражданским законодательством, но возможность участия определенных участков в обороте, его специфика и возможности ограничения устанавливаются земельным законодательством;

- особое содержание отношений. Это выражается, во-первых, в установлении специфического комплекса обязанностей собственников земельных участков и иных лиц, их использующих, во-вторых, в том, что реализация прав, вытекающих из правомочия пользования, является обязанностью собственника или иного пользователя;

- особое требование совершения сделок с земельными участками и приобретения прав на землю – государственная регистрация, отсутствие которой необязательно повлечет недействительность сделки, но может иметь иные последствия, установленные ГК РФ;

- значительное присутствие публичного элемента или интереса в системе правового регулирования соответствующих отношений, в частности, выражающееся в установлении особых обязанностей собственников земли, возможности ограничения их прав, в том числе установление сервитутов;

- особый объект рассматриваемых отношений, обладающий уникальным правовым режимом, – земельный участок [6, с. 7–9].

Поддерживая данный подход, заметим, что мы не согласны с достаточно распространенным в научной литературе

мнением, согласно которому земля является «товаром» [7, с. 93]. Дело в том, что, будучи природным объектом и природным ресурсом (а уже в-третьих, объектом недвижимости по ст. 1 ЗК РФ), земля содержит ряд правовых характеристик, сильно выбивающихся за рамки гражданско-правового регулирования. Учет этой специфики осуществляется в нормах земельного и экологического законодательства, которое в части имущественных отношений по поводу земельных участков (в том числе их оборота) образует межотраслевой институт совместно с нормами гражданского права. При этом, учитывая, что подавляющая часть земельного фонда изъята или ограничена в гражданском обороте, в количественном отношении (по площади) земельных участков гражданско-правовой компонент невелик.

На наш взгляд, основной задачей гражданского законодательства применительно к вопросам использования земельных участков является установление общих правил и принципов относительно понятия и признаков недвижимости, возможности нахождения таких объектов в обороте, защиты прав на них, действительности сделок и т. д. Нормы земельного права данные общие правила могут в специально указанных законом случаях конкретизировать. В большинстве случаев такая конструкция вполне удачно работает. Например, ГК РФ определяет общие правила купли-продажи недвижимости; Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» данные общие правила конкретизирует непосредственно по сельскохозяйственным земельным участкам (например, устанавливая право преимущественной покупки такого участка органами исполнительной власти субъектов РФ или органами местного самоуправления). Намного менее удачным выглядит размещение в ЗК РФ норм общего характера о купле-продаже.

Так, в ст. 37 ЗК РФ установлена обязанность продавца земельного участка предоставить покупателю имеющуюся у него информацию об обременениях земельного участка и ограничениях его использования. В принципе такое указание совпадает с содержанием п. 1 ст. 460 ГК РФ, тем более что обременения в своем большинстве подлежат фиксации в системе государственного учета прав на недвижимое имущество (сервитуты, право аренды и т. п.).

Кроме того, в п. 2 ст. 37 ЗК РФ перечислены условия договора продажи участка, которые, будучи определенными в оглашении, изначально признаются недействительными, и их включение в ст. 37 ЗК РФ представляется излишним. Правом принудительного выкупа земельного участка обладает только государство, причем основания для такого выкупа строго определены законом. Ограничения в распоряжении участком – также прерогатива государства, и такие ограничения обусловлены исключительно целевым назначением земель, а также их разрешенным использованием. В связи с этим правильно предлагается п. 2 ст. 37 ЗК вообще исключить, поскольку такие условия должны быть недействительными применительно к любому объекту [8, с. 131–132].

2. Гражданско-правовой режим лесопользования определяется предусмотренными законодательством процедурами приобретения прав на лесные ресурсы. Данный режим проявляет себя как минимум в трех аспектах.

Во-первых, ГК РФ определяет общие требования к договору (форма, плата по договору, существенные условия, действительность и т. д.), которые в полной мере распространяются на договор аренды лесного участка и договор купли-продажи лесных насаждений.

Во-вторых, именно нормы гражданского права определяют порядок проведения аукционов, в том числе аукционов по продаже права на заключение договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, либо права на заключение договора купли-продажи лесных насаждений (гл. 8 ЛК РФ). Другими словами, нормы данной главы ЛК РФ воспроизводят и конкретизируют нормы ГК РФ применительно к частному случаю организации и проведения аукционов.

В-третьих, ст. 100 ЛК РФ предусматривается порядок возмещения вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства, в соответствии со специально утвержденными таксами и методиками. Указанные таксы и методики разрабатываются на основе общих норм ГК РФ, определяющих порядок и принципы возмещения вреда.

3. Гражданско-правовой режим водопользования. Аналогично лесопользованию, применительно к водным ресурсам гражданское законодательство выступает внешней формой существования имущественных отношений водопользования, регламентируя общие положения об объектах гражданских прав, об обязательствах, возмещении вреда, определяя условия действительности сделок и т. д. Водное законодательство наполняет данную правовую конструкцию конкретным содержанием, определяя степень участия различных водных объектов в гражданском обороте, определяя содержание договора водопользования и т. д. Такой вывод следует из анализа не только водного, но и гражданского законодательства. Так, согласно ст. 129 ГК РФ земля и другие природные ресурсы (включая и водные ресурсы) могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах.

Представляется, что принципиальной новеллой ВК РФ стал переход от существовавшего ранее административно-правового регулирования водопользования (посредством выдачи лицензий) к менее коррумпированному гражданско-правовому регулированию таких отношений на основании договоров водопользования, к которым применяются, в частности, положения ГК РФ об аренде, а также о порядке проведения торгов (аукционов).

Исходя из этого, выявим гражданско-правовые начала водопользования:

– водные объекты, как и любое другое имущество или природные ресурсы, могут находиться в собственности различных частных и публичных субъектов, и являться свободными в обороте, изъятыми или ограниченными в гражданском обороте. Как следует из ст. 8 ВК РФ, по общему правилу водные объекты находятся в федеральной собственности. Вместе с тем пруд, обводненный карьер, расположенные в границах земельного участка, принадлежащего на праве собственности субъекту РФ, муниципальному образованию, физическому лицу, юридическому лицу, находятся в соответствующей собственности, если иное не установлено федеральными законами;

– ВК РФ включает ряд гражданско-правовых норм, регламентирующих особенности договорных отношений в сфере водопользования. При этом обратим внимание на тот факт, что ВК РФ четко различает случаи, когда для осуществления отдельных видов водопользования необходимо заключать договор; когда предоставление водного объекта в пользование происходит посредством принятия решений компетентного органа; когда никаких договоров и решений для водопользования вообще не требуется.

Так, на основании договоров водопользования водные объекты, находящиеся в федеральной собственности, собственности субъектов Российской Федерации, собственности муниципальных образований, предоставляются в пользование для: забора (изъятия) водных ресурсов из поверхностных водных объектов; использования акватории водных объектов, в том числе для рекреационных целей; использования водных объектов без забора (изъятия) водных ресурсов для целей производства электрической энергии.

По договору водопользования одна сторона – исполнительный орган государственной власти или орган местного самоуправления обязуется предоставить другой стороне – водопользователю водный объект или его часть в пользование за плату. В случае, если водный объект (пруд или обводненный карьер) предоставляется в пользование третьим лицам частным собственником, действуют общие правила ГК РФ и ЗК РФ. К договору водопользования применяются положения об аренде, предусмотренные ГК РФ, если иное не установлено ВК РФ и не противоречит существу договора водопользования.

4. Гражданско-правовой режим недропользования. Как и в предыдущих случаях, гражданское законодательство выступает внешней формой существования имущественных отношений недропользования, регламентируя базовые положения об объектах гражданских прав, об обязательствах, возмещении вреда, определяя условия действительности сделок и т. д.

Законодательство о недрах наполняет данную правовую конструкцию конкретным содержанием, определяя степень участия различных участков недр в гражданском обороте, определяя содержание соглашений о разделе продукции и иных договоров в сфере недропользования и т. д. Такой вывод следует из анализа как горного, так и гражданского законодательства.

Так, согласно ст. 129 ГК РФ земля и другие природные ресурсы (включая, соответственно, и ресурсы недр) могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. При этом в отличие от лесов или водных объектов, превратившихся несколько лет назад в принадлежность главной вещи – земельного участка, недра продолжают сохранять свой статус объекта недвижимости (ст. 130 ГК РФ).

На современном этапе правовой реформы следует сделать вывод об усилении гражданско-правовых начал в отношении недропользования, включая и недропользование. При этом применительно к сфере недропользования едва ли когда-либо роль и значение гражданского законодательства будет столь же велики, как по отношению к иным объектам недвижимости (земельные участки, здания, строения, сооружения и т. д.), что вполне объяснимо экономическими и экологическими причинами (ведь недра – это часть природы и невозобновляемое национальное достояние). Выделим ряд таких гражданско-правовых аспектов недропользования;

– самый принципиально важный вопрос – вопрос о собственности на недра. Согласно ст. 1.2 Закона РФ «О недрах» недра в границах территории Российской Федерации, включая подземное пространство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, энергетические и иные ресурсы, являются государственной собственностью. Вопросы владения, пользования и распоряжения недрами находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Участки недр не могут быть пред-

метом купли-продажи, дарения, наследования, залога или отчуждаться в иной форме. Права пользования недрами могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому в той мере, в какой их оборот допускается федеральными законами. Добытые из недр полезные ископаемые и иные ресурсы по условиям лицензии могут находиться в федеральной собственности, собственности субъектов РФ, муниципальной, частной и в иных формах собственности.

Анализ законодательных норм о собственности на недра позволяет сделать следующие выводы: во-первых, законодатель четко различает недра (участки недр) и ресурсы недр как различные объекты правоотношений. Если недра являются исключительно государственной собственностью (причем пока отсутствует четкое разграничение федеральных и региональных участков недр), то ресурсы недр могут находиться в любой форме собственности.

Во-вторых, недра – это природный ресурс, полностью изъятый из гражданского оборота. Напротив, ресурсы недр (добытые из недр полезные ископаемые) могут достаточно свободно переходить от одного лица к другому. Аналогичное правовое регулирование мы наблюдаем и в случае с водопользованием и лесопользованием. Например, вода как таковая может находиться в любой форме собственности; большинство же водных объектов находится в федеральной собственности и не может отчуждаться в иные формы собственности (нельзя, например, купить реку Волгу или ее часть).

В-третьих, в последние годы все большее число сторонников набирает теория о необходимости появления новой правовой категории – «достояние народов» [9]. В пользу такой теории действительно есть много убедительных аргументов. Например, даже если смотреть на вещи с чисто формальной цивилистической стороны, права собственности на воздух не может быть в принципе, поскольку он постоянно перемещается и не имеет никаких границ. Абсурдно выглядит и разговор о регулировании собственником доступа к использованию такого природного ресурса. Хотя данная проблема несколько выходит за рамки темы нашей статьи, заметим, что эффективность экономики и процветание любого государства сильно зависят от рационального использования ее богатств и справедливого распределения природной ренты, получаемой за счет добычи полезных ископаемых. Однако несмотря на существующую неурегулированность (в гражданско-правовом смысле) отношений собственности на недра, едва ли имеет смысл выводить данный природный ресурс за рамки гражданского права, поскольку, в отличие от атмосферного воздуха, участки недр имеют четкие пространственные границы и законодательно признаны объектом недвижимости. Вместе с тем существующая конструкция фактически «совместной собственности» РФ и ее субъектов на недра выходит за рамки понимания форм собственности по ГК РФ;

– на смену исключительно лицензионно-разрешительному порядку предоставления участков недр в пользование начинает приходить гражданско-правовой порядок, связанный с проведением конкурсов и аукционов. Согласно ст. 13.1 Закона РФ «О недрах» основными критериями для выявления победителя при проведении конкурса на право пользования участком недр являются научно-технический уровень программ геологического изучения и использования участков недр, полнота извлечения полезных ископаемых, вклад в социально-экономическое развитие территории, сроки реализации соответствующих программ, эффективность мероприятий по охране недр и окружающей

среды, учет интересов национальной безопасности Российской Федерации. Основным критерием для выявления победителя при проведении аукциона на право пользования участком недр является размер разового платежа за право пользования участком недр.

Разработка недр представляет собой сложных комплекс общественных отношений, урегулированных нормами различной отраслевой принадлежности. Так, для разработки недр необходимы: наличие земельного участка (земельное законодательство), наличие лицензии (горное законодательство), использование различных движимых и недвижимых вещей, наличие договорных отношений (гражданское законодательство), соблюдение экологических требований (экологическое законодательство) и т. д. Не пытаясь охватить их все, заметим, что весьма актуальным применительно к отношениям недропользования является формирование конструкции имущественного комплекса, включающего совокупность объектов, используемых для добычи полезных ископаемых. Так, «на участке в границах горного отвода строится комплекс недвижимого имущества, на котором устанавливается соответствующее оборудование. Элементами технологического комплекса обустройства месторождения

являются скважины, установленное на них оборудование, кустовые насосные и дожимные насосные станции, внутренние трубопроводы, соответствующая аппаратура и тому подобное имущество, непосредственно обеспечивающее процесс добычи нефти и газа из пласта» [10];

– необходимо различать договорные и внедоговорные формы недропользования. Как отмечает В. Н. Кокин, в «мировой практике распространены четыре основных вида договорных форм отношений при недропользовании – лицензионное соглашение, соглашение о разделе продукции, концессионный договор и сервисный контракт» [11, с. 115]. С точки зрения гражданско-правового режима недропользования, главное место тут занимают соглашения о разделе продукции. Юридическая природа данных соглашений до сих пор продолжает оставаться дискуссионной. Не пытаясь пересказывать все аспекты данной весьма содержательной проблемы, заметим, что правовое регулирование данного института носит комплексный характер, а сам он является в большей степени частно-правовым. Тот факт, что ГК РФ не упоминает соглашения о разделе продукции как самостоятельный вид договоров, не является основанием отрицать его цивилистическую (в пользу административной) природу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации : федер. закон от 7 мая 2001 г. № 49-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 20. Ст. 1972.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 382.
3. Семьянова А. Ю. Экологическое право : курс лекций. М.: Юстицинформ 2005 272 с.
4. Реймерс Н. Ф. Природопользование : словарь-справочник. М.: Мысль, 1990. 638 с.
5. Анисимов А. П., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Экологическое право России : учеб. для бакалавров. 3-е изд. – М., 2012. 495 с.
6. Скворцова Ю. В. Гражданско-правовые отношения в сфере оборота земельных участков в России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. 22 с.
7. Чубаров В. В. Проблемы правового регулирования недвижимости. М., 2006. 336 с.
8. Левахин В. Г. Гражданско-правовой режим земельных участков сельскохозяйственного назначения : дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2008. 215 с.
9. Анисимов А. П., Мелихов А. И. «Достояние народов» как правовая категория // Наука: 21 век. 2008. № 1. С. 29–36.
10. Шмелева Д. Аренда нефтяных и газовых скважин // эж-Юрист. 2003. № 36. С. 3.
11. Кокин В. Н. Недропользование: теоретико-правовой анализ. М.: Нестор Академик Паблишерз, 2005. 224 с.
12. Анисимов А. П., Белоусова Г. А. Правовое регулирование установления сервитутов земельных участков в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 7. С. 106–110.
13. Дорджи-Горяева Э. В. Законодательная основа оборота земельных участков в пределах особо охраняемых территорий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 276–280.
14. Хомутов Р. В. Юридический анализ субъективных признаков регистрации незаконных сделок с землей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 259–266.

REFERENCES

1. On the areas of the traditional use of nature of the native scanty peoples of the North, Siberia and the Far East of the Russian Federation : federal law dated May 7, 2001 # 49-FZ // Collection of the RF legislation. 2001. # 20. Article 1972.
2. On the general principles of arrangement of the local self-government in the Russian Federation : federal law dated October 6, 2003 # 131-FZ // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 382.
3. Semyanova A. Yu. Ecological law. Course of lectures. M.: Yustitsinform. 2005 272 p.
4. Reimers N. F. Use of nature: reference dictionary. M.: Mysl', 1990. 638 p.
5. Anisimov A. P., Ryzhenkov A. Ya., Charkin S. A. Ecological law of Russia : textbook for the bachelors of sciences. 3-d edition. M., 2012. 495 p.
6. Skvortsova Yu. V. Civil-legal relations in the area of the land plots turn-over in Russia : abstract of dissertation of the candidate of law. SPb., 2004. 22 p.
7. Chubarov V. V. Issues of the legal regulation of the real estate. M.: 2006. 336 p.
8. Levakhin V. G. Civil-legal regime of the land plots of agricultural purpose: dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2008. 215 p.
9. Anisimov A. P., Melikhov A. I. Peoples' property as the legal category // Nauka: 21 century. 2008. # 1. P. 29–36.
10. Shmelev D. Rent of oil and gas wells // ezh-Yurist. 2003. # 36. P. 3.
11. Kokin V. N. Use of mineral resources: theoretical-legal analysis. M.: Nestor Academic Publishers, 2005. 224 p.

12. Anisimov A. P., Belousova G. A. Legal regulation of the establishing of the land plots servitudes in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 7. P. 106–110.
13. Dordzhi-Goryaeva E. V. Legislative basis of the land plots turn-over within the specially protected areas // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 276–280.
14. Khomutiv R. V. Legal analysis of subjective features of registration of illegal land transactions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 259–266.

УДК 343.36
ББК 67.408.143

Павлов Антон Сергеевич,
аспирант каф. уголовного права и уголовного процесса
Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: pavlov535_@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ НЕЗАКОННОГО СОВОБОЖДЕНИЯ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

THE ISSUES OF QUALIFICATIONS ILLEGAL DISCHARGE FROM THE CRIMINAL RESPONSIBILITY

В данной статье автор рассматривает проблемы квалификации преступлений, предусмотренных ст. 300 УК РФ. Приоритетными вопросами являются такие как: что собой представляет освобождение от уголовной ответственности, когда освобождение от уголовной ответственности будет считаться незаконным и все ли случаи незаконного освобождения охватываются ст. 300 УК РФ. В статье анализируется юридическая практика, в том числе и зарубежный опыт. В конечном итоге автор приходит к выводу, что для положительного результата необходимы анализ и использование теоретического и практического опыта в данной области.

In this article an author examines the issues of qualification of crimes specified in Clause 300 of the RF Criminal Code. The priority issues are such as the essence of discharge from the criminal responsibility; when such discharge is considered illegal; and whether all cases of illegal discharge are covered by Clause 300 of the RF Criminal Code. The legal experience, including the experience of the foreign countries, has been analyzed in the article. Ultimately, the author has come to the conclusion that analysis and the use of theoretical and practical experience in the said area is required for the obtaining the positive results.

Ключевые слова: незаконное освобождение, прекращение уголовного дела, уголовная ответственность, преступление, состав преступления, ответственность, наказание, гражданин, правосудие, уголовно-процессуальные нормы.

Keywords: illegal discharge, termination of criminal case, criminal responsibility, crime, corpus delicti, responsibility, punishment, citizen, justice, criminal-proceedings norms.

Как показывают статистические данные по применению ст. 300 УК РФ «Незаконное освобождение от уголовной ответственности», проблемы квалификации преступлений, предусмотренных ст. 300 УК РФ, сопряжены с рядом трудностей, вызванных во многом недостаточной четкостью выражения признаков, описывающих состав преступлений.

Указанному выше способствует отчасти однозначное толкование понятия «незаконное освобождение от уголовной ответственности лица, подозреваемого или обвиняемого

в совершении преступления», сопряженное с выяснением следующих вопросов:

- что собой представляет освобождение от уголовной ответственности;
- при каких обстоятельствах освобождение от уголовной ответственности будет считаться незаконным;
- все ли случаи незаконного освобождения от уголовной ответственности охватываются данной нормой.

Попытаемся ответить на эти вопросы.

Уголовная ответственность возникает всякий раз, как только гражданин совершает преступление. Но реализация такой ответственности, происходящая не иначе как путем возложения на лицо бремени в форме признания его виновным в совершении преступления (а в большинстве случаев и применения наказания), осуществляется не всегда. Например, реализации уголовной ответственности нет «во всех случаях, когда налицо так называемая «латентная» или скрытая преступность» [6, с. 68]. Уголовная ответственность может остаться нерезализованной и по инициативе самого государства, компетентные органы которого правомочны производить подобного рода реализацию. Еще К. Маркс писал, «государство должно видеть в преступнике нечто большее, чем правонарушителя». Оно должно видеть в нем «человека, живую частицу государства, в которой бьется кровь его сердца, солдата, который должен защищать родину, свидетеля, к голосу которого должен прислушиваться суд, члена общины, исполняющего общественные функции, главу семьи, существование которой священо, и, наконец, самое главное – гражданина государства. Государство не может легкомысленно отстранить одного из своих членов от всех этих функций, ибо государство отсекает от себя свои живые части всякий раз, когда оно делает из гражданина преступника» [5, с. 360–361].

Таким образом, реализация уголовной ответственности не имеет места, если государство отказывается реализовать свое право на признание лица, совершившего преступление, преступником. В своих законодательных актах (как правило, в уголовном законе) определяет те ситуации, в которых реализация уголовной ответственности не должна производиться, и посредством уголовно-процессуальных норм обязыва-

ет органы осуществляющие производство по уголовному делу, наряду с решением других вопросов, рассматривать каким образом не принадлежит конкретный случай к числу тех, в отношении которых государство отказалось от реализации своего права признать лицо виновным в совершении преступления. Возникновение обстоятельств, с которыми закон связывает отказ государства осуществить уголовную ответственность, влечет изменение уголовно-правового отношения, поскольку последнему не суждено быть реализованным. Такие изменения и призваны обнаружить компетентные органы. Установив, что уголовная ответственность возникла в силу совершения лицом преступления, но правовое отношение, в рамках которого оно развивалось, подвергалось изменению, органы, осуществляющие расследование и рассмотрение уголовного дела, своим решением прекращают уголовно-правовое отношение.

Освобождение от уголовной ответственности, таким образом, предстает как акт правоохранительного органа, посредством которого констатируется отказ государства от реализации прав по признанию лица виновным в совершении преступления, а следовательно, и применения наказания, что влечет, в свою очередь, прекращение уголовно-правового отношения.

Для подобного акта только юридического факта недостаточно. Считаем справедливым, что «если... субъект не совершил преступления, то он не может ни подвергаться уголовной ответственности, ни освобождаться от нее» [2, с. 95].

Если преступление является фактом, влекущим возникновение уголовной ответственности, то другие компоненты фактического состава освобождения от нее составляют группу обстоятельств, при которых реализация такой ответственности неправомерна или нецелесообразна. Причем роль каждого из этих обстоятельств различна. Одни из них создают фактическую ситуацию, являющуюся собственно препятствием для реализации существующей уголовной ответственности. Другие сами по себе таким препятствием не являются, но именно при их наличии вышеназванная группа обстоятельств превращается в подобное препятствие. Обо всех этих обстоятельствах следует говорить как об основаниях и условиях освобождения от уголовной ответственности.

В литературе под основанием обычно понимается «необходимое условие, являющееся предпосылкой существования явлений (следствий) и служащее их объяснением» [3, с. 68]. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что основанием освобождения от уголовной ответственности является необходимое условие, служащее предпосылкой акта правоохранительного органа об освобождении лица от уголовной ответственности, которое в то же время является и объяснением его принятия. Таким образом, может быть определено основание освобождения от уголовной ответственности применительно к любому его виду. В этом смысле можно говорить об общем основании освобождения от уголовной ответственности как о фактической ситуации, при которой цели, преследуемые такой ответственностью, могут быть достигнуты иным путем либо вообще не ставятся в силу различных причин.

Наконец, в фактический состав освобождения от уголовной ответственности входят и иные условия, т. е. «такие обстоятельства, при наличии которых только и могут действовать основания освобождения» [1, с. 74]. Большинство условий освобождения отнесены законодателем к строго определенным видам такого освобождения. Следует так-

же заметить, что при применении многих видов подобного освобождения учитывается разработанная в ст. 15 УК РФ категоризация преступлений. Как правило, освобождение от уголовной ответственности возможно применительно к преступлениям небольшой или средней тяжести (ч. 1 ст. 75, ст. 76 УК РФ). И лишь положения ст. 78, 84, а также нормы Особенной части УК РФ допускают возможность освобождения от уголовной ответственности за преступления иной категории. Для четырех видов освобождения от уголовной ответственности необходимым требованием является, чтобы преступление было совершено впервые (ст. 75–76 УК РФ).

Следует также отметить, что законодатель называет в качестве условий и такие, которые носят процессуальный характер, совокупность которых определяет процессуальный порядок освобождения от уголовной ответственности.

Так, в соответствии с ч. 4 ст. 28 УПК РФ не допускается освобождение от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием, если лицо, совершившее преступление, возражает против прекращения уголовного дела.

В результате изложенного следует, что о незаконности освобождения от уголовной ответственности можно говорить в следующих случаях:

- когда не было совершено преступления и, следовательно, уголовная ответственность не возникла;
- когда отсутствовало основание для освобождения, а уголовное дело было прекращено (или в его возбуждении было отказано) по реабилитирующим или нереабилитирующим основаниям;
- когда отсутствовало одно из условий для освобождения, предусмотренных уголовным законом;
- когда существовали процессуальные препятствия для прекращения уголовного дела (отказа в его возбуждении).

Но всякое ли незаконное освобождение от уголовной ответственности, при наличии других признаков состава преступления, может преследоваться по ст. 300 УК РФ? Думается, что не всякое. Далеко не любое незаконное прекращение уголовного дела или отказ в его возбуждении по уровню своей общественной опасности «дорастают» до преступления, которое к тому же, судя по санкции статьи (до семи лет лишения свободы), отнесено законодателем к категории тяжких.

Сомнительно, что в качестве тяжкого преступления во всех случаях может рассматриваться прекращение уголовного дела по нереабилитирующим основаниям в отношении лица, подлежащего реабилитации. Вопрос о существенности ущерба (или возможности его причинения) не может решаться однозначно, в отличие от ситуации, когда уголовное дело прекращается в отношении лица, действительно совершившего преступление. Именно на предотвращение случаев освобождения от ответственности виновных лиц направлены предписания ст. 300 УК РФ. Если бы под действие указанных предписаний попадали случаи прекращения дела по нереабилитирующим основаниям в отношении невиновных лиц, то трудно было бы объяснить, почему привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности наказывается менее строго, чем освобождение от нее, ведь санкция основного состава привлечения заведомо невиновного к уголовной ответственности предусматривает наказание в виде лишения свободы до пяти лет (ч. 1 ст. 299 УК РФ).

Повышенной общественной опасностью, характерной для тяжких преступлений, не обладает, на наш взгляд, и освобождение от уголовной ответственности при

наличии указанных в законе оснований и условий, но с нарушением процессуального порядка такого освобождения. Во-первых, в подобных случаях нет нарушения общественных отношений, обеспечивающих решение задачи реализации уголовной ответственности, поскольку указанная задача перестала быть актуальной. Кроме того, уголовно-процессуальный закон обладает достаточным арсеналом собственных средств для реагирования на подобные нарушения, и нет необходимости в мерах уголовной репрессии.

Нельзя было бы усмотреть состава преступления, предусмотренного ст. 300 УК РФ, в следующем случае.

По заявлению А. было возбуждено уголовное дело по факту избияния его гражданином П., квалифицируемого по ст. 116 УК РФ. Спустя некоторое время уголовное дело в отношении г-на П. было прекращено. В обосновании принятого решения указано, что потерпевший уклоняется от дачи показаний и не является по повесткам, о чем в деле имеются соответствующие документы [7, с. 18]. Несмотря на наличие в данной ситуации основания для прекращения уголовного дела в связи с неявкой потерпевшего без уважительных причин, вынесение прокуратурой постановления о таком прекращении было незаконным, ибо в соответствии с ч. 3 ст. 249 УПК РФ прекращение дела в связи с неявкой потерпевшего возможно лишь в суде.

Таким образом, исходя из целевого назначения предписания ст. 300 УК РФ, понятие «незаконное освобождение от уголовной ответственности» должно толковаться ограничительно и охватывать случаи прекращения уголовного дела или отказа в его возбуждении при отсутствии оснований или условий, предусмотренных уголовным законом.

Вместе с тем надо отметить, что данный вывод сделан не без некоторых затруднений. Ведь в ст. 300 УК РФ говорится о незаконном освобождении от уголовной ответственности не лица, совершившего преступление, а подозреваемого или обвиняемого в совершении преступления. Это, во-первых, может привести на практике к тому, что содержание названной статьи будет толковаться чрезмерно широко, не в соответствии с ее смыслом, заключающимся в направленности предписания на обеспечение правильного применения уголовного закона. Ни один виновный не должен избежать целесообразной реализации уголовной ответственности и справедливого наказания.

В то же время указание закона на то, что круг незаконно освобождаемых от ответственности лиц замыкается на обвиняемом или подозреваемом в совершении преступления, оставляя за пределами состава деяния, общественная опасность которых очевидна. Случаи незаконного освобождения от уголовной ответственности прокурором, следователем или лицом, производящим дознание, не ограничиваются случаями прекращения дела в отношении обвиняемого или подозреваемого. Точно так же само освобождение от уголовной ответственности может быть осуществлено по отношению к лицам, не занимающим процессуального положения подозреваемого или обвиняемого. Например, в примечании к ст. 307 УК РФ говорится о том, что от уголовной ответственности освобождаются «свидетель, потерпевший, эксперт и специалист». Ни в одной из норм процессуального закона не идет речь о необходимости освобождения указанных лиц от уголовной ответственности, вынесения в отношении их постановления о привлечении в качестве обвиняемого или применения к ним меры пресечения или института задержания. А именно с этими действиями связывается появление таких процессуальных фигур, как обвиняемый или подозреваемый.

Изучение «отказных» материалов показывает, что необоснованный отказ от возбуждения уголовного дела отнюдь не редкость. Так, в судебной практике стала складываться тенденция, выражающаяся в том, что правоохранительные органы нередко отказывают в возбуждении уголовного дела на том основании, что нет достаточных доказательств совершения преступления конкретным лицом. Между тем такое основание отказа в возбуждении уголовного дела в уголовно-процессуальном законе отсутствует, и это не случайно, так как сбор доказательств в основном осуществляется в последующей стадии уголовного процесса.

Так, гр-н К. был прописан вместе со своим единокровным братом гр-ном Н. в одной квартире. Гр-н К. дал свое согласие на приватизацию квартиры на имя гр-на Н. Однако согласия на ее продажу не давал. После смерти гр-на Н. гр-н К. узнал, что квартира продана. В своем заявлении в прокуратуру гр-н К. подчеркивал, что в заявлении о передаче квартиры в собственность значится не его (К.) подпись. Для дачи объяснений была приглашена гр-ка К-ва, которая пояснила, что она, как техник БТИ по правовой регистрации, 19 января 2008 г. приняла заявление от гр-на Н. и гр-на К. о приватизации. В этом заявлении К. отказывался от своего права собственности на квартиру в пользу брата. Подделка каких-либо записей в данном заявлении исключена, так как оно заполнялось в ее присутствии, личности К. и Н. были удостоверены паспортами. Следственные органы отказали в возбуждении уголовного дела по факту преступления, предусмотренного ст. 292 УК РФ, несмотря на то, что, согласно почерковедческому исследованию, подпись на заявлении выполнена не К., а другим лицом [7, с. 18]. Для выяснения данного обстоятельства, как представляется, требовалось возбуждение уголовного дела.

Имели место и отказы в возбуждении уголовного дела за примирением сторон, отсутствием жалобы потерпевшего, хотя соответствующий случай не может быть отнесен ни к делам частного обвинения, ни к преступлениям небольшой тяжести. Следственно-судебной практике известен, в частности, такой пример. Н., покушаясь на убийство П., нанес ей несколько ударов молотком по голове, причинив телесные повреждения. Правоохранительные органы вопреки закону отказали в возбуждении уголовного дела, сославшись на то, что это дело частного обвинения. Позднее постановление об отказе в возбуждении дела было отменено, и Н. был привлечен к уголовной ответственности за покушение на убийство.

Думается, что для выполнения предназначения нормы об ответственности за незаконное освобождение от уголовной ответственности указанная норма должна быть изложена иначе.

В частности, можно использовать следующую формулировку диспозиции: «Освобождение прокурором, следователем или лицом, производящим дознание, от уголовной ответственности лица, совершившего преступление, при отсутствии оснований и условий, указанных в уголовном законе». Все иные случаи незаконного освобождения от уголовной ответственности могут преследоваться в уголовном порядке при наличии признаков преступления против интересов службы в государственных органах или в органах местного самоуправления.

Важным является и решение вопроса о том, в каких формах может выражаться незаконное освобождение от уголовной ответственности. В юридической литературе

отсутствует единодушное мнение по этому вопросу. Наиболее распространенным является утверждение, что преступление, предусмотренное ст. 300 УК РФ, может быть совершено только путем действия – вынесения соответствующего постановления об отказе в возбуждении уголовного дела или о прекращении уголовного дела [8, с. 452]. Однако имеется суждение о том, что наряду с подобными действиями незаконное освобождение от уголовной ответственности может выразиться и в не предъявлении подозреваемому обвинения в преступлении, хотя для этого есть необходимые данные, отказе в привлечении в качестве обвиняемого и т. п. [9, с. 397]. Последнее мнение представляется принципиально неверным. Поскольку на лице, совершившем преступление, уже лежит уголовная ответственность, освободить его от нее можно лишь путем принятия определенного решения. Да и в практике, по сути дела, не встречаются случаи, когда следователь, отказавшись от предъявления обвинения конкретному лицу в совершении какого-либо преступления, не вынес бы при этом постановления о прекращении уголовного дела или уголовного преследования.

Нельзя согласиться и с тем, что формой незаконного освобождения от уголовной ответственности обвиняемого или подозреваемого может быть вынесение постановления об отказе в возбуждении уголовного дела. Как уже было сказано, на стадии возбуждения уголовного дела нет ни обвиняемого, ни подозреваемого, поэтому под ст. 300 УК РФ, если ее формулировка останется неизменной, могут подпадать лишь случаи необоснованного прекращения уголовного дела.

Вместе с тем в следственно-прокурорской практике не исключены ситуации, когда выносятся незаконные поста-

новления о приостановлении производства по делу, в результате которых фактически оказывается нерешенной и задача изобличения виновных, реализации уголовной ответственности и применения справедливого наказания. Поэтому заслуживает внимание опыт тех государств, которые предусматривают ответственность фактически за любое деяние должностного лица правоохранительных органов, направленное на срыв уголовного преследования или исполнения уголовного наказания. Например, в § 258a УК Германии «Strafvereitelung im Amt» речь идет об ответственности лица, призванного содействовать уголовному преследованию или исполнению уголовного наказания, которое, используя свое служебное положение, срывает достижение той цели, которой оно должно содействовать. По данной статье, в частности, квалифицируются и факты невынесения в необходимых случаях постановлений о возбуждении уголовного дела. Так, ВОН усмотрел признаки *Vereitelung im Amt* в ситуации, когда руководитель полицейского органа получил сообщение о совершении преступления своим подчиненным по службе и никаких мер не принял, возвратив доклад. Соглашаясь с квалификацией по § 258a УК, данной нижестоящей судебной инстанцией, ВОН исходит из того, что обязанность возбудить уголовное преследование вытекала из § 163 STOP [4, с. 54].

Реализация указанных выше способов совершенствования института права, в частности ряда проблем квалификации и практики применения ст. 300 УК РФ, позволит ограничить состав преступления от смежных составов, конкретизировать действия должностных лиц и, таким образом, обеспечить реализацию уголовной ответственности виновных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Денисов С. А. Актуальные проблемы уголовной ответственности за преступления против правосудия. СПб., 2008.
2. Киреев А. В. Преступления против правосудия: уголовно-правовые и уголовно-процессуальные аспекты. М., 2009.
3. Кошаева Т. О. Вопросы теории и практики применения уголовного закона об ответственности за преступления против правосудия. Комментарий судебной практики. Вып. 15 / под ред. К. Б. Ярошенко. М.: Юридическая литература, 2009.
4. Кузнецов А. П., Маршак Н. Н., Идрисов К. Р. Классификация преступлений против правосудия как объект научного исследования в зарубежных странах // Аспирант и соискатель. 2009. № 1.
5. Курс советского уголовного права: в 5 т. Т. 4: Часть Особенная. Л., 1978. 560 с.
6. Лобанова Л. В. Преступления против правосудия: проблемы классификации посягательств, регламентации и дифференциации ответственности. Казань, 2008.
7. Обзор судебной практики Верховного суда Российской Федерации за 2007 год // Бюллетень Верховного суда РФ. 2008. № 4.
8. Уголовное право России. Часть особенная: учеб. для вузов / под ред. Л. Л. Кругликова. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2008.
9. Уголовное право Российской Федерации: Особенная часть / под ред. Г. Н. Борзенкова, В. С. Комиссарова. М., 2007.
10. Сибиряков С. Л., Анжукаева Е. А. О концептуальных подходах к обеспечению личной и имущественной безопасности населения на региональном уровне // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 14. С. 48–55.
11. Сибиряков С. Л. К 20-летию криминологии современной России: состояние, проблемы, перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 15. С. 32–39.

REFERENCES

1. Denisov S. A. Actual issues of criminal responsibility for the crimes against justice. SPb., 2008.
2. Kireyev A. V. Crimes against justice: criminal-legal and criminal-proceedings aspects. M., 2009.
3. Koshayeva T. O. Issues of the theory and practice of application of the criminal law regarding responsibility for the crimes against justice. Comment of the court practice. Issue 15 / edited by K. B. Yaroshenko. M.: Legal literature, 2009.
4. Kuznetsov A. P., Marshakova N. N., Idrisov K. P. Classification of crimes against justice as the topic of the scientific research in foreign countries // Post-graduate student and applicant. 2009. # 1.
5. Course of the Soviet criminal law. In 5 volumes. V. 4. Special Part. L., 1978. 560 p.
6. Lobanova L. V. Crimes against justice: issues of classification of encroachments, regulation and responsibility differentiation. Kazan, 2008.
7. Review of the court practice of the Russian Federation Supreme Court for 2007 // Bulletin of the RF Supreme Court. 2008. # 4.

8. Criminal law of Russia. Special part. Textbook for higher schools / edited by L. L. Kruglikov. 3-d edition, revised and amended. М., 2008.
9. Criminal law of the Russian Federation: Special part / edited by G. N. Borzenkov, V. S. Komissarov. М., 2007.
10. Sibiriyakov S. L., Anzhukayeva E. A. On the conceptual approaches to providing personal and property safety of population at the regional level // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 14. P. 48–55.
11. Sibiriyakov S. L. To the 20-th anniversary of criminology of the modern Russia: state, issues, prospects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 15. P. 32–39.

УДК 368
ББК 67.404.213.3

Дырдов Вадим Игоревич,
аспирант каф. гражданского и международного частного права
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: dyrdov@mail.ru

СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫМИ РИСКАМИ ЭНЕРГОПРЕДПРИЯТИЯ

INSURANCE AS THE ELEMENT OF THE PROPERTY RISKS MANAGEMENT SYSTEM OF THE POWER-ENGINEERING COMPANY

В данной статье тезисно исследованы теоретическая характеристика договора страхования, а именно страхования имущества энергопредприятий, анализ существенных признаков управления данного вида страхования. Выделены особенности страхования имущества предприятий энергоотрасли. Задача законодателя для увеличения эффективности применения страхования – принятие дополнительных правовых актов, которые распределяли бы риски по специфике предприятий, определяли и помогали предпринимателям со стоимостью страхуемых активов. Определив риски законодательно и закрепив меры по их страхованию, разрешается проблема неосвещенности и ошибок при выборе методов страхования. При дальнейшем наращивании страховых и перестраховочных емкостей российским страховым компаниям позволит снизить тарифы и увеличить проникновение страхования в ТЭК. В данном случае инструмент страхования будет надежным и эффективным.

The present article has briefly examined the theoretical characteristic of the insurance contract, namely the property insurance of the power-engineering companies; and has provide the analysis of the significant features of management of the said type of insurance. The peculiarities of the power engineering companies property insurance have been underlined. The objective of the law-maker is to adopt additional legal enactments that will distribute risks in compliance with the companies' specificity, will determine and assist businessmen in determination of the cost of the assets to be insured, in order to increase effectiveness of insurance application. As soon as the risks are legally defined and their insurance measures are fixed, the issue of the lack of information regarding insurance methods and the errors while selecting the method of insurance will be resolved. As long as the insurance and re-insurance scope of the Russian insurance companies is increased, the prices will go down, and the insurance business will enter the heat and power engineering complex. In such case the insurance instrument will be reliable and effective.

Ключевые слова: страхование имущества, договор страхования, страховой риск, объекты имущественного страхования, имущественные интересы юридических лиц,

страхование гражданской ответственности, имущество предприятия, страховые взносы, страховщик, страховой случай, выгодоприобретатель, страховое возмещение, сертификат, оценка страхуемого имущества, кэптивный вид страхования.

Keywords: property insurance, insurance contract, insurance risk, objects of property insurance, property interests of legal entities, insurance of civil liability, enterprise property, insurance fees, insurer, insurance case, beneficiary, insurance compensation, certificate, insurable property assessment, captive type of insurance.

Страхование является одним из инструментов, используемых предприятиями, в том числе энергетическими, для минимизации подлежащих страхованию рисков. Страхование – отношения по защите интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков [1].

Чтобы процесс страхования на предприятия превратился в реальный инструмент управления рисками, необходимо ставить конкретные цели, определять риски, разрабатывать меры по их предотвращению и уменьшению их последствий.

Страхование в энергетике было актуально всегда. Но с учетом изношенности основных фондов и необходимости реализации масштабной инвестиционной программы на первый план должно выйти грамотное и комплексное управление рисками. Это подразумевает не покупку страховых полисов в силу наличия инструкций, регламентов, положений, а управление страхуемыми рисками — отдельный бизнес-процесс, построенный на грамотной правовой основе. Возможно, необходимо большее участие государства, которое бы нормативными актами направляло предпринимателей в нужное русло и помогало определить, например, в соответствии со стоимостью страхуемых активов верный способ их страхования. Глава 48 Гражданского кодекса Российской Федерации определяет основные константы процесса страхования. Более конкретизирован

вопрос страхования в Законе «Об организации страхового дела». Получается, что сам процесс страхования и определение, что и как страховать, остаются вопросом самого предпринимателя. Возможно, это неверно и для увеличения эффективности применения страхования на предприятии необходимо принятие дополнительного правового акта, который освещает большее количество вопросов, связанных с самим процессом страхования, а также распределение рисков соответственно специфике предприятия. Этот учет целесообразен, т. к. все предприятия сталкиваются с рисками соответственно своему типу производства, где общие законы страхования не всегда могут помочь.

Предприятия топливно-энергетического комплекса, представляющие собой сложнейшие производства с большим количеством техногенных и природных факторов риска, – наиболее сложный вид страхования, требующий комплексного подхода к оценке имущества и постоянного мониторинга рисков.

Основой системы обеспечения страховой защиты компании является совокупность специально разработанных экономически обоснованных процедур, они закреплены в виде корпоративных норм, стандартов, которые обязательны для всех органов управления и дочерних обществ компании.

По этой причине первостепенное внимание должно уделяться превентивным мероприятиям, профилактике, в которых участвуют страховщики, вносящие свой вклад и в расследование страховых случаев.

Миссией системы обеспечения страховой защиты является защита от всех рисков, представляющих угрозу бизнесу, а также имущественным интересам акционеров и инвесторов.

В связи с постоянными рисками повреждения или полного уничтожения имущества проблемы, связанные с его страхованием, приобретают все большую актуальность для любого предприятия, в том числе и энергопредприятий. Управляя рисками посредством их страхования, предприятие может в короткие сроки и без серьезных финансовых вложений ликвидировать последствия непредвиденного лишения имущества или его поломки, а также имеет возможность не прерывать производства на длительный срок и, следовательно, избежать больших потерь в прибыли.

Объектом страхования риска потери или повреждения имущества являются имущественные интересы юридических лиц. Они связаны, прежде всего, с владением, пользованием, распоряжением имуществом, принадлежащим предприятию на правах собственности и находящимся у него на балансе. Данное имущество может быть также взято по договору найма, аренды, проката, лизинга или в залог.

Страхование имущества происходит посредством заключения договора между собственником данного имущества и компанией, оказывающей данный вид страхования («страхователь» и «страховщик» соответственно). Согласно ст. 929 ГК РФ по договору имущественного страхования страховщик обязуется за обусловленную договором плату («страховую премию») при наступлении предусмотренного в договоре события («страхового случая») возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор («выгодоприобретателю»), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы («страховой суммы»).

Предмет договора страхования – особого рода услуга, которую страховщик оказывает страхователю – несение

страхового риска в пределах страховой суммы. Страховой риск характеризует предмета договора страхования с качественной стороны, а страховая сумма – с количественной.

Объектами имущественного страхования могут быть имущественные интересы, связанные, в частности, с:

- 1) владением, пользованием и распоряжением имуществом (страхование имущества),
- 2) обязанностью возместить причиненный другим лицам вред (страхование гражданской ответственности),
- 3) осуществлением предпринимательской деятельности (страхование предпринимательских рисков).

Договор страхования должен быть заключен только в письменной форме, любые устные договоры будут считаться недействительными. В качестве договора может быть составлен один документ, либо, кроме того, (по письменному или устному заявлению) страхователю может быть выдан подписанный страховщиком страховой полис (свидетельство, сертификат, квитанция). Условия договора должны содержаться в этих документах, а также в правилах страхования.

Можно выделить следующие особенности страхования имущества предприятий энергоотрасли:

- техника, используемая для добычи и переработки полезных ископаемых, относится к категории высокотехнологичной и сложной техники, в случае поломки требуются значительные вложения для ремонта;
- основная часть активов данной отрасли в высокой мере подвержена рискам на всех стадиях технологического процесса: добыча, транспорт, переработка;
- наличие протяженных линий передач энергоносителей, подверженных стихии и хищениям;
- высокий уровень концентрации дорогостоящего имущества в единых блоках;
- значительный социальный аспект, который заключается в том, что при прекращении поставок энергоносителей из-за поломок оборудования страдает не только их поставщик от финансовых потерь, но и конечный потребитель.

Соответственно и перечень самого страхуемого имущества будет отличаться наличием специфичных объектов для добывающей промышленности: буровое оборудование, буровые платформы, трубопроводы и т. п.

На данный момент страховые компании предлагают множество различных страховых программ имущества юридических лиц, как правило, для энергопредприятий существуют отдельные методики страхования, учитывающие специфику рисков данного вида предприятий. Отличия стандартной страховой программы имущества юридического лица и программы страхования имущества энергопредприятий кроются не только в специфике области применения данного имущества, но и также в размере страховых тарифов и перечне особых страховых событий.

При страховании имущества юридических лиц страховая сумма оговаривается и фиксируется в соглашении между страхователем и страховщиком и ограничивается балансовой стоимостью самого имущества.

Также в расчет берутся и другие документы, такие как договор хранения, аренды и пр. В ряде случаев требуется помощь независимого эксперта, который проводит оценку страхуемого имущества и поможет определить страховую сумму. В конечном итоге степень и масштаб страхования осуществляемого на предприятии зависят от заинтересованности руководства самого предприятия в данном виде управления рисками. Каждое предприятие разрабатывает свою страховую программу, которая адекватна его

производственным рискам. Имущественные риски в данной сфере попадают на первые строки, при этом надо понимать, что каждая имущественная единица отличается своей спецификой потенциальных рисков и возможным размером ущерба. Однако при страховании имущества энергопредприятий до недавнего времени базисом служило страхование от рисков, поименованных в договоре, сейчас – в русле международной практики и рыночных тенденций – в качестве базиса используется страхование «от всех рисков» [2].

Конечно, очень эффективно обеспечивать страховую защиту детальным учетом специфики всех возможных рисков. Но, как показывает практика, зачастую просто невозможно составить такой перечень рисков из-за разнородности имущества предприятий энергетики. Таким образом, более разумно и выгодно широкое страховое покрытие «с ответственностью за все риски». Данный страховой продукт учитывает риски природного и техногенного характера, а также набор стандартных исключений (военные риски, действия властей, умысел страхователя). При таком страховом покрытии нет необходимости перечислять все события, которые могут вызвать наступление страхового случая, как это принято в договоре с поименованными рисками. Страхование от всех рисков позволяет сделать договор лаконичным, а главное – более выгодным для страхователя, поскольку объем покрытия в нем ограничивается только перечнем исключений.

К перечню существенных условий договора страхования имущества можно отнести следующее:

- определение объекта страховой защиты,
- страхового интереса, который является предметом страхования,
- страхового случая,
- срока действия договора [3].

Договор страхования имущества заключается на срок от одного месяца до одного года. Оплата страхового взноса может осуществляться как единовременно, так и в рассрочку. Размер страхового тарифа у разных страховых компаний может быть различным.

Решение о страховании того или иного имущества принимается менеджментом компании. Их задача определить, какое именно имущество будет застраховано, и определить риски, которым оно подвержено. Обычно перечень имущества и рисков ему соответствующих – работа трудоемкая и вверенная бухгалтерии. От количества рисков и объема

того вреда, который они могут нанести, напрямую зависит объем денежных выплат страхователю.

Схема страхования имущества тоже очень актуальный и важный вопрос, который решается руководством компании. Есть кэптивный вид страхования, когда страховые компании учреждаются крупными индустриальными или коммерческими концернами в целях страховании (перестраховании) принадлежащих им рисков [4].

Другими словами, это дочерние предприятия, которые организуются с целью превращения расходов на страхование в прибыль этой компании. Но ответственность по-прежнему остается на плечах акционеров того же самого концерна. Для российского опыта страхования энергоотрасли больше типична смешанная структура защиты. Часть рисков по такой схеме страхуется компанией, близкой акционерам, а часть передается в перестрахование другим страховщикам или перестраховочным компаниям. То есть наверняка риски оцениваются компанией по шкале от наиболее до менее вероятных и реализуются на страхование по выше описанной схеме.

Страхование имущества энергопредприятий становится одной из неотъемлемых сторон их успешного функционирования. Потребность в страховании с каждым годом будет расти в связи с тем, что многие процессы производства и работы предприятий ТЭК очень наукоемкие и дорогостоящие. Имущество предприятия – это его основа, оно составляет балансовые активы, и от него напрямую зависит прибыльность предприятия.

Соответственно, его страхование – это инструмент управления рисками, который в сочетании с правильным правовым обеспечением позволяет избежать неожиданных потерь и помогает избежать приостановки производства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что важными задачами страховой отрасли на сегодняшний день являются дальнейшее наращивание страховых и перестраховочных емкостей российских страховых компаний, что позволит снизить тарифы и увеличить проникновение страхования в ТЭК и, естественно, соответствующие дальнейшие законодательные разработки в сфере страхования рисков предприятия. В данном случае инструмент страхования будет надежным и эффективным. Определив риски законодательно и закрепив меры по их страхованию, соответственно специфике предприятия, разрешается проблема неосвещенности и ошибок при выборе методов страхования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации : Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 30.11.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст. 56.
2. Ратушный А. Потребность в классических страховых продуктах в электроэнергетике сохраняется // ЭнергоРынок. 2009. № 3. С. 61–63.
3. Шахова В. В. Страхование право. 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2010. 335 с.
4. Бельх В. С. Страхование право в России. 3-е изд. М.: Норма, 2009. 352 с.

REFERENCES

1. On arrangement of the insurance business in the Russian Federation: Law of the RF dated 27.11.1992 # 4015-1 (revision as of 30.11.2011) (revised and amended as of 01.01.2012) // Bulletin of SND and the RF VS. 1993. # 2. P. 56.
2. Ratushny A. Demand in classic insurance products in electric power engineering is still urgent // EnergoRynok. 2009. # 3. P. 61–63.
3. Shakhova V. V. Insurance law. 3-d edition. M.: UNITY-DANA; Law and right, 2010. 335 p.
4. Belykh V. S. Insurance law in Russia. 3-d edition. M.: Norma, 2009. 352 p.

УДК 347.73
ББК 67.404.212

Радцева Екатерина Сергеевна,
аспирант каф. гражданского права и процесса
Московской государственной юридической академии им. О. Е. Кутафина,
главный юрисконсульт юридической дирекции ОАО «Банк «Санкт-Петербург»,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: esvorobeva@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF APPLICATION OF ALTERNATIVE WAYS OF DISPUTES SETTLEMENT IN THE BANK SYSTEM

В статье автором выявлена проблема неэффективности традиционных способов защиты прав участников рынка финансовых услуг ввиду повышения интереса к кредитованию как одному из наиболее динамично развивающихся направлений банковской деятельности. В данной связи предлагается использование альтернативных способов урегулирования споров. Определены основные виды, среди которых с теоретической стороны исследованы внесудебные, универсальные и судебные способы примирения сторон и методы их практического применения, способствующие оптимизировать процесс разрешения конфликта. Между тем действующее законодательство недостаточно эффективно регулирует вопросы защиты прав участников гражданско-правового оборота в процессе надлежащего исполнения принятых кредитных обязательств посредством использования альтернативных способов урегулирования споров.

In the article the author has revealed the issue of ineffectiveness of traditional ways of protection of the rights of the financial services market participants due to the increase of the interest to the crediting as one of the most dynamically developing directions of the bank activity. With this regards it has been proposed to use the alternative methods of disputes settlement. The main types have been determined, among which the extrajudicial, universal and judicial ways of the parties' conciliation and the methods of their practical use have been examined from the theoretical point of view, which are contributing to the optimization of the conflict resolution process. Meanwhile, the current legislation is not enough effective in regulating the issues of protection of the rights of participants of the civil-legal turn-over in the process of appropriate execution of the accepted credit liabilities by means of using alternative methods of disputes settlement.

Ключевые слова: банковская система, кредитование, альтернативные способы урегулирования, медиативная оговорка, комиссии по рассмотрению споров, финансовый омбудсмен, переговоры, процедура медиации, мировое соглашение, гражданский и арбитражный процесс.

Keywords: bank system, crediting, alternative methods of settlement, mediated clause, the Commission for consideration of disputes, financial ombudsman, negotiations, mediation procedure, settlement agreement, civil and arbitration process.

Банковская система государства находится в тесной связи с национальной и мировой экономикой, обеспечивая суверенитет государства. От состояния банковской системы государства зависят защищенность и устойчивость национальной валюты, емкость финансового рынка, возмож-

ность интеграции иностранного капитала в национальную экономику, а также степень включения России в мировую финансовую и экономическую систему [1]. Как отмечается в современной юридической литературе, особое место в отечественной банковской системе занимает кредитование. Кредитование имеет особую значимость для нормального экономического развития государства как самостоятельно-го и суверенного субъекта международного права [2, с. 18].

Кредитование представляет один из наиболее динамично развивающихся направлений банковских операций в современной банковской системе. Вместе с тем проблема правового регулирования кредитования относится к числу наиболее актуальных проблем, которая не только исследуется специалистами в области банковского права, но и широко обсуждается в средствах массовой информации. Интерес к ней обусловлен в первую очередь высокой степенью социальной значимости вопроса. Круг нерешенных проблем, связанных с оказанием кредитными организациями подобного рода финансовых услуг, весьма широк. И одной из первостепенных является решение вопроса относительно урегулирования конфликтов возникающих между участниками гражданско-правового оборота в процессе надлежащего исполнения принятых кредитных обязательств.

Зная о разнообразии способов мирного урегулирования споров и владея навыками их применения, можно не только разрешить проблему в интересах всех ее участников, но и предупредить конфликт. Один из результатов современной судебной реформы сводится к попытке развития альтернативных способов разрешения споров, среди которых мировое соглашение, переговоры, арбитраж, примирение сторон с участием посредника (процедура медиации).

Исходя из предлагаемых оснований классификации, в российской правовой доктрине все альтернативные виды разрешения споров, в том числе экономических, правоведы дифференцируют на две группы: внесудебные и судебные. Сравнительно недавно в научных исследованиях появилась так называемая группа универсальных способов урегулирования споров, которые могут использоваться как до возбуждения производства по делу, так и после начала судебного разбирательства [3, с. 44–48].

Внесудебные способы урегулирования спора, на наш взгляд, представляют собой совокупность правовых средств, направленных на упорядочение действий конфликтующих сторон по его урегулированию до обращения в судебные органы.

Некоторые правоведы приходят к выводу о том, что внесудебные способы возможно рассматривать, во-первых, в материальном правовом значении – как совокупность

правовых средств урегулирования спора, используемую спорящими субъектами до обращения или без последующего обращения в суд, на основании и в порядке, определяемом договором, заключенным между сторонами, или законом, и во-вторых, в процессуальном значении как сущность досудебного урегулирования правовых споров которая заключается в соблюдении претензионного или иного досудебного порядка предусмотренного законом или договором, впоследствии подразумевающая обязательную юридическую предпосылку для обращения в суд, наряду с другими [4, с. 2–5].

Так, внесудебные способы урегулирования спора, в частности разбирательство дела в третейском суде, заключение внесудебных мировых соглашений, проведение переговоров, обращение к процедуре медиации, являются альтернативой судебному разбирательству. Общим для всех обозначенных видов является то, что процесс разрешения и урегулирования правового спора во внесудебном порядке определяется не арбитражной либо гражданской процессуальной формой, а самими спорящими субъектами, а также иными лицами, принимающими участие в разрешении и урегулировании спора.

В этой связи полагаем целесообразным рассмотреть следующие способы урегулирования споров.

Банки в качестве предотвращения возникновения конфликтов по делам о взыскании задолженности вследствие ненадлежащего исполнения кредитных обязательств еще на этапе заключения кредитных сделок могут предусмотреть включение в кредитную документацию положений об альтернативном порядке урегулирования споров в виде оговорки (третейской, медиативной, арбитражной).

Применение оговорок об альтернативном внесудебном порядке урегулирования споров посредством включения в кредитную документацию возможно одним из следующих способов: 1) путем включения оговорки в текст кредитной документации отдельным пунктом; 2) путем подписания дополнительного соглашения к кредитной документации с содержащейся в нем оговоркой; 3) путем подписания отдельного соглашения о применении соответствующего внесудебного способа урегулирования спора.

Таким образом, стороны добровольно принимают на себя обязательство обратиться к способам альтернативного урегулирования споров; в случае если переговоры не дали результата, стороны соглашаются прибегнуть к претензионному порядку, где одна из сторон направит другой претензию, другая даст на нее ответ в установленный договором срок, и, если в результате спор не будет урегулирован, стороны вправе обратиться в суд или третейский суд (арбитраж).

Интересен опыт зарубежных стран относительно внесудебных способов урегулирования споров. Наиболее оптимальным образом из множества зарекомендовавших себя зарубежном способов, на наш взгляд, выступают комиссии по рассмотрению споров, которые являются не только способом разрешения споров, но и способом их предотвращения. Суть таких комиссий заключается в том, что еще при заключении каких-либо комплексных долгосрочных контрактов (например, при открытии Банком возобновляемой кредитной линии юридическому лицу) стороны создают специальные комиссии, которые в процессе исполнения контрактов регулярно собираются с целью определения потенциальных конфликтов и споров, способов их предотвращения и разрешения. Положения о таких комиссиях, как правило, включаются непосредственно в кредитную доку-

ментацию, в которой прописываются их полномочия, состав, порядок их созыва и разрешения споров, компетенции и иные необходимые вопросы [5, с. 121].

Особо следует отметить институт финансового омбудсмена, применяемый в качестве внесудебного способа урегулирования конфликтов, который по своей сути является посредником между банковским сообществом и потребителями банковских услуг. Основной задачей его является защита прав и законных интересов потребителей финансовых услуг, так как их положение более уязвимо по сравнению с профессиональными участниками финансового рынка, в частности банками. Обращение к омбудсмену гарантирует потребителю беспристрастное квалифицированное и, что не менее важно, безвозмездное рассмотрение и разрешение его жалобы [6, с. 36–45]. В российском праве правовое положение финансового омбудсмена не закреплено, однако, как подчеркнул В. М. Жуйков, предстоит большая сложная работа по встраиванию института омбудсмена в правовую систему Российской Федерации. В этой связи необходимо тщательно разработать правовой статус омбудсмена, определить его компетенцию, порядок работы с учетом особенностей российского правового поля.

В группе универсальных, или общих, способов альтернативного урегулирования споров полагаем возможным рассматривать такие процедуры, как медиация и переговоры сторон.

Особенности использования процедуры медиации определяется ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» от 27.07.2010 № 193-ФЗ. Данным законом регулируются отношения, связанные с применением процедуры медиации к спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений [7].

Процедура медиации сопровождается посредством переговоров сторон. Переговоры основаны на добровольном волеизъявлении спорящих сторон и представляют собой коммуникативный процесс, направленный на урегулирование спора, в результате которого определяются и согласовываются его существенные аспекты.

Полагаем, что основная задача, которую призваны решить переговоры, состоит в достижении взаимоприемлемого решения путем взаимных уступок и компромиссов в процессе урегулирования спора.

Во многих странах процедура урегулирования споров с участием посредника (процедура медиации) завоевала роль основного способа урегулирования споров в интересах всех его участников. Это некий переговорный процесс между конфликтующими сторонами, проводимый с помощью нейтрального лица (медиатора), которое должно обеспечить «заочные» переговоры сторон так, чтобы они смогли найти точки соприкосновения и прийти к взаимоприемлемому решению. Например, в США с помощью медиации регулируется почти 75 % споров, поскольку судебная процедура слишком дорога и продолжительна по времени [8, с. 18–22].

Существуют различные варианты применения процедуры медиации применительно к банковской сфере. Зарубежный опыт показывает, что возможно создание специальных организаций, внутрибанковских подразделений или отделов/служб по применению медиации, занимающихся урегулированием споров, возникающих как внутри компании, с ее клиентами, так и с другими контрагентами до того, как

спор будет передан в суд. В таких службах обязательно должен быть профессионально обученный медиатор. При этом нет необходимости вводить новые штатные единицы, так как медиации могут обучиться как юристы банка, так и менеджеры по работе с клиентами.

Создание специализированных внутрибанковских служб по работе с жалобами клиентов, что не требует найма новых сотрудников и существенных капиталовложений, позволит, согласно опыту зарубежных стран, разрешать до 60 % разногласий на уровне самого банка, а в ряде случаев даже на уровне его подразделения или отделения. Чем доступнее подобная служба для клиента, особенно живущего в отдаленном регионе, тем меньше обращений в суд и тем выше репутация банка [9, с. 19–20].

Отличительными особенностями использования данного способа являются: 1) заключение соглашения о проведении процедуры медиации, с которого начинается процедура медиации в отношении спора или споров, возникших между сторонами и 2) вследствие которого стороны, в результате применения данной процедуры достигнув примирения, заключают медиативное соглашение. Медиативное соглашение по возникшему из гражданских правоотношений спору, достигнутое сторонами в результате процедуры медиации, проведенной без передачи спора на рассмотрение суда или третейского суда, представляет собой гражданско-правовую сделку, направленную на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей сторон. К такой сделке могут применяться правила гражданского законодательства об отступном, новации, прощении долга, зачете встречного однородного требования, возмещении вреда. Защита прав, нарушенных в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения такого медиативного соглашения, осуществляется способами, предусмотренными гражданским законодательством, 3) медиативное соглашение, достигнутое сторонами в результате процедуры медиации, проведенной после передачи спора на рассмотрение суда или третейского суда, может быть утверждено судом или третейским судом в качестве мирового соглашения в соответствии с процессуальным законодательством или законодательством о третейских судах, законодательством о международном коммерческом арбитраже [7].

Процедура медиации менее формальна и более эмоциональна, нежели производство в суде. В ней можно выделить три этапа: изложение каждой из сторон обстоятельств дела; обоснование каждой из сторон исходных позиций для согласования условий соглашения; согласование условий медиативного соглашения представителями сторон и оформление этого соглашения юристами сторон. В процедуре медиации стороны при содействии медиатора самостоятельно формируют документ, который должен урегулировать их отношения [10, с. 79–85].

Переходя к рассмотрению вопроса о примирении сторон в арбитражном и гражданском процессах, отметим, что процедура заключения мирового соглашения в достаточной мере урегулирована арбитражным и гражданским процессуальным правом, а также рядом федеральных законов, регулирующих отношения должника и кредитора [11]. Главой VIII Закона 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» регулируется порядок заключения мирового соглашения в процессе банкротства с указанием на возможность заключения данного соглашения на любой стадии процедуры [12]. Для этого судья разъясняет сторонам их права на заключение мирового соглашения, принимает

меры по заключению сторонами мирового соглашения (п. 5 ч. 1 ст. 150 ГПК РФ [13], п. 2 ч. 1 ст. 135 АПК РФ [14]) и содействует примирению сторон (п. 2 ч. 1 ст. 135 АПК РФ) путем разъяснения выгоды материальных и процессуальных последствий окончания дела миром (особенно в случаях, когда стороны готовы к прекращению спора ввиду непринципиальности взаимных претензий), порядка и последствий заключения соглашения, а также разъясняет сторонам право на обращение к посреднику в целях урегулирования спора.

Д. Г. Фильченко считает, что законодатель, провозгласив в качестве одной из задач стадии подготовки дела примирение сторон и указав на необходимость содействия примирению со стороны суда, не развил в дальнейшем эту идею, т. е. не определил механизм примирения в стадии подготовки дела. В связи с этим автор предлагает ввести примирительное производство, которое можно рассматривать либо как факультативный этап всего арбитражного процесса, либо как факультативный этап стадии подготовки дела [15, с. 18].

В соответствии с теорией гражданских процессуальных правоотношений, одним из разработчиков которой являлся М. А. Гурвич, мировое соглашение – акт реализации процессуальных прав обеими спорящими сторонами. Развивая данный тезис, он пишет, что мировое соглашение, заключенное на суде, состоит не во взаимных волеизъявлениях каждой из сторон, обращенных к другой стороне, а в обращении обеих сторон к суду, одновременных и согласованных по своему содержанию [16, с. 69, 72].

Р. Е. Гукасян и М. Д. Матиевский, советские ученые-процессуалисты, считали, что процессуальной формой примирения может быть не только мировое соглашение, но и такие распорядительные действия, как отказ и признание иска, и все они направлены на прекращение заявленного в суде спора о праве [17]. К этой точке зрения присоединяются и некоторые современные процессуалисты [18]. Другая группа ученых приходят к выводу о том, что мировое соглашение, отказ от иска, признание иска есть результат примирения сторон [19].

Исходя из изложенных позиций, полагаем возможным согласиться с учеными в том, что все эти процессуальные действия направлены на прекращение заявленного в суде спора; отметим, что также они направлены на мирное урегулирование спора самими сторонами при содействии суда в рамках арбитражно- и гражданско-процессуальной формы. Так, например, такому распорядительному действию, как отказ истца от иска по спору между кредитором и должником вследствие ненадлежащего исполнения кредитных обязательств, предшествует исполнение ряда взаимных уступок, а именно со стороны Банка возможна реструктуризация кредита с установлением более гибкого графика погашения задолженности, либо прощение штрафных санкций с условием погашения задолженности по кредиту в обусловленные сторонами сроки, и со стороны клиента исполнение соответствующих договоренностей.

АПК РФ и ГПК РФ не содержат понятия мирового соглашения. Мировое соглашение полагаем возможным определить как правовой институт, сочетающий в себе материально-правовые и процессуальные элементы права, представляющий собой способ, направленный на прекращение и разрешение спора на взаимоприемлемых условиях для сторон, заключаемый в порядке гражданского судопроизводства и порождающий правовые последствия для его участников после утверждения в суде.

Мировое соглашение по своей природе двуедино, т. е. имеет процессуально- и материально-правовой аспект. Материально-правовое значение выражается в том, что стороны путем совместной деятельности сами разрешают материально-правовой спор, определяют объем своих материально-правовых прав и обязанностей и тем самым предпринимают меры к разрешению спора по существу. Процессуально-правовое значение проявляется, во-первых, в необходимости утверждения мирового соглашения судом и, во-вторых, выражается в процессуальных последствиях: прекращении производства по делу и невозможности повторного заявления тождественного иска.

Рассматривать мировое соглашение как обычную гражданско-правовую сделку (предусмотренную ст. 153 ГК РФ [20]) полагаем неверным, поскольку условия действительности гражданско-правовой сделки определяются соответственно гражданским правом, условия же действительности мирового соглашения – процессуальным законодательством, более того, процессуальным законом определяются и форма, и порядок, и последствия заключения мирового соглашения. К тому же суд обязательно должен принять участие в заключении мирового соглашения: проверить соответствие условий мирового соглашения требованиям, установленным в законе, разъяснить сторонам последствия его заключения, утвердить его либо отказать в утверждении [21].

Заключение мирового соглашения, как и любое другое распорядительное действие сторон, осуществляется под контролем суда, который должен проверить два обязательных условия (ст. 49 АПК РФ; ст. 39 ГПК РФ): не противоречит ли представленное сторонами мировое соглашение закону (термин «закон» употребляется в данном случае в широком смысле: имеются в виду не только федеральные законы, но и иные нормативно-правовые акты); не нарушает ли оно права других лиц. Под другими лицами понимаются любые иные лица, кроме тех, которые принимают участие в заключении мирового соглашения. Такие другие лица могут быть привлечены к участию в деле, а могут и не быть.

Кроме того, мировое соглашение приобретает юридическое значение только при условии утверждения его судом. Если мировое соглашение нарушает права других лиц либо противоречит закону, суд обязан отказать в его утверждении. Стороны при этом не лишаются права представить на утверждение суда иной вариант мирового соглашения.

Мировое соглашение в целом должно урегулировать спорную ситуацию между сторонами, поэтому в нем должны содержаться условия, размеры и сроки исполнения их обязательств друг перед другом или одной стороны перед другой. Стороны должны оговаривать в мировом соглашении только те обязательства, спор по поводу которых являлся предметом судебного разбирательства. В мировом соглашении могут содержаться и факультативные условия: об отсрочке или о рассрочке исполнения обязательств ответчиком, об уступке прав требования, о полном или частичном прощении либо признании долга, о распределении судебных расходов и иные условия, не противоречащие федеральному закону [21].

Мировое соглашение в деле о банкротстве – это в достаточной степени специфический институт, который отличается от аналогичного института искового производства (ст. 49 АПК РФ, ст. 39 ГПК РФ). Следует согласиться с учеными, утверждающими, что мировое соглашение, заключаемое по делу о банкротстве, носит черты как гражданско-правовой сделки, так и процессуально-значимого действия, которым заканчивается дело о несостоятельности [22]. Вместе с тем мировое соглашение допускает при определенных условиях подчинение воли некоторых участвующих в нем лиц воле большинства, что в определенном смысле можно рассматривать как негативный элемент данного института. Таким образом, мировое соглашение обязательно и для тех кредиторов, кто не голосовал за его заключение или голосовал против. На это обстоятельство обратил внимание Конституционный суд РФ, который указал, что в отношениях, возникающих при заключении мирового соглашения в процессе реструктуризации или в ходе конкурсного производства, превалирует публично-правовое начало: эти отношения основываются на предусмотренном законом принуждении меньшинства кредиторов большинством, следовательно, в силу невозможности выработки единого мнения иным образом воля сторон в данном случае формируется по другим, отличным от искового производства принципам [23].

Несмотря на имеющиеся недостатки правового регулирования, мировое соглашение, полагаясь, является наиболее благоприятным способом разрешения споров, возникающих в связи с использованием банковских услуг. Данный институт, обладая свойствами процессуально- и материально-правового характера, дает возможность сторонам на взаимовыгодных условиях урегулировать конфликт, используя при необходимости такие способы, как реструктуризация задолженности, новация, отступное, изменение некоторых положений кредитной документации. Данный институт возможно использовать как в порядке судопроизводства, так и во внесудебном порядке.

В завершение отметим, что в настоящее время в качестве досудебного вида получил распространение лишь претензионный порядок урегулирования споров. Но дальнейшее законодательное и практическое совершенствование теории и практики альтернативного разрешения споров в процессуальном законодательстве в перспективе может значительно расширить список видов досудебного урегулирования путем имплементации исторического и зарубежного опыта, что, конечно, будет вполне оправданным и целесообразным. В этой связи оптимальным способом урегулирования конфликтов, возникающих в связи с использованием банковских услуг, является закрепленное на законодательном уровне системное использование медиации и медиативного подхода в работе российских банков, которое должно послужить повышению их конкурентоспособности, стабильности и уверенности в будущем, как самих кредитных организаций, так и их клиентов. Разрешение споров и разногласий с помощью медиации – это не только разрешение возникающих конфликтов в связи с использованием банковских услуг, это еще и воспитание культуры уважительного взаимодействия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

2. Цветков И. В. Договорная работа : учебник. М.: Проспект, 2010. 188 с.
3. Солохин А. Е. К вопросу о результатах примирения спорящих сторон в арбитражном процессе // Российская юстиция. 2009. № 9. С. 44–48.
4. Медникова М. Е. Досудебное урегулирование и альтернативное разрешение экономических споров: соотношение правовых категорий // Юрист. 2006. № 9. С. 2–5.
5. Коннов А. Ю. Понятие, классификация и основные виды альтернативных способов разрешения споров // Журнал российского права. 2004. № 12. С. 121.
6. Сергеев В. В. О заседании Комиссии по законодательству в сфере деятельности кредитных организаций и финансовых рынков Ассоциации юристов России // Банковское право. 2010. № 4. С. 36–45.
7. Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации) : федер. закон от 27.07.2010 № 193-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2010. № 31. Ст. 4162.
8. Петрунева А. Н. Возможности для альтернативного урегулирования споров (на примере участия обществ с ограниченной ответственностью) // Правовые вопросы связи. 2010. № 1. С. 18–22.
9. Шамликашвили Ц. А. Использование медиации для разрешения споров в банковской сфере // Банковское право. 2011. № 1. С. 19–20.
10. Гайдаенко Шер Н. И. Медиация как способ разрешения международных коммерческих споров // Журнал российского права. 2011. № 7. С. 79–85.
11. Об ипотеке (залоге недвижимости) : федер. закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 29. Ст. 3400.
12. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.
13. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
14. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.
15. Беков Я. Х. Подготовка дела к судебному разбирательству в гражданском судопроизводстве : монография. М.: Волтерс Клувер. 2010. 176 с.
16. Гурвич М. А. Избранные труды. Краснодар: Совет. Кубань, 2006. Т. 1. 672 с.
17. Гукасян Р. Е. Проблема интереса в советском гражданском процессуальном праве. Саратов: Приволж. кн. изд-во, 1970. 190 с.; Матиевский М. Д. Спор о праве в советском гражданском процессе : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1978. С. 23–24.
18. Пилехина Е. В. Мировое соглашение в практике арбитражного суда и суда общей юрисдикции : дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2001. С. 67; Решетникова И. В. Экономические споры, медиация и арбитражный процесс // Закон. 2008. № 12. С. 195.
19. Давыденко Д. Л. Мировое соглашение и примирительные процедуры в арбитражном, гражданском и третейском процессе // Научные труды РАЮН: в 3 т. М.: Юрист, 2003. Вып. 3: Т. 2. С. 7–12; Захарьяшева И. В. К вопросу об определении места мирового соглашения в системе примирительных процедур (в контексте арбитражного процесса) // Арбитражный и гражданский процесс. 2006. № 1. С. 25–28; Кузбагаров А. Н. Причины возникновения юридического конфликта и примирение конфликтующих как способ их разрешения // Арбитражный и гражданский процесс. 2006. № 3. С. 27–31; Рожкова М. А., Елисеев Н. Г., Скворцов О. Ю. Договорное право: соглашения о подсудности, международной подсудности, примирительной процедуре, арбитражное (третейское) и мировое соглашения. М.: Статут, 2008. 525 с.
20. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
21. Крашенинников П. В. Комментарий к Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2009. 554 с.
22. Попов Е. Ю. Реструктуризация долга и мировое соглашение в предупреждении банкротства физического лица // Право и экономика. 2011. № 8. С. 51–57.
23. Постановление Конституционного суда РФ от 22 июля 2002 г. № 14-П по делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О реструктуризации кредитных организаций», пунктов 5 и 6 статьи 120 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобами граждан, жалобой региональной общественной организации «Ассоциация защиты прав акционеров и вкладчиков» и жалобой ОАО «Воронежское конструкторское бюро антенно-фидерных устройств» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 31. Ст. 3161.

REFERENCES

1. On the Concept of the Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020 : RF Government Order of 17.11.2008 # 1662-р // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.
2. Tsvetkov I. Contract work : textbook M.: Prospekt, 2010. 188 p.
3. Solokhin A. E. To the issue of the results of the reconciliation of the arguing parties in the arbitration process // Russian justice. 2009. # 9. P. 44–48.
4. Mednikova M. E. Pre-trial settlement and alternative resolution of commercial disputes: the ratio of legal categories. Lawyer. 2006. # 9. P. 2–5.
5. Konov A. Definition, classification, and the main types of alternative dispute resolution // Journal of the Russian law. 2004. # 12. P. 121.
6. Sergeyev V. On the meeting of the Commission on legislation in the area of credit institutions and financial markets of the Association of Lawyers of Russia // Bank law. 2010. # 4. P. 36 – 45.
7. On the alternative dispute resolution process involving a mediator (the mediation procedure) : federal Law of 27.07.2010 # 193-FZ // Collection of the RF legislation. 2010. # 31. Article 4162.
8. Petrunova A. N. Opportunities for alternative dispute resolution (for example, the participation of a limited liability company) // Legal issues of communication. 2010. # 1. P. 18–22.

9. Shamlikashvili Ts. A. The use of mediation to resolve disputes in the banking. // Bank law. 2011. # 1. P. 19–20.
10. Gaidayenko Sher N. Mediation as a means of resolving international commercial disputes. // Journal of the Russian law. 2011. # 7. P. 79–85.
11. On Mortgage (mortgage) : federal Law of 16.07.1998 # 102-FZ // Collection of the RF legislation. 1998. # 29. Article 3400.
12. On Insolvency (Bankruptcy) : federal Law of 26.10.2002 # 127-FZ // Collection of the RF legislation. 2002. # 43. Article 4190.
13. Civil Procedure Code of the Russian Federation dated 14.11.2002 # 138-FZ // Collection of the RF legislation. 2002. # 46. Article 4532.
14. Arbitration Procedure Code of the Russian Federation of 24.07.2002 # 95-FZ // Collection of the RF legislation. 2002. # 30. Article 3012.
15. Bekov Ya. H. Preparing the case for trial in civil proceedings: Monograph. M.: Wolters Cluwer. 2010. 176 p.
16. Gurvich M. A. Selected Works. Krasnodar. Sovet. Kuban, 2006. 672 p.
17. Ghukasyan R. E. The problem of interest in the Soviet Civil Procedure Law. Saratov: Privolzhskoye book publishing house, 1970. 190 p.; Matievsky M. D. The debate on the law in the Soviet civil trial : Abstract of the dissertation of the candidate of law, 1978. P. 23–24.
18. Pilehina E. V. Settlement in the practice of the arbitral tribunal and the court of general jurisdiction: Disseration of the candidate of law. SPb., 2001. P. 67; Reshetnikova I. V. Economic disputes, mediation and arbitration process // Zakon. 2008. # 12. P. 195.
19. Davydenko D. L. Settlement and conciliation procedures in the arbitration, civil and the tribunal process // Scientific works of RAYUN: in 3 volumes. M.: Lawyer, 2003. Issue 3: Volume 2. P. 7–12; Zakharyasheva I. V. On the issue of determination of the place of the settlement agreement in the system of conciliation procedures (in the context of the arbitration process) // Arbitration and civil process. 2006. # 1. P. 25–28; Kuzbagarov A. N. Reasons of the legal conflict and reconciliation conflicting parties as the way to settle conflicts // Arbitration and civil process. 2006. # 3. P. 27–31; Rozhkova M. A., Elisseyeva N. G., Skvortsova O. Yu. Contract law: the agreement on jurisdiction, international jurisdiction, conciliation procedure, arbitration (tribunal) and amicable agreements. M.: Statute, 2008. 525 p.
20. The Civil Code of the Russian Federation (Part One) dated 30.11.1994 # 51-FZ // Collection of the RF legislation. 1994. # 32. Article 3301.
21. Krashenninnikov P. Commentary on the Arbitration Procedure Code of the Russian Federation. 2-d edition, revised and amended. M.: Statute, 2009. 554 p.
22. Popov E. Y. The debt restructuring and settlement agreement to prevent the bankruptcy of an individual. Law and Economics. 2011. # 8. P. 51–57.
23. Decision of the Constitutional Court on July 22, 2002 # 14-P in the case of testing the constitutionality of several provisions of the Federal Law “On the Restructuring of Credit Organizations”, paragraphs 5 and 6 of Article 120 of the Federal Law “On Insolvency (Bankruptcy)” in response to complaints from citizens, complain of the regional public organization “Association for Protection of the rights of shareholders and investors”, and complain of OAO “Voronezh Design Bureau of antenna-feeder devices” // Collection of the RF legislation. 2002. # 31. Article 3161.

РАЗДЕЛ 7. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ



***ОБЩЕНИЕ – ЭТО ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.
ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ЭТО НАШЕ ПИТАНИЕ.***

Alison Tucker



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 347
ББК 67.404

Анисимов Алексей Павлович,

д-р юрид. наук, профессор каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,

e-mail: anisimovap@mail.ru;

Рыженков Анатолий Яковлевич,

д-р юрид. наук, профессор каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,

e-mail: anisimovap@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ ДИССЕРТАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА)

METHODOICAL ISSUES OF CONDUCTING DISSERTATIONAL RESEARCHES (ON THE EXAMPLE OF THE CIVIL LAW)

В статье анализируются двенадцать наиболее типовых ошибок аспирантов, совершаемых ими при написании диссертации. С позиций своего многолетнего опыта работы в диссертационных советах авторы предлагают ряд методических рекомендаций, позволяющих избежать таких ошибок. В их числе выделяются: неправильный выбор темы диссертационного исследования; несоответствие темы выбранной научной специальности и т. д. Отдельно обращается внимание на методику правильной формулировки положений, выносимых на защиту, анализируются три типичных ошибки соискателей: формулировка таких положений необычайно длинными; положений, выносимых на защиту, часто бывает или очень много, или очень мало; не следует смешивать основные положения и выводы, выносимые на защиту, и предложения по совершенствованию законодательства.

The article has analyzed twelve most typical errors of the post-graduate students made by them while writing the dissertation. Taking into account the long-term experience of activities in the dissertation committees, the authors have proposed a number of methodical recommendations allowing avoiding such errors. The following errors have been specified: wrong choice of a theme of dissertational research; not conformity of a theme to the chosen scientific specialty, etc. The separate attention has been paid to the method of correct formulation of provisions, which are brought out for defending; three typical errors of competitors have been analyzed: formulation of such provisions are extraordinary long; the provisions brought out for defending are often either too many or too few; it is not good to mix main provisions and conclusions brought out for defending; and proposals for legislation improvement.

Ключевые слова: диссертация, защита, научное исследование, выводы, проблемы, вопросы, гражданское право, ключевые слова, главы и параграфы, научная специальность, система права, межотраслевые проблемы

Keywords: dissertation, defending, scientific research, conclusions, problems, questions, civil law, keywords, chapters and paragraphs, scientific specialty, law system, inter-branch problems

Многолетний опыт работы в диссертационных советах позволяет нам выдвинуть 12 тезисов об основных (типových) ошибках, совершаемых соискателями при подготовке диссертации и автореферата.

1. Одна из центральных проблем начального периода обучения в аспирантуре заключается в правильном поиске темы диссертационного исследования. В этом вопросе соискатели часто впадают в две крайности: либо выбирают тему, давно и хорошо исследованную (например, договор долевого участия в строительстве; недействительность сделок и т. д.), либо формулируют совершенно экзотическую тему, по которой просто нет научной литературы в количествах, достойных упоминания.

В данном случае следует выбирать золотую середину: определившись с научным направлением (например, деликтное или договорное право), необходимо собрать и проанализировать авторефераты ранее защищенных диссертаций, а также ознакомиться с каталогами ведущих волгоградских и федеральных библиотек и только после этого пытаться формулировать тему, набрасывать план и показывать все это научному руководителю. В названии темы не должно быть слов «проблемы», «вопросы» чего-либо. Как часто указывают эксперты ВАКа, любая диссертация и так посвящена определенной проблеме или вопросам и дублирование этих всем понятных тезисов в названии работы бессмысленно.

Наконец, при формулировке темы следует избегать красивых, но длинных названий, особенно построенных перечислительным способом. В названии темы не должно быть ни метафор, ни околонучных рассуждений.

В названии работы всегда следует выделять так называемые ключевые слова, поскольку они должны быть отражены в названиях глав и параграфов работы, в постановке цели и научных задачах, а также в основных положениях и выводах, выносимых на защиту. Ключевое слово может быть одно, а может быть и три-четыре. Если ключевых слов одно-два (что чаще всего и бывает), то, применяя, к примеру, метод познания «от общего к частному», соискатель быстро выходит на путь логичного и комплексного изложения материала.

Следует иметь в виду, что чем больше ключевых слов, тем, с одной стороны, больше эвристических находок можно найти в ходе исследования. Это объясняется возможностью сочетания нескольких «срезов» в исследовании, что дает возможность показать новизну исследования или, по крайней мере, элементы новизны.

С другой стороны, при наличии 3–4 ключевых слов в названии работы трудность обусловлена необходимостью

связать их, зачастую разного уровня, в одну системную проблему. Нередко работа бывает по главам и параграфам, а также по основным положениям и выводам, вынесенным на защиту, новой, убедительно аргументированной, однако как говорил Сократ, есть одно но – отсутствуют системные, объективные связи между поставленными проблемами и путями их решения.

Возникает вопрос: а можно ли менять полностью или частично название диссертационного исследования? Это не приветствуется, однако и драматизировать ситуацию не следует. В советские времена, когда тема диссертации утверждалась ученым советом вуза и отсылалась в Министерство высшего и среднего специального образования, изменить название диссертации было практически невозможно. В настоящее время, если соответствующая кафедра, где прикреплен соискатель или аспирант, согласится с доводами по частичному изменению темы или даже замене названия диссертации полностью и выступит с обращением в ученый совет вуза, последний обычно утверждает предложение кафедры.

2. Говоря о выборе темы диссертации, нельзя не затронуть очень болезненный для современной юридической науки вопрос о ее правильном формулировании и соответствии выбранной научной специальности. С одной стороны, является недопустимым защита, например, диссертации по административному праву в диссертационном совете по гражданскому праву, даже если это очень интересное, яркое, убедительное исследование.

С другой стороны, объективно происходящие в российском праве тенденции усложнения правового регулирования и появления огромного количества правовых институтов и норм, не имеющих ясно выраженной отраслевой принадлежности (особенно если пытаться давать им оценку с «классических» представлений о системе права, сформулированных еще в конце 30-х годов прошлого века), означает невозможность локализовать почти любое гражданско-правовое научное исследование в рамках одной научной специальности. Другими словами, большинство современных тем гражданско-правовых исследований носят объективно межотраслевой характер. И что же делать в этой ситуации? По большому счету, решение тут одно – объективно и качественно (а не как это предлагает ВАК) пересмотреть номенклатуру научных специальностей, а вместе с ней и представления о системе права. Но это, по большому счету, лишь наши благие пожелания. Реально же для соискателя есть два пути. Во-первых, выбрав такую межотраслевую проблему, грамотно расставить акценты с позиций гражданского права, оставив межотраслевую специфику как некий «фон» своего научного исследования.

Во-вторых, если такая специфика все-таки является ярко выраженной, действующие нормативные акты, регламентирующие работу диссертационных советов, допускают защиту по двум научным специальностям (для этого в состав диссертационного совета на одно заседание включаются представители такой второй (смежной) научной специальности).

3. Различие назначения диссертации и автореферата диссертации очевидно, однако остановимся на этом вопросе подробнее. Диссертация допускается объемом не более 200 страниц и ни страницей больше. Введение автореферата (оно называется «Общая характеристика работы») и введение диссертации должны зеркально (то есть до запятой) совпадать. Во второй части автореферата «Основное содержание работы» дается краткое изложение глав и параграфов

диссертации. Обычно на каждый параграф диссертации отводится 2–3 страницы автореферата. Диссертация печатается обычно в 8 экземплярах, а автореферат – в 100 экземплярах, которые распространяются по перечню рассылки, утверждаемому диссертационным советом.

В автореферате диссертации не должно быть обилия сносок и цитат трудов ученых и политических деятелей. Такие сноски приветствуются в диссертации, но автореферат представляет собой краткое изложение содержания диссертации, где все суждения и выводы должны быть авторскими.

4. Особо стоит вопрос об использовании в диссертационном исследовании достижений правовой науки. Идеальный вариант при подготовке работы – пропустить через свою тему основные понятия соответствующей отрасли права. Поэтому опытный эксперт, беря в руки рукопись диссертации, по ходу беглого просмотра диссертации обращает внимание на список используемой литературы. Если список включает до 130–140 источников, возникает мысль – маловато. Обычно естественным путем получается 180–230 источников, что при формальном подходе к оценке работы признается удовлетворительным.

Отдельно оценивается, насколько уместно привлечение той или иной литературы, а также обоснованность и точность ее использования по двум критериям. Первым является такой раздел во введении диссертации и автореферата, как «Степень разработанности темы в юридической литературе». Соискатель должен поименно назвать авторов, которые писали диссертации, статьи, пособия, монографии по избранной теме, и быть готовым ответить на вопрос, почему он не упомянул ту или иную работу, написанную год или десять лет назад. Вторым критерием выступает раздел введения диссертации и автореферата «Теоретическая и методологическая основы диссертационного исследования». Здесь соискатель (конечно же, с помощью научного руководителя) имеет возможность назвать поименно ведущих ученых-юристов, внесших значительный вклад в правовую науку. Обычно упоминают 20–40 ученых по конкретной правовой специальности, хотя многое зависит от выбранной темы диссертационного исследования.

Ответственный соискатель при написании диссертации и использовании литературы должен понимать значение слов «плагиат» и «компиляция». Плагиат есть умышленное присвоение авторства на чужое произведение литературы и науки [1, с. 1009]. Но оно может быть и неумышленным. Поэтому всегда должна быть точная ссылка на автора при прямом цитировании или ином упоминании. Очень часто соискатели не ссылаются на страницу произведения, которое используют. Это недопустимо, так как в этом случае нет возможности проверить правильность использования ссылки.

Компиляцией называют составление сочинений на основе чужих исследований или чужих произведений без самостоятельной обработки источников [1, с. 614]. Компильция – более завуалированный способ использования чужих идей под своим авторством. Но в обоих случаях, если будут установлены факты плагиата и/или компиляции, диссертация снимается с защиты, а если защита состоялась, то она подлежит отмене Высшей аттестационной комиссией.

5. Цель (она одна) и научные задачи в диссертации нередко формулируются как попытка что-либо «изучить», «проанализировать», «рассмотреть». Между тем само по себе «изучение» какого-либо вопроса не представляет самостоятельной научной ценности. Намного важнее те

выводы, которые были в результате получены. Научные задачи поэтому следует формулировать следующим образом: «дается», «определяется», «выделяется», «выявляется», «раскрывается», «конкретизируется» и т. д.

6. Соискатели часто путают предмет и объект диссертационного исследования. Существует на этот счет вполне жесткое правило – объектом диссертационного исследования всегда является определенная сфера общественных отношений; предмет же представляет собой часть объекта, и в таком качестве выступают нормы гражданского (семейного, жилищного и т. д.) права, правовые доктрины и правоотношения.

7. При формулировке положений, выносимых на защиту, соискатели совершают три типичные ошибки. Во-первых, пытаются сделать эти положения необычайно длинными за счет описания неких наиболее важных проблем или подходов к их решению. Это неправильно. Положения, выносимые на защиту, должны быть краткими, емкими и содержать именно выводы, а не абстрактные рассуждения. Начинаться такие положения должны словами: «аргументирован вывод о том, что...», «обосновано», «доказано» и т. д.

Во-вторых, положений, выносимых на защиту, часто бывает или очень много, или очень мало. Оптимальное количество – от 7–10 положений.

В-третьих, не следует смешивать основные положения и выводы, выносимые на защиту, и предложения по совершенствованию законодательства. Это разные суждения. В первом случае речь идет о доказываемом и аргументированном именно научном предложении. Во втором случае предлагается конкретно сформулированное изменение или дополнение законодательства. Лишь в порядке исключения и весьма редко уместно предложение соискателя по изменению или дополнению действующего законодательства вынести в виде основного положения. Однако на заседании диссертационного совета следует ждать вопросов о причине вынесения конкретики вместо научного основного положения, поскольку диссертация, по сути, это комплексное научное исследование, где законодательные предложения выступают как результат научного поиска. Обосновать это можно, но сложно.

8. Типичной ошибкой большинства аспирантов является несоответствие поставленных задач итогам их реализации. Так, количество задач должно соответствовать количеству параграфов работы; количество параграфов – количеству положений, выносимых на защиту. Несомненно, что вполне допустимо сделать две задачи для какого-то параграфа и, соответственно, предложить из него сразу два-три положения на защиту. Намного хуже другое: когда есть параграф, но нет научной задачи и из него нет положения, выносимого на защиту. В этом случае у членов диссертационного совета возникает резонный вопрос – а зачем данный параграф тогда вообще был нужен?

9. Во многих авторефератах и диссертациях обращает на себя внимание крайне «скромный» подход аспирантов к оформлению раздела «апробация» результатов исследования. Мы считаем необходимым указывать там общее количество конференций, в который принял участие соискатель (не менее 5), а также опубликованных научных статей. При этом минимально приемлемым мы считаем наличие не менее десяти статей, в том числе трех статей в журналах, рекомендованных Пленумом ВАК для аспирантов и докторантов. Апробацией выступает также проведение семинарских и практических занятий со студентами, о чем при выходе соискателя на защиту берется акт о внедрении.

Необходимо заранее позаботиться и о других формах практического внедрения результатов исследования, к примеру в суде общей юрисдикции, арбитражном суде, пенсионном фонде, страховой компании, транспортной организации и т. д. При наличии действительно интересной и творческой работы соискатель без труда получит в дальнейшем акты о внедрении. Следует иметь в виду, что в практике диссертационных советов установлено правило о наличии не менее двух актов внедрения, без которых, строго говоря, диссертация не может быть принята к защите.

Важным является, особенно при написании диссертаций по отраслевым наукам, в частности по гражданскому, земельному, экологическому, трудовому праву, использование судебной практики. В некоторых случаях отсутствие судебной практики может стать препятствием для принятия диссертации к защите. Качество и количество используемых судебных актов проверяется, в том числе, по списку использованной литературы.

10. Существует определенное непонимание по вопросу соотношения научной новизны и теоретической значимости диссертации. Научная новизна – это не просто «процесс» исследования какого-либо вопроса, это указание на новые подходы и направления в теории исследуемого вопроса, то есть на то, *что* новое соискатель внес в цивилистическую науку. В отличие от научной новизны, теоретическая значимость означает ответ на вопрос: *как* это новое может быть использовано другими учеными в процессе научного познания. Особо следует подчеркнуть, что научная новизна не может состоять в анализе чего-либо, изучении или обобщении какого-либо опыта. Речь должна идти именно о новом направлении в науке, а не воспроизводстве общеизвестных (или ранее защищенных другими) тезисов и выводов. Нельзя согласиться и с указанием в разделе «научная новизна», что соискателем «впервые» была исследована какая-то проблема. В 99 % случаев при более внимательном рассмотрении оказывается, что кто-то об этом уже писал. Допустимо писать: диссертант один из первых, кто написал по данной проблеме.

При оценке основных положений и выводов, выносимых на защиту, следует иметь в виду их возможный разный результат, а именно: положение имеет действительно новизну, либо положение имеет элементы новизны. Весьма трудно получить результат в виде положения, имеющего безусловную новизну, но к этому нужно стремиться. Значительно проще сформулировать положение или вывод, имеющие элементы новизны. То есть по поставленной проблеме привести дополнительно аргументы, не согласиться с конкретным автором, внести пятый-шестой признак того или иного определения, исключить из определения признак (основание), дать свое сочетание условий применения той или иной нормы и т. д.

В процессе работы над диссертацией необходимо помнить, что это теоретическая работа, которая не может сводиться только к оценке действующего законодательства и правоприменительной практики, а также выработке неких пожеланий законодателю. Смысл диссертации заключается в выработке неких доктринальных выводов, имеющих научное значение.

11. В конце процедуры защиты диссертации члены диссертационного совета обсуждают заранее подготовленное соискателем заключение совета по его диссертации. Следует иметь в виду, что данное заключение должно составлять по объему 2,5–3 страницы. Вне зависимости от количества положений, вынесенных соискателем на защиту, из них

следует отобрать 4-5 наиболее значимых и сформулировать их в редакции, отличной от редакции автореферата. Это необходимо потому, что заключение оформляется решением диссертационного совета, который не должен цитировать аспиранта. После каждого наиболее значимого вывода соискателем указываются страницы диссертации, на которых данный вывод был сформулирован и обоснован.

12. Кажется естественным, что соискатель или аспирант, вставая на путь подготовки диссертации, который мы называем «дорогой лишений и притерпеваний», будет стремиться сразу как бы примерить на себя объем предстоящей

работы, которую следует сделать. А каким образом этого можно достичь? Ответим сразу. Необходимо посетить заседание диссертационного совета и прочитать несколько диссертаций и авторефератов диссертаций. К сожалению, мы нередко сталкиваемся с соискателями и почти никогда с аспирантами, которые ни разу не присутствовали при защите диссертаций. Это большое упущение.

В заключение надеемся, что высказанные нами методические соображения помогут аспирантам и соискателям сделать первые шаги в научных исследованиях и избежать типовых ошибок, которые они часто совершают.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. Изд-е 4. М.: Советская энциклопедия, 1987.

REFERENCES

1. Soviet encyclopedic dictionary / chief editor A. M. Prokhorov. 4 edition. M.: Soviet encyclopedia, 1987.

УДК 336.71.078.3

ББК 65.262.101

Гончарова Марина Вячеславовна,

д-р экон. наук,

профессор каф. экономики и финансов предприятий

Волгоградского государственного технического университета,

г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

Гончаров Александр Иванович,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук,

профессор каф. экономики и финансов предприятий

Волгоградского государственного технического университета,

г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАСЕЛЕНИЕ И БАНКИ: РОЗНИЧНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ¹

POPULATION AND BANKS: RETAIL BANK BUSINESS IN RUSSIA²

Банковский розничный бизнес (ритейл) – это комплекс банковских услуг для частных клиентов. Отечественными банками долгое время он был недооценен, но, исчерпав возможности получения прибыли по другим направлениям бизнеса, банки обратили свое внимание на частных клиентов, как на поставщиков временно свободных денежных средств и потенциальных заемщиков. Развитие розничного банковского бизнеса в России перспективно не только для кредитных организаций, которые смогут увеличить клиентскую базу и диверсифицировать свою деятельность, но

и для населения страны. Граждане получают доступ к высококачественным финансовым услугам, в то же время многомиллиардная масса денежных средств, находящаяся у населения, может быть трансформирована в инвестиционные ресурсы, необходимые для развития экономики страны.

Bank retail business (retail) is the complex of bank services for the private clients. Domestic banks for a long time underestimated such complex, however, having exhausted the possibility of obtaining profit from other directions of business, banks paid

¹ Продолжение... Начало: Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282; Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287; Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: государственные гарантии по вкладам населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 284–287.

² Continuation... Beginning: Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282; Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). C. 284–287; Population and banks: types of bank transactions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). C. 282–286; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: state guarantees for population deposits // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 284–287.

attention on private clients as the suppliers of temporary free funds and potential borrowers. The development of retail bank business in Russia is promising not only for the credit organizations, which can increase client base and diversify their activity, but also for populating of the country. Citizens obtain access to the high-quality financial services, at the same time multibillion mass of funds possessing by population can be transformed into the investment resources required for development of the country economy.

Ключевые слова: комплекс банковских услуг, диверсификация банковских операций, каналы сбыта банковских продуктов, дистанционное банковское обслуживание.

Keywords: complex of bank services, diversification of bank operations, channels of distribution of bank products, remote bank services.

В последние годы в России стало активно развиваться такое направление в банковском бизнесе, как банковский ритейл, т. е. комплекс услуг для частных клиентов. Отечественные кредитные организации обратили свое внимание на этот сегмент банковского рынка в поисках наиболее прибыльных направлений деятельности и возможности диверсификации своих операций. Побуждающим мотивом для развития этого сегмента банковского рынка стало повышение в последние годы благосостояния населения, восстановление доверия к банковской системе, снижение доходности традиционных банковских услуг.

Банки рассматривают частных клиентов как поставщиков временно свободных денежных ресурсов, за счет которых банки могут формировать свои ресурсы (пассивы), и как потенциальных потребителей кредитных продуктов, позволяющих получать банкам доходы от размещения привлеченных средств. По мнению экспертов, объем сбережений населения России, не вовлеченных в денежный оборот, составляет 40–50 млрд долл. США [1, с. 44]. Это огромные резервы свободных денежных средств, так необходимые финансовым институтам для реализации их инвестиционной деятельности, которые могут быть направлены на финансирование инвестиционных проектов предприятий реального сектора экономики и развитие экономики страны в целом. В связи с этим расширение спектра услуг и банковских продуктов для частных клиентов в последнее время стало перспективным направлением деятельности многих российских коммерческих банков.

С другой стороны, население демонстрирует все возрастающий спрос на кредиты. Причем по оценкам экспертов этот спрос пока еще значительно превышает предложение на кредитном рынке страны. Также нельзя не учитывать, что население пользуется большим количеством прочих банковских услуг, за которые банки взимают комиссионное вознаграждение. Это и валютно-обменные операции, операции по расчетно-кассовому обслуживанию, денежные переводы и пр. Если раньше банки не придавали большого значения комиссионным доходам, то в последние годы они расширяют перечень комиссионных услуг, оказываемых населению, формируя собственную тарифную политику.

Сейчас для отечественного банковского бизнеса приоритетным становится обслуживание розничного клиента, причем банки стараются развивать весь спектр банковских операций с целью оказания комплекса финансовых услуг для частных клиентов. В связи с тем, что розничный рынок пока недостаточно освоен, у банков есть возможность успешно конкурировать, завоевать определенную долю рынка и даже ведущие позиции на рынке, предлагая наибо-

лее востребованные или инновационные банковские продукты. Комплексный подход к обслуживанию частных лиц позволяет повысить рентабельность розничного бизнеса коммерческого банка. В связи с чем розничный банковский бизнес выделяется в самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю.

Следует заметить, что на развитие в России банковского ритейла большое влияние оказывает совершенствование государственного регулирования банковской деятельности. Так, позитивное влияние на розничный бизнес оказало формирование и дальнейшее совершенствование эффективной системы страхования вкладов физических лиц в российских коммерческих банках [2]. Позитивное влияние на развитие ритейла также оказывает совершенствующаяся банковская инфраструктура, включающая разнообразные организации, предоставляющие банкам информационные, консультационные, сервисные услуги, такие как бюро кредитных историй, коллекторские агентства, кредитные брокеры.

С целью организации эффективной розницы банкам необходимо обеспечить:

- наличие широкого продуктового ряда банковских продуктов для частных клиентов;
- развитую филиальную и банкоматную сеть, возможность on-line обслуживания клиентов;
- маркетинговую стратегию и политику, основанные на постоянном изучении потребностей и предпочтений частных клиентов в банковских услугах, конъюнктуры на финансовом рынке, позиций конкурентов;
- внедрение инновационных банковских технологий, техническое оснащение коммерческих банков, развитие электронных каналов коммуникаций и сбыта банковских продуктов;
- постоянное повышение скорости и качества обслуживания, квалификации банковского персонала.

При организации розничного бизнеса банки классифицируют частных клиентов на широкую банковскую клиентуру и на VIP-персоны.

Для состоятельных (VIP) клиентов банки обычно предлагают финансовые услуги, сочетающиеся с высоким уровнем сервисного обслуживания. Это отдельные залы повышенной комфортности для индивидуального обслуживания состоятельных клиентов, включая оказание всего спектра банковских услуг, индивидуальные консультационные услуги и пр. Причем плата за оказание таких услуг достаточно высока, но востребованность их у клиентов не снижается. Обслуживание VIP-клиентов – это предоставление стандартных по своему экономическому содержанию услуг на особых условиях: например, депозит с повышенной ставкой, бесплатная услуга интернет-банкинга как дополнительная к пластиковой карточке, ускоренный выпуск и перевыпуск карточек, кредитование на специальных условиях выдачи и погашения кредита.

Для широкой клиентуры формируется диверсифицированная продуктовая линейка банковских стандартизированных услуг, для получения которых частные клиенты могут обратиться в офис банка или воспользоваться электронными каналами связи.

Современные отечественные банки предоставляют частным клиентам следующие виды финансовых услуг:

- прием вкладов от населения, до востребования и на определенный срок (в рублях и иностранной валюте);
- операции с пластиковыми картами (дебетовыми и кредитными);

- выдача различных видов кредитов;
- операции по покупке / продаже иностранной валюты, дорожных чеков;
- денежные переводы;
- предоставление в аренду индивидуальных банковских сейфовых ячеек;
- прием платежей в пользу государства и юридических лиц (в том числе налоговые платежи, оплата коммунальных услуг и т. п.);
- операции по доверительному управлению средствами клиента, брокерские услуги, операции с ценными бумагами по поручению клиента;
- покупка / продажа слитков и монет из золота, серебра, платины и палладия.

Розничные банковские сети организуются таким образом, чтобы обеспечить возможность оказания любой из существующих услуг в каждом отделении банка (или на расстоянии, с использованием автоматизированных технологий). Банковские отделения должны располагаться в непосредственной близости к потребителю, что предполагает увеличение их числа и покрытие сетью банковских учреждений всей территории страны.

Для повышения эффективности розничного бизнеса и расширения продуктовой линейки многие банки в последнее время заключают соглашения о сотрудничестве со страховыми, управляющими компаниями, инвестиционными, паевыми фондами и др. с целью удовлетворения потребностей клиента в комплексе не только банковских, но и иных финансовых услуг.

Современный розничный банковский бизнес во многом зависит от новых финансовых технологий, организации бизнес-процессов в банке, развития коммуникационных каналов и каналов сбыта банковских продуктов. Все существующие каналы сбыта можно подразделить на три группы:

1. Каналы прямого сбыта банковских продуктов. Это структурные подразделения банков, в которых клиент может получить весь спектр услуг посредством контакта с сотрудником банка. В свою очередь, структурные подразделения банка (офисы, филиалы, отделения, операционные кассы) могут предлагать частным клиентам как полный перечень банковских продуктов, так и специализироваться на оказании отдельных видов услуг. Так, в российской банковской практике имеют место отделения (филиалы) банка, специализирующиеся на выдаче ипотечных кредитов (ипотечные центры), проведении переводов, обменные пункты и т. д. Однако в последнее время в связи с усилением банковской конкуренции реализации концепции «финансового супермаркета», получившей в последнее время широкое распространение как в зарубежной, так и российской банковской практике, коммерческие банки стремятся к универсализации своей деятельности и удовлетворению комплексных потребностей клиентов в финансовых услугах.

2. Косвенные (дополнительные) каналы банковского обслуживания. В последнее время большое распространение получили офисы банков (удаленное рабочее место) в торговых сетях, организованные для предоставления стандартизированных банковских продуктов (депозиты, потребительское кредитование и т. п.) с целью максимального приближения банка к потребителю.

3. Дистанционное банковское обслуживание. Это автоматизированные средства и технологии оказания банковских услуг населению, такие как банкоматы, платежные терминалы, мобильный банкинг, интернет-банкинг, позво-

ляющие выполнять стандартные банковские операции (получение и внесение наличных денег, получение выписки по счету, проведение расчетных операций, погашения кредитов, перевод денег со счета на счет и др.).

Банкоматы отличаются доступностью, быстротой и точностью совершаемых операций. Через банкомат возможно проведение операции по получению наличных денежных средств, внесению наличных средств на счет карты, получение выписки о состоянии счета или информации о движении денежных средств. В последнее время многие банкоматы можно использовать для проведения расчетов, путем безналичного списания средств со счета банковской карты. Также для этих целей в помещении банков или в торговых сетях устанавливаются платежные терминалы.

Мобильный банкинг позволяет совершать банковские операции посредством мобильного телефона. Интернет-банкинг – это банковское обслуживание на основе использования сети Интернет.

Дистанционное обслуживание позволяет сделать доступным банковское обслуживание для частных клиентов в любой точке мира и в любое время суток. Также повышается скорость проведения операций, что позитивно отражается на качестве обслуживания. Однако использование методов дистанционного банковского обслуживания требует от клиентов определенного уровня финансовой и технической грамотности, что пока является сдерживающим фактором развития этих каналов сбыта банковских продуктов и услуг. Также остается открытым вопрос безопасности финансовых транзакций с использованием электронных каналов связи. Кроме того, online-сервис, предоставляемый клиентам, является для банков менее трудозатратным по сравнению с предоставлением клиентам услуг через операционные офисы. Стоит упомянуть, что себестоимость клиентского сервиса через офис в 5–10 раз выше аналогичных затрат через виртуальную сеть, в то время как предоставление банковской услуги лишь одному клиенту через банковский сайт на 21 % дешевле, чем аналогичная услуга, предоставляемая в сети отделений [3].

Для развития и повышения эффективности розничного бизнеса в первую очередь необходимо обеспечить доступность банковских услуг для населения страны. В России имеется серьезный перекоп в обеспеченности финансовыми (в частности банковскими) услугами населения различных регионов страны. Так, примерно 80 % кредитных учреждений расположены в центральной части страны, и только 20 % банков – на остальной территории Российской Федерации. Кроме того, по разным оценкам, от 60 до 80 % населения России вообще не имеют доступа к банковскому обслуживанию вследствие отсутствия на территории их проживания кредитных учреждений. Российским коммерческим банкам необходимо расширять филиальную сеть, открывая дополнительные офисы (филиалы, отделения, операционные кассы) не только в экономических центрах, но и в регионах, где имеется недостаток кредитных учреждений и потенциальные клиенты особо нуждаются в банковских услугах.

В настоящее время одним из главных направлений развития банковской розницы является создание небольших отделений – точек продаж, которые предлагают клиентам расширенный спектр услуг и передвижных пунктов кассового обслуживания – специально оборудованных машин, предусмотренных для обслуживания частных клиентов в населенных пунктах, как правило, расположенных в сельской местности.

Все большее значение в свете развития ритейла приобретает качество банковского обслуживания, которое обусловлено рядом факторов:

- доступностью банковского обслуживания;
- режимом работы банковских подразделений;
- качеством предлагаемых услуг;
- уровнем квалификации персонала;
- наличием и уровнем банковской корпоративной культуры и др.

К указанным факторам также следует добавить уровень деловой репутации коммерческого банка. Поскольку кредитные организации, в основном, оперируют привлеченными денежными средствами, постольку они в огромной степени зависят от доверия клиентов и вкладчиков. Следовательно, успешность банковского бизнеса весьма существенно зависит от репутации кредитной организации, сложившейся на рынке. Принятие решений потенциальными клиентами о сотрудничестве с конкретным банком зависит от того, насколько банк узнаваем, как долго работает на рынке, насколько успешна его финансовая деятельность и насколько он открыт для общества. Поэтому для успешной работы на розничном банковском рынке и поддержания конкурентоспособности кредитная организация должна обеспечить и поддерживать высокий уровень деловой репутации.

Розничный банковский бизнес в России, начав развиваться только в последние несколько лет, набирая обороты, все

еще имеет значительный резерв для развития. Отечественными банками долгое время он был недооценен, но, исчерпав возможности получения прибыли по операциям обслуживания и кредитования корпоративных клиентов, операциям с иностранной валютой, банки обратили свое внимание на частных клиентов. Конкуренция на рынке банковской розницы довольно быстро повышается, занять значительную долю этого рынка смогут, конечно, не многие кредитные организации, а только обладающие длительной историей работы на отечественном рынке, имеющие положительную деловую репутацию, высокую корпоративную культуру, а также предлагающие широкий ассортимент банковских продуктов и услуг, качественный уровень обслуживания, имеющие разветвленную филиальную и банкоматную сеть, масштабные контрагентские отношения с торговыми, страховыми организациями, инвестиционными и управляющими компаниями. Развитие розничного банковского бизнеса в России перспективно не только для кредитных организаций, которые смогут увеличить клиентскую базу и диверсифицировать свою деятельность, но и для населения страны. Граждане будут иметь возможность доступа к высококачественным финансовым услугам, при этом многомиллиардная масса денежных средств, находящаяся у населения, может быть трансформирована в инвестиционные ресурсы, необходимые для модернизации экономики страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Золотарева Г. А., Подопрigора И.В. Сбережения как необходимое условие осуществления инвестиций // Известия Томского политехнического университета. 2011. Т. 319. № 6. С. 44.
2. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: государственные гарантии по вкладам населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 284–287.
3. Grief Stuart, Wetenhall P., Marte Bjorn. Banking in Internet Time. BCG, 2005.
4. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.
5. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287.
6. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286.

REFERENCES

1. Zolotareva G. A., Podoprigora I. V. Savings as a required condition of making investments // News of Tomsk technical University. 2011. V. 319. # 6. P.44.
2. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: state guarantees for population deposits // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 284–287.
3. Grief Stuart, Wetenhall P., Marte Bjorn. Banking in Internet Time. BCG, 2005.
4. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2011. No.2 (15). P. 280–282.
5. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). С. 284–287.
6. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: types of bank transactions // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 282–286.

РОССИЙСКИЙ РЕГИОН: ПРИОБРЕТЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ НА САДОВЫЕ, ДАЧНЫЕ, ОГОРОДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

RUSSIAN REGION: PURCHASING AND IMPLEMENTATION OF THE RIGHTS FOR GARDEN, SUMMER-COTTAGE AND KITCHEN-GARDEN LAND PLOTS

УДК 349.41
ББК 67.407.12

Чикильдина Анна Юрьевна,
канд. юрид. наук, доцент каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: chikildinaanna@yandex.ru

ОФОРМЛЕНИЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ДАЧНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ: ОБЩИЙ И УПРОЩЕННЫЙ ПОРЯДОК¹

REGISTRATION OF THE PROPERTY RIGHT TO THE COUNTRY LAND PLOTS: GENERAL AND SIMPLIFIED PROCEDURE²

Право собственности на дачные земельные участки может быть оформлено как в общем, так и упрощенном порядке. Факторы, влияющими на применение той или иной процедуры оформления, являются время возникновения правовых притязаний на земельный участок, наличие юридических документов, устанавливающих ограниченные вещные права в отношении дачной недвижимости? и волеизъявление гражданина. В настоящей статье уделено внимание правовым вопросам оформления прав на земельный участок гражданами. Рассмотрены аспекты применения общего порядка и выделены особые черты упрощенного порядка. Анализируется судебная практика в данной сфере. Автором определены категории граждан, которые могут воспользоваться упрощенным порядком оформления права собственности на земельные участки.

The property right to the garden and country land plots can be executed in compliance with the general procedure, as well as the simplified one. The factors affecting application of this or that procedure of registration are time of emergence of legal claims to the land plot, existence of the legal documents establishing the limited real rights concerning the country-side real estate and the willingness of the citizen. The current article has paid attention to the legal issues of registration of the rights to the land plot by citizens. The aspects of application of the general procedure have been reviewed and the special features of the simplified procedure have been specified. The court practice in this area has been analyzed. The author has defined the categories of citizens, which can use the simplified procedure of registration of the property right to the land plots.

Ключевые слова: право собственности, дачные участки, регистрация права, кадастровый учет, кадастровый паспорт, границы земельного участка, право постоянного

(бессрочного) пользования, право пожизненного наследуемого владения.

Keywords: property right, summer-cottage sites, right registration, cadastral account, cadastral passport, borders of the land plot, the right of permanent (indefinite) use, the right of lifelong inherited possession.

Для российских граждан дача и собственный садовый участок являются и местом для отдыха, и подспорьем в производственном плане. Поэтому с каждым годом число садоводов и дачников только растет, и государство стремится сделать процедуру оформления прав на такие земельные участки проще. Специфика применения тех или иных оснований приобретения права собственности на земельные участки была рассмотрена нами в предыдущем номере журнала. В настоящей статье мы уделим внимание особенностям регистрации права собственности на дачные и садовые земельные участки.

Оформление права собственности может осуществляться в общем или упрощенном порядке. В обоих случаях переход права собственности к гражданину подлежит государственной регистрации. С точки зрения юридической теории, государственная регистрация – это юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество [1]. Функции по организации единой системы государственного кадастрового учета, государственной регистрации прав и сделок с земельными участками и недвижимостью в целом осуществляет Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [2], действующая на основании Постановления Правительства РФ от 1 июня 2009 г. № 457

¹ Продолжение ... Начало : Чикильдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 288–292; Чикильдина А. Ю. Вещные права на садовые земельные участки // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 17 (4). С. 287–292; Чикильдина А. Ю. Приобретение права частной собственности на садовые земельные участки: основания и практика их применения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 18 (1). С. 288–292.

² Continuation... Beginning: Chikildina A.Yu. Garden, kitchen-garden: concept and differences in the legislation mode // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 288–292; Chikildina A.Yu. Property rights for the garden land plots. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 17 (4). P. 287–292; Chikildina A.Yu. Purchasing of the private property rights for the garden land plots: basis and practice of their use // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 18 (1). P. 288–292.

[3]. Схожим также является требование о том, что земельный участок должен пройти кадастровый учет.

Общий порядок оформления права собственности на дачные и садовые участки устанавливается Федеральным законом от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [4]. Собственник, который передает свои права на земельный участок, обращается с заявлением и необходимым пакетом документов в территориальные органы Росреестра. В случае, если права возникают на основании акта государственного органа или акта органа местного самоуправления, заявление о государственной регистрации права подается лицом, в отношении которого приняты указанные акты. В случае, если права возникают на основании нотариально удостоверенной сделки или иного совершенного нотариусом нотариального действия, заявление о государственной регистрации права может подать нотариус, совершивший соответствующее нотариальное действие. Если права возникают на основании судебного акта или осуществляются, то государственная регистрация прав может быть осуществлена по требованию судебного пристава-исполнителя. При уклонении одной из сторон договора от государственной регистрации прав переход права собственности регистрируется на основании решения суда, вынесенного по требованию другой стороны, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации об исполнительном производстве, также по требованию судебного пристава-исполнителя, убытки, возникшие в результате приостановления государственной регистрации прав, несет уклоняющаяся сторона.

В настоящее время наличие судебного спора о границах дачного или садового земельного участка не является основанием для отказа в государственной регистрации прав на него. Однако в большинстве земельных спорах это правило является «блоком раздора». Примером может служить дело Васильевой А.В. о признании незаконным решения Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ленинградской области об отказе в государственной регистрации права собственности на садовый земельный участок. Из материалов дела ясно, что 7 декабря 2010 года Постановлением Администрации Васильевой А.В. был предоставлен в собственность бесплатно для ведения садоводства земельный участок. 20 сентября 2010 года Васильева А.В. обратилась в Управление Росреестра по Ленинградской области с заявлением о государственной регистрации прав на указанный выше земельный участок. В подтверждение права на земельный участок заявительницей были представлены следующие документы: заключение правления СНТ, акт согласования местоположения границы земельного участка, Постановление Администрации муниципального района Ленинградской области «О предоставлении Васильевой А. В. земельного участка». Решением Управления Росреестра по Ленинградской области от 21 октября 2010 года осуществление государственной регистрации права собственности Васильевой А. В. на земельный участок было приостановлено, а Васильевой А. В. было предложено предоставить правоустанавливающие документы на земельный участок. После предоставления Васильевой А. В. Постановления Администрации муниципального района Ленинградской области «О предоставлении земельного участка Васильевой А. В.», Управление Росреестра по Ленинградской области уведомлением от 27 января 2011 года сообщило Васильевой А. В. о необходимости предоставить на государственную регист-

рацию техническую документацию на земельный участок. Решением Управления Росреестра по Ленинградской области от 17 февраля 2011 года Васильевой А. В. отказано в государственной регистрации прав на указанный выше земельный участок, со ссылкой на то, что в государственном кадастре недвижимости отсутствуют сведения на данный земельный участок. Васильева А. В. обратилась в Василеостровский районный суд Санкт-Петербурга с заявлением, в котором просила признать решение Управления Росреестра от 17 февраля 2011 года об отказе в государственной регистрации права собственности на земельный участок для ведения садоводства и произвести государственную регистрацию ее права собственности на указанный земельный участок. Решением Василеостровского районного суда Санкт-Петербурга от 9 сентября 2011 года требования Васильевой А. В. удовлетворены. Суд признал решение Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ленинградской области от 17 февраля 2011 года об отказе в государственной регистрации Васильевой А. В. незаконным, а также обязал Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ленинградской области произвести государственную регистрацию право собственности Васильевой А. В. на земельный участок.

Разрешая спор и удовлетворяя заявленные требования, суд первой инстанции исходил из того, что представленные заявительницей в Управление Росреестра по Ленинградской области документы являются достаточными для регистрации права собственности Васильевой А. В. на земельный участок. При этом суд также признал, что требования Управления Росреестра по Ленинградской области о предоставлении Васильевой А. В. технической документации на земельный участок не были основаны на законе. Однако в кассационной инстанции дело было решено не в ее пользу. В силу п. 1 ст. 20 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ в государственной регистрации прав может быть отказано в случаях, если не представлены документы, необходимые в соответствии с настоящим Федеральным законом для государственной регистрации прав.

Согласно подпункту 1.2 п. 1 ст. 20 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» не допускается осуществление государственной регистрации права на объект недвижимого имущества, который не считается учтенным в соответствии с Федеральным законом «О государственном кадастре недвижимости». Статья 45 Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости» к категории ранее учтенных объектов недвижимости относит: объекты недвижимости, в отношении которых был произведен государственный кадастровый учет или государственный технический учет с 01.03.2007 до 01.01.2013; объекты недвижимости, права собственности на которые зарегистрированы в установленном законом порядке и не прекращены, при условии что им присвоены условные номера органом, осуществляющим государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Однако спорный земельный участок не был ранее учтенным и не проходил кадастровый учет. Земельный участок находится в собственности Российской Федерации и был предоставлен СНТ в аренду, что следует из отзыва Управления Росреестра по Ленинградской области.

Кроме того, согласно ст. 11.1 Земельного кодекса РФ земельным участком является часть земной поверхности, гра-

ницы которой определены в соответствии с законами. Однако земельный участок, на который заявительница просила зарегистрировать право собственности, нельзя признать объектом земельных отношений, поскольку он не сформирован, его границы не описаны и не удостоверены в установленном законом порядке, и данный земельный участок не поставлен на кадастровый учет. Единственным документом, в котором проводится описание такого объекта недвижимого имущества, как земельный участок, в соответствии с действующим законодательством, является кадастровый паспорт земельного участка. Именно в данном документе приводится описание объекта недвижимости – адрес, площадь, положение на местности, границы, разрешенный вид использования и т. д., подлежащие обязательному внесению в ЕГРП. Право собственности на земельный участок в случае, если границы участка не описаны и не удостоверены в установленном законом порядке, не может быть зарегистрировано, поскольку такой участок не относится к перечню недвижимого имущества. Таким образом, в связи с тем, что земельный участок за государственной регистрацией права, на который обратилась заявительница, не является учтенным, Управление Росреестра по Ленинградской области законно отказало в государственной регистрации прав [5].

К заявлению о государственной регистрации прав прилагаются следующие документы, необходимые для ее проведения:

- юридические документы, ставшие основанием для приобретения права собственности: акт органа власти о предоставлении в собственность участка или договор купли-продажи, мены, дарения или ренты (не менее чем в двух экземплярах – подлинниках, один из которых после государственной регистрации прав должен быть возвращен правообладателю, второй помещается в дело правоустанавливающих документов); свидетельство о праве на наследство; вступившие в законную силу судебные акты; иные акты передачи прав на недвижимое имущество и сделок с ним в соответствии с законодательством, действовавшим в месте передачи на момент ее совершения;

- кадастровый паспорт земельного участка и документы землеустройства;

- документ об уплате государственной пошлины.

Заявителю выдается расписка в получении документов на государственную регистрацию прав с их перечнем, а также с указанием даты и времени их представления с точностью до минуты. Расписка подтверждает получение документов на государственную регистрацию прав. Государственная регистрация прав на земельные участки и иное недвижимое имущество осуществляется в месячный срок с выдачей новому собственнику свидетельства о государственной регистрации права собственности.

Различия в порядке оформления и разделение общей и специальной (упрощенной) процедуры регистрации права в отношении данных объектов недвижимости обусловлены тем фактом, что многие садовые и дачные земельные участки были получены гражданами на ограниченных вещных правах – праве постоянного бессрочного пользования, пожизненного наследуемого владения, срочного пользования – до вступления в силу Земельного кодекса РФ (до 30 октября 2001 года). И законодатель решил облегчить правовое положение их правообладателей: с 2006 года был провозглашен упрощенный подход к оформлению права собственности на такие участки.

Упрощенный (специальный) порядок оформления права собственности на дачные и садовые земельные участ-

ки применяется с 2006 года. Федеральным законом от 30.06.2006 № 93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества», который в средствах массовой информации чаще называется как «Закон о дачной амнистии», был изменен существовавший ранее порядок переоформления прав на земельный участок. Главная особенность этой реформы заключается в изъятии из процедуры переоформления прав на земельные участки одного этапа. Если ранее граждане-землепользователи для приобретения в собственность земельного участка должны были пройти процедуру землеустройства, поставить участок на кадастровый учет, собрать иные необходимые документы, обратиться к главе муниципального образования с заявлением о приватизации и лишь при положительном решении вопроса передать документы на государственную регистрацию права собственности, то теперь стадию решения органа местного самоуправления законодатель изъясил [6, с. 45].

По статистике Росреестра, за 2010 год заявления по «дачной амнистии», подали более двух миллионов человек. Большая часть дачников уже оформила право собственности на свои огороды и сады, поэтому активность спала. В упрощенном порядке за последние пять лет оформили право собственности на земельные участки более 7 млн россиян [7, с. 5].

К каким категориям граждан применяется специальный порядок оформления права? Если земельный участок предоставлен гражданину до введения в действие Земельного кодекса РФ (то есть до 30 октября 2001 года) для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного (бессрочного) пользования, этот гражданин вправе зарегистрировать право собственности на такой земельный участок, за исключением случаев, когда в соответствии с федеральным законом такой земельный участок не может предоставляться в частную собственность. В случае если в акте, свидетельстве или другом документе, устанавливающем или удостоверяющем право гражданина на земельный участок, предоставленный ему до введения в действие ЗК РФ для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства, не указано право, на котором предоставлен такой земельный участок, или невозможно определить вид этого права, такой участок считается предоставленным указанному гражданину на праве собственности, за исключением случаев, если в соответствии с федеральным законом такой земельный участок не может предоставляться в частную собственность (п. 9.1 ст. 3 [8]). Принятие решений о предоставлении указанным гражданам в собственность таких земельных участков в этом случае не требуется.

Федеральный закон от 9 ноября 2007 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав наследников, а также иных граждан на земельные участки» [9] расширил перечень прав граждан, обладающих земельными участками, предоставленными им до введения в действие ЗК РФ для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального гаражного или

индивидуального жилищного строительства на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного бессрочного пользования.

Для оформления права собственности гражданину необходимо напрямую обращаться в орган по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, приложив к своему заявлению следующие документы:

– акт о предоставлении гражданину данного земельного участка, изданный органом государственной власти или органом местного самоуправления в пределах его компетенции и в порядке, установленном законодательством, действовавшим в месте издания такого акта на момент его издания;

– акт (свидетельство) о праве такого гражданина на данный земельный участок, выданный уполномоченным органом государственной власти в порядке, установленном законодательством, действовавшим в месте издания такого акта на момент его издания. Если ранее упрощенный порядок предполагал обязательное наличие в числе этих до-

кументов также кадастрового паспорта соответствующего земельного участка, то Федеральным законом от 21 декабря 2009 г. № 334-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» с марта 2010 г. отменено требование о представлении кадастрового паспорта объекта недвижимости для целей государственной регистрации прав и закреплена возможность направления заявления о государственной регистрации прав и документов, необходимых для государственной регистрации прав, почтовым отправлением. Также со вступлением в силу данного закона установлена возможность одновременного представления заявления о государственной регистрации прав и заявления о государственном кадастровом учете [10].

Таким образом, несмотря на то, что на сегодняшний день упрощенная процедура является для многих граждан не более чем «пустой декларацией» [11], в целом упрощение и удешевление процедуры оформления дачной недвижимости на законодательном уровне достигнуты [12].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сальников И. В. Земельные участки: правовое регулирование, оформление, судебная практика М.: Дашков и К, 2009
2. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosreestr.ru> (дата обращения: 01.03.2012).
3. О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии : постановление Правительства РФ от 01.06.2009 № 457 (ред. от 03.11.2011) (вместе с «Положением о Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии») // Собрание законодательства РФ. 2009. № 25. Ст. 3052.
4. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним : федер. закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 12.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 07.03.2012) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3594.
5. Кассационное определение Санкт-Петербургского городского суда от 19 октября 2011 г. № 33-15734/2011 // Официальный сайт Санкт-Петербургского городского суда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sankt-peterburgsky.spb.sudrf.ru> (дата обращения: 01.03.2012).
6. Анисимов А. П., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Земельное право России : учебник / под ред. А. П. Анисимова. 2-е изд., перераб. М.: Юрайт, 2012. 410 с.
7. Жебит М. Садоводы успокоились. «Дачной амнистией» воспользовались уже более 7 миллионов россиян // Российская газета (Федер. вып.). 2011. № 5397 (21). С. 5
8. О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации : федер. закон от 25.10.2001 № 137-ФЗ (ред. от 12.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4148.
9. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав наследников, а также иных граждан на земельные участки : федер. закон от 23.11.2007 № 268-ФЗ (ред. от 21.12.2009) // Собрание законодательства РФ. 2007. № 48 (2 ч.). Ст. 5812.
10. Об оформлении в упрощенном порядке прав собственности на садовые земельные участки : письмо Министерства экономического развития РФ от 18 января 2010 г. № Д23-87 // Нормирование в строительстве и ЖКХ. 2010. № 4.
11. Анисимов А. П. Легенды и мифы «дачной амнистии» // Юрист-практик. 2007. № 5 (май).
12. Лебедева Н. Н. Порядок оформления земельных участков в садоводческих, огороднических и дачных объединениях в свете последних изменений законодательства РФ // Аграрное и земельное право. 2007. № 4. С. 134–140.
13. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 12.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 06.01.2012) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.
14. Чикилдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 288–292.
15. Чикилдина А. Ю. Вещные права на садовые земельные участки // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 17 (4). С. 287–292.
16. Чикилдина А. Ю. Приобретение права частной собственности на садовые земельные участки: основания и практика их применения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 18 (1). С. 288–292.

REFERENCES

1. Salnikov I. V. Land plots: legal regulation, execution, court practice. M.: Dashkov and Co., 2009.
2. Federal service of the state registration, cadastre and cartography [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rosreestr.ru> (date of viewing: 01.03.2012).
3. On the Federal service of the state registration, cadastre and cartography : decree of the RF Government dated 01.06.2009 # 457 (revision as of 03.11.2011) (together with the Provisions for the Federal service of the state registration, cadastre and cartography) // Collection of the RF legislation. 2009. # 25. Article 3052.
4. On the state registration of the rights for the real estate and transactions with it: Federal law dated 21.07.1997 # 122-FZ (revision as of 12.12.2011) (revised and amended on 07.03.2012) // Collection of the RF legislation. 1997. # 30. Article 3594.
5. Appeal determination of Saint-Petersburg city court dated October 19, 2011 # 33-15734/2011 // Official site of Saint-Petersburg city court [Electronic resource]. Access mode: <http://www.sankt-peterburgsky.spb.sudrf.ru> (date of viewing: 01.03.2012).

6. Anisimov A. P., Ryzhenkov A. Ya., Charkin S. A. Land law of Russia: textbook; edited by A. P. Anisimov. 20d edition, revised. M.: Publishing house Yurait, 2012. 410 p.
7. Zhebit M. Gardeners have settled down. 7 million Russian people have already used 'the summer-cottage amnesty' // Russian newspaper (Federal issue). 2011. # 5397 (21). P. 5
8. On introduction of the Land Code of the Russian Federation : federal law dated 25.10.2001 # 137-FZ (revision as of 12.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2001. # 44. Article 4148.
9. On incorporating changes in some enactments of the Russian Federation regarding simplified procedure of execution of the successors rights, as well as of other citizens to the land plots : federal law dated 23.11.2007 # 268-FZ (revision as of 21.12.2009) // Collection of the RF legislation. 2007. # 48 (2 parts). Article 5812.
10. On simplified procedure of execution of the property rights for the summer-cottage land plots: letter of the RF Ministry of economic development dated January 18, 2010 # Д23-87 // Standardization in construction and ZhKKh. 2010. # 4.
11. Anisimov A. P. Legends and myths of 'the summer-cottage amnesty' // Yurist-praktik. 2007. # 5 (May).
12. Lebedeva N. N. Procedure of execution of the land plots in the garden, kitchen-garden and summer-cottage associations in terms of the recent changes in the RF legislation // Agrarian and land law. 2007. # 4. P. 134–140.
13. Land Code of the Russian Federation dated 25.10.2001 # 136-FZ (revision as of 12.12.2011) (revised and amended on 06.01.2012) // Collection of the RF legislation. 2001. # 44. Article 4147.
14. Chikildina A. Yu. Garden, kitchen-garden: concept and differences in the legislation mode // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 288–292.
15. Chikildina A. Yu. Property rights for the garden land plots // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 17 (4). P. 287–292.
16. Chikildina A. Yu. Purchasing of the private property rights for the garden land plots: basis and practice of their use // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 18 (1). P. 288–292.

УДК 34
ББК 67.4

Ефременко Оксана Валерьевна,
преподаватель каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

REVIEW OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE 'LEGAL REGULATION OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION'

26–27 апреля 2012 г. в Волгограде прошла организованная Волгоградским институтом бизнеса и Волгоградским государственным университетом международная научная конференция «Правовое регулирование экономического и социального развития Российской Федерации». В работе конференции приняли участие доктора юридических и экономических наук, кандидаты юридических, экономических, технических, социологических и исторических наук, преподаватели и аспиранты, а также практикующие юристы из Казахстана, Украины, Белоруссии и 14 субъектов Российской Федерации, в частности, были представлены такие города, как Москва, Самара, Саратов, Ростов-на-Дону, Воронеж, Оренбург, Краснодар, Уфа, Астрахань, Тверь, Брянск, Элиста, Дербент, Волжский, Караганда, Одесса, Витебск. О значимости конференции можно судить по количеству профессоров, принявших в ней участие, среди которых д. ю. н. Андреев Ю. Н., д. ю. н. Анисимов А. П., д. ю. н. Букалорова Л. А., д. э. н. Ващенко А. А., д. ю. н. Зайцева Е. А., д. ю. н. Иншакова О. А., д. э. н. Кабанов В. Н., д. ю. н. Кардашевская М. В., д. ю. н. Разгелдеев Н. Т., д. ю. н. Ростовщик И. В., д. ю. н. Рыженков А. Я., д. ю. н. Сибиряков С. Л.

The International scientific conference 'Legal regulation of economic and social development of the Russian Federation' was held in Volgograd on April 26–27, 2012; the conference was arranged by Volgograd Business Institute and Volgograd State University. Doctors of law and economics, candidates

of law, economics, technical sciences, sociology and history, teachers and students, as well as practical lawyers from Kazakhstan, Ukraine, Belorussia and 14 regions of the Russian Federation participated in the conference, including such cities as Moscow, Samara, Saratov, Rostov-on-Don, Voronezh, Orenburg, Krasnodar, Ufa, Astrakhan, Tver', Bryansk, Elista, Dербent, Volzhsky, Karaganda, Odessa, Vitebsk. The value of the conference is confirmed and supported by the number of professor attended it, among which there were: Andreyev Yu. N., doctor of law; Anisimov A. P., doctor of law; Bykaleroва L. A., doctor of law; Vashchenko A. A., doctor of economics; Zaitseva E. A., doctor of law; Inshakova O. A., doctor of law; Kabanov V. N., doctor of economics; Kardashevskaya M. V., doctor of law; Razgeldeyev N. T., doctor of law; Rostovshchikov I. V., doctor of law; Ryzhenkov A. Ya., doctor of law; Sibiryakov S. L., doctor of law.

Пленарное заседание научной конференции «Правовое регулирование экономического и социального развития Российской Федерации» состоялось в актовом зале Волгоградского института бизнеса, под председательством управляющего делами Волгоградского института бизнеса, к.соц.н., доцента Лукаша Антона Ивановича. Открывая конференцию, он обратился с приветственным словом к участникам конференции, огласил ее регламент и обозначил наиболее актуальные вопросы теории и практики, детальное обсуждение которых было вынесено на заседания секций.

На пленарном заседании выступили:

– Колесников М. А. – начальник Управления Минюста России по Волгоградской области, государственный советник юстиции РФ 2 класса с докладом «Вопросы мониторинга правоприменения»;

– Маликов Е. Ю. – председатель Волгоградского регионально отделения общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России», к. ю. н., доцент, с докладом «Правовое воспитание детей и просвещение детей как фактор, определяющий развитие общества»;

– Кононов Ю. Н. – начальник Управления Федеральной службы РФ по контролю за оборотом наркотиков по Волгоградской области, генерал-майор полиции, с докладом «Проблемы оборота наркотиков и психотропных веществ»;

– Кабанов В. Н. – д. э. н., профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса, предложивший новый для юристов взгляд на проблемы развития регионов, с докладом «Актуальные проблемы правового регулирования экономического развития субъектов Российской Федерации»;

– Пикуров О. Н. – старший помощник прокурора Волгоградской области по правовому обеспечению и связям с общественностью, старший советник юстиции, к. ю. н., с докладом «Взаимодействие органов государственной власти с гражданским обществом».

Детальное изучение проблем правового регулирования экономического и социального развития Российской Федерации продолжилось в рамках работы четырех секций конференции: гражданского права; земельного и экологического права; уголовного права, криминологии, уголовного процесса и «Актуальные проблемы развития социально-правового государства в Российской Федерации».

Секция гражданского права

Открыла работу секции гражданского права ее председатель, д. ю. н., профессор, заведующая кафедрой гражданского и международного частного права ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» **Инишкова А. О.**, выступившая с докладом «Субъективное корпоративное право на выплату дивиденда в законодательстве Российской Федерации и ЕС». В своем выступлении она тезисно представила результаты исследования основных положений действующего российского законодательства и наднационального права ЕС о хозяйственных обществах, направленных на обеспечение защиты прав их участников в контексте проблематики наиболее распространенных нарушений, связанных с выплатой дивидендов, вследствие конфликта взаимноисключающих интересов, а также дивидендной политики взаимоотношений предприятий внутри интегрированных бизнес-структур. Профессор Инишкова А. О. отметила, что задача законодателя состоит в том, чтобы обеспечить баланс интересов участников хозяйственного общества и создать правовой инструментарий, способный устранить первопричину возникновения корпоративных споров между мажоритарными и миноритарными акционерами, а также конфликт интересов акционера и общества как юридического лица в целом. Данная проблема была исследована с учетом практики выплаты дивидендов, свидетельствующей о возникновении сталкивающихся интересов и предназначения чистой прибыли предприятия.

Тематика правового регулирования гражданских отношений иностранным законодательством и на международном уровне, заинтересовавшая участников секции, была продолжена преподавателем Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации **Сайчук О. О.**, представившей доклад на тему: «Националь-

ные интересы и вступление России в ВТО». Докладчица провела анализ положительных и отрицательных сторон участия России во Всемирной торговой организации, выявив следующее: ВТО вправе проверять и отменять действующие национальные законы России, налагать вето на решения парламента, что противоречит государственной функции защиты национальных интересов; Россия лишится права проводить самостоятельную экономическую политику и в результате суверенитета. Докладчица указывает на печальные прогнозы социологов и делает вывод о необходимости сохранения национальных интересов перед интересами сообщества.

По окончании доклада Сайчук О. О. между участниками секции завязалась дискуссия о готовности российского рынка и отечественных товаропроизводителей к выходу на международную арену, в частности, активно обсуждался вопрос о конкурентоспособности товаров и услуг, производимых на территории Российской Федерации. Привлекательной в этом отношении является государственная политика по стимулированию повсеместного внедрения нанотехнологий и наноматериалов. Ответы на некоторые вопросы о правовом регулировании качественного усложнения гражданских правоотношений в области наноиндустрии нашли отражение в чрезвычайно актуальном докладе д. ю. н., профессора кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Рыженкова А. Я.** «Отношения в сфере нанотехнологий и наноматериалов как предмет регулирования гражданского права». Профессором было проведено исследование правоотношений, объектом которых выступают нанотехнологии и наноматериалы, с целью выявления наличия в них признаков, присущих гражданско-правовым отношениям. Согласно позиции докладчика функции, выполняемые субъектами исследуемых отношений (государство, ОАО «РОСНАНО» и др.) – «это не функции, присущие обычным субъектам гражданского оборота, эта деятельность не предполагает в качестве своей цели товарообмен, непременное получение прибыли и лежит вне пределов предмета регулирования гражданского права».

В итоге докладчик отметил, что общественные отношения в сфере нанотехнологий и наноматериалов, в которых принимает участие государство, в лице различных его структур, связанные с законодательством, популизаторством, бюджетным регулированием и подобным им, в предмет регулирования гражданского права не входят. Следовательно, интерес, который проявляют некоторые цивилисты именно к вышеуказанной проблематике, вряд ли оправдан с точки зрения наличия уже действительно существующих проблем, решить которые призвано именно надлежащее гражданское правовое регулирование общественных отношений в сфере нанотехнологий и наноматериалов. Среди проблем, решение которых может найти цивилистическая наука, А. Я. Рыженков выделил проблемы патентно-правового обеспечения объектов интеллектуальной собственности, связанные со скорейшим и безопасным их введением в гражданский оборот; проблемы защиты прав потребителей товаров наноиндустрии, связанные с определением свойств и потребительских качеств таких товаров, их безопасности для жизни и здоровья людей. Перечень проблем докладчик оставил открытым, уверив присутствующих в его расширении, связанном с увеличением доли созданных с использованием нанотехнологий товаров в гражданском обороте.

В течение последних месяцев особый интерес для цивилистов представляют вопросы актуализации гражданского законодательства, принятия нового Гражданского кодекса, первая часть которого была уже успешно обсуждена на заседании Государственной думы Федерального собрания Российской

Федерации. В связи с чем обсуждение отдельных положений Концепции развития гражданского законодательства не оставило равнодушным ни одного участника и гостя секции.

В первую очередь был заслушан доклад к. ю. н., доцента кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Агибаловой Е. Н.** на тему: «Деликтные обязательства в гражданском праве Российской Федерации». По мнению докладчицы, в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации отсутствует должное внимание к деликтным обязательствам, что является явным упущением составителей. Так, в Концепции совершенствования общих положений обязательственного права России при оценке действующего законодательства отмечается, что в ГК РФ не проведено разграничение между договорными и внедоговорными обязательствами и не определены особенности их правового регулирования.

Разрешить сложившуюся проблему докладчица предложила введением в ст. 307 ГК РФ положения о порядке применения общих положений об обязательствах к отдельным видам обязательств: договорным и внедоговорным (обязательствам вследствие причинения вреда и вследствие неосновательного обогащения). Кроме того, было обращено внимание на тот факт, что соотношение понятий «деликтное обязательство», «обязательство вследствие причинения вреда», «деликтная ответственность», которые употребляются в Концепции, не понятно, данные термины в ней не раскрыты.

Доцент кафедры гражданского и международного частного права ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», к. ю. н. **Симаева Е. П.**, продолжившая тему совершенствования гражданского законодательства Российской Федерации, представила доклад на тему: «Инвестиционное товарищество как форма осуществления коллективного инвестирования». Симаева Е. П. обозначила взгляды теоретиков на поставленную проблему, в том числе и выявление видов коллективного инвестирования, определила преимущества коллективного инвестирования перед частными инвесторами, основные принципы государственного регулирования коллективных инвестиций, проанализировала нормы о простом товариществе на предмет их применения к инвестиционному товариществу. По мнению докладчицы, интерес представляет легальное определение договора инвестиционного товарищества, в соответствии с которым по данному договору двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и осуществлять совместную инвестиционную деятельность без образования юридического лица для извлечения прибыли. Подводя итоги, докладчик предложила считать целесообразным в определении договора инвестиционного товарищества указать целью не только извлечения прибыли, но и достижения полезного эффекта. Такое дополнение актуально также в свете того, что в инвестиционном товариществе могут участвовать и некоммерческие организации, для которых вполне вероятна именно цель достижения иного полезного эффекта сообразно целям деятельности некоммерческой организации.

Наряду с деликтами и инвестированием участниками были обсуждены наиболее актуальные проблемы совершенствования гражданского законодательства в части правового регулирования статуса юридических лиц. Начало обсуждению положил доклад **Ефременко О. В.**, преподавателя кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», выступившей на тему: «Саморегулируемые организации кадастровых инженеров через призму нового законодательства о юридических лицах».

Докладчицей отмечено наличие противоречия между нормами Гражданского кодекса, регулирующими правовой

статус некоммерческих организаций, и нормами Федерального закона «О некоммерческих организациях». Данные противоречия усложняют определение правового статуса кадастровых инженеров как членов саморегулируемой организации. Если Концепция совершенствования законодательства о юридических лицах будет реализована в существующей редакции, возникнет неминуемое противоречие между ст. 121 ГК РФ и ст. 34 Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости».

Причислив саморегулируемые организации кадастровых инженеров к объединениям лиц, разработчики концепции не решают вопроса о членстве в образовавшихся объединениях физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями. Предлагаемое законодателем смешанное членство не разрешит сложившейся проблемы в связи с тем, что Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» запрещает членство юридических лиц в саморегулируемых организациях кадастровых инженеров. В связи с этим был сделан вывод о невозможности безвозвратного упразднения норм законодательства о саморегулируемых организациях.

Дискуссию участников на тему проблем на пути совершенствования гражданского законодательства руководителями секции было решено вернуть к одной из первопричин возникновения необходимости модернизации норм частного права страны – качественно усложнению общественных отношений. В частности, было заслушано и обсуждено три доклада о проблемах правового регулирования трех видов качественно усложнившихся гражданских правоотношений.

1. Заместитель руководителя секции гражданского права и процесса **Нарушкевич С. В.**, к. ю. н., доцент, заведующая кафедрой гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», представила доклад «Концессионные соглашения в ЖКХ». Данная проблема является актуальной в свете принятых 2 июля 2010 г. изменений в Федеральном законе «О концессионных соглашениях», упрощающих процедуру заключения концессионных соглашений в жилищно-коммунальной сфере.

Нарушкевич С. В. озвучила наиболее значимые нововведения относительно концессионных соглашений в сфере ЖКХ и очертила круг проблем, возникших на этом фоне. По мнению докладчицы, законодатель не учел специфику жилищно-коммунальной сферы и оставил за рамками закона и основные вопросы о регламентации деятельности, осуществляемой с объектами концессии, определяя предметом концессии в ЖКХ только объекты, не учитывая деятельность, осуществляемую при использовании (эксплуатации) данного имущества (в сфере ЖКХ объектом концессионного соглашения является трубопровод, а не осуществление водоснабжения и канализации).

2. С докладом «Проблемы расторжения трудового договора в случае ликвидации организации либо прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем» выступила к. ю. н., доцент кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Квициния Н. В.** Проанализировав законодательство в области правового регулирования расторжения трудового договора в случае ликвидации организации либо прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем, докладчица сообщила о выявленных ею проблемах и пробелах в законе.

По мнению доцента Н. В. Квицинии, невозможно применять норму о расторжении трудового договора в связи с ликвидацией организации к трудовым отношениям с работниками в ликвидируемом филиале организации, так как последний не является стороной договора, его ликвидация

не отражается в Едином реестре юридических лиц записью о ликвидации юридического лица.

Кроме того, докладчица указала на отсутствие у работодателя обязанности разъяснять работнику необходимость обращения в двухнедельный срок в органы службы занятости. Такое разъяснение должно быть осуществлено в письменной форме, поскольку это напрямую связано с гарантиями, предоставляемыми работникам в связи с их безвиновным увольнением.

3. С докладом «К вопросу о месте свободной лицензии в системе сходных договоров» выступил аспирант кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Зданович Г. В.**

Докладчик провел сравнительный анализ свободной лицензии и лицензионного договора, что позволило ему выявить существенные отличия: во-первых, лицензионный договор предоставляет возможность использовать результаты интеллектуальной деятельности в ограниченных пределах, свободная лицензия – использовать указанные результаты без ограничений; во-вторых, лицензионный договор представляет собой двустороннюю сделку, а свободная лицензия – одностороннюю.

Секция земельного и экологического права

Приветственным словом открыл заседание секции д. ю. н., профессор, профессор кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Анисимов А. П.**, выступивший с докладом «Современные проблемы модернизации экологического законодательства». Указав на необходимость совершенствования норм экологического законодательства, докладчик обозначил круг проблем, связанных с этим вопросом. Главное отличие природоресурсовых отраслей права от экологического права состоит в отношении к использованию природных ресурсов. Использование природных ресурсов в природоресурсовых отраслях права имеет чисто хозяйственную цель, в то время как перед экологическим правом стоит задача ограничить экологически вредное воздействие хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, обезопасить ее от загрязнения и истощения. Поэтому предметом природоресурсового права выступают отношения по поводу присвоения природных ресурсов, в то время как отношения собственности на природные объекты и ресурсы не могут быть предметом экологического права. Данный чисто теоретический, на первый взгляд, спор представителей эколого-правовой науки, имеет вполне конкретные практические последствия – по какой модели строить систему Экологического кодекса.

Исходя из «узкой» концепции экологического права, докладчик представил свое видение проекта Экологического кодекса РФ, проанализировал основные главы и параграфы данного документа.

Предложенную руководителем линию обсуждения проблем в экологическом законодательстве страны поддержал д. ю. н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин ПЮИ (ф) РПА Минюста России **Разгильдеев Н. Т.**, выступивший с докладом «Проблемы правового обеспечения экологических прав и интересов граждан в Российской Федерации».

По мнению докладчика, социальные проблемы правового обеспечения экологических прав и интересов граждан России проявляются в том, что, несмотря на увеличивающееся число заболеваемости людей, преждевременной смертности, инвалидности, аномалий в рождаемости от влияния ненадлежащего качества объектов окружающей среды, значительная часть населения страны проявляет инертность (пассивность) в деле охраны природных и природно-антропогенных объектов. Экономические проблемы в данной сфере заключаются

в отсутствии достаточных финансовых ресурсов на развитие безотходных производств и природоохранных технологий; отсутствии целевых экологических фондов, неиспользовании по своему целевому назначению «природоохранных строк бюджетов всех уровней»; слабой работе существующего экономического механизма «возмещения вреда за совершаемые экологические правонарушения» и пр. По мнению докладчика, политические проблемы охраны окружающей среды заключаются в том, что, во-первых, принимаются законы и подзаконные акты, где смешаны экологические и природоресурсные интересы и тем самым формируются двойственность, тройственность поведения и деятельности людей и организаций; во-вторых, федеральные органы законодательной и исполнительной власти, проводя в жизнь интересы господствующих экономических субъектов, постоянно изменяют в их пользу законы. Надо менять государственную организацию исполнительной власти и надзорную, контрольную структуру власти.

Дискуссию теоретиков на тему совершенствования норм экологического законодательства с удовольствием поддержали практики.

Точку зрения практических работников представила **Панина И. А.**, заместитель руководителя Управления Росприроднадзора по Волгоградской области, выступившая с докладом «Государственный экологический надзор в области обращения с отходами на территории Волгоградской области». В своем докладе И. А. Панина обратила внимание на то, что на территории Волгоградской области ежегодно производится более тонны отходов различных классов, при этом доля бытовых отходов растет. Свалки и полигоны являются «источниками негативного воздействия» и превращают земельные участки под ними в «территории с упущенной выгодой». Панина И. А. рассказала о выявленных Управлением Росприроднадзора по Волгоградской области проблемах законодательного и организационного характера, связанных с размещением, ликвидацией и приведением в соответствие требованиям закона свалок отходов. Это отсутствие в достаточной мере системы первичного сбора отходов (контейнеров, бункеров, специализированного транспорта); нормативно-правовой базы, обязывающей природопользователей и граждан сортировать отходы; разрешена выдача лицензий на деятельность по сбору, транспортировке отходов при отсутствии полигона ТБО по месту деятельности организации-перевозчика отходов; отсутствие мер экономического стимулирования к сортировке и переработке отходов. В докладе сделан акцент на природоохранных мероприятиях, осуществленных Управлением на территории области за 2009–2012 годы в отношении предприятий, нарушающих экологическое законодательство РФ.

Подход европейского сообщества к вопросам судебной защиты экологических прав физических лиц представила **Гайдадина И. В.**, старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», выступившая с докладом «Реализация права на возмещение вреда вследствие неблагоприятного воздействия окружающей среды в контексте судебных решений Европейского суда по правам человека».

Анализ ряда судебных решений по заявленной проблематике позволил докладчице сделать ряд значимых выводов. Так, в контексте ст. 8 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод право на благоприятную окружающую среду относится к сфере частной жизни и рассценивается как непосредственное посягательство на нее. В связи с чем, по мнению И. В. Гайдадиной, рассчитывать на переселение из неблагоприятного места жительства гражд-

данин не может. Докладчица предлагает исправлять подобную ситуацию предъявлением исков о приостановлении или прекращении деятельности предприятия, оказывающего негативное воздействие на окружающую среду, посредством использования правомочий, установленных для некоммерческих общественных организаций ст. 12 Федерального закона «Об охране окружающей среды».

В ходе обсуждения актуальных вопросов участниками секции было выявлено, что проблем в земельном законодательстве даже больше, чем в экологическом, а нормы земельного права требуют модернизации. Обсуждение пробелов и несовершенств Земельного кодекса, а также иных нормативно-правовых актов решено было начать с вопроса собственности на земельные участки.

Доцент кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», к. ю. н. **Мелихов А. И.** представил доклад на тему: «Способы реализации конституционного права частной собственности на земельные участки». Докладчиком были обозначены критерии деления способов реализации конституционного права частной собственности на земельные участки. По мнению докладчика, предоставление участка для строительства без предварительного согласования места размещения объекта, как способ приобретения частной собственности на земельные участки, должен стать приоритетным, являясь наиболее оптимальным и прозрачным, но полностью может реализовываться только в условиях разграничения государственной и муниципальной собственности, а также проведения процедур территориального планирования и градостроительного зонирования. В докладе отмечена и неудачная редакция ст. 34 ЗК РФ, заключающаяся в исключении юридических лиц из круга субъектов, регулируемых данной статьей.

Алтенгова О. Л., к. ю. н., старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин МБОУ ВПО «Волжский институт экономики, педагогики и права», представила доклад на тему: «Социальная функция собственности в концепции развития гражданского и земельного законодательства».

По мнению О. Л. Алтенговой, установление пределов и границ в осуществлении права собственности является естественным и даже необходимым для соблюдения прав и интересов других лиц, учета интересов общества в целом, однако такое установление должно быть разумным, справедливым и необходимым, с детальной регламентацией порядка такого ограничения и одновременным решением вопроса о выплате компенсации собственникам имущества при ограничении или лишении их прав. В ходе выступления О. Л. Алтенговой был проведен анализ различных точек зрения на понятие принудительного прекращения права собственности, в результате чего были определены специфические черты данного правового института: конкретная совокупность юридических фактов, которая предусмотрена гражданским законодательством в качестве основания принудительного прекращения права собственности; исключительные случаи осуществления; обеспечение государственной гарантией предварительного и полного возмещения собственником убытков.

Взгляд на правовое регулирование перехода права собственности на земельные участки через наследование представила старший преподаватель кафедры административного и уголовного права Поволжского института им. П. А. Столыпина **Касьянова О. В.**, выступившая с докладом «Правовые проблемы наследования земельных участков». Докладчица подняла две дискуссионных проблемы теории земельного права:

- наступление смерти наследодателя, начавшего оформление документов по представлению земельного участка в собственность, до получения им свидетельства о праве

собственности на земельный участок. Вопрос о наследовании таких земельных участков должен решаться так: наследники имеют право завершить приватизацию, начатую наследодателем, но при этом докладчица предложила небольшое уточнение к процедуре: наследники могут претендовать на земельный участок, только если наследодателю не могло быть отказано в получении права собственности на земельный участок;

- земельный участок и прочно связанные с ним объекты должны переходить в порядке наследования как единое целое, если наследников два и более, то устанавливается долевая собственность на все наследуемое имущество в целом. В связи с этим, необходимо ввести в закон правило обязательного разъяснения нотариусом, принимающим завешание, основных положений наследственно-земельного права в части основных положений, по которым завешание имущественно-земельных объектов может быть признано недействительным.

Обсуждение имущественных прав на земельные участки, их переход от одного субъекта к другому вызвали живой интерес участников секции. Дискуссия на эту тему продолжилась и после заслушанного доклада аспирантки кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Еременко О. Г.** на тему: «Соотношение права безвозмездного срочного пользования и срочного пользования земельными участками».

Докладчик усмотрела проблему терминологического определения «срочного пользования», которое упоминается в некоторых специальных законах, при этом отсутствует и в ГК РФ, и в ЗК РФ, и ни один нормативный акт не дает легального определения данного явления. Автор предположил, что срочное пользование – это новый вид права, но тогда остается открытым вопрос, почему законодатель не включил его в ГК РФ и ЗК РФ, предусмотрев при этом четкую правовую регламентацию порядка возникновения, осуществления и прекращения данного права. Ответ на последний вопрос О. Г. Еременко отыскала в неверном толковании и применении ст. 264 ГК РФ в ее первоначальной редакции.

Вопрос о правовой судьбе объектов, тесно связанных с землей фундаментом, во все времена волновал теоретиков земельного и гражданского права, вызывая споры у практиков. Рассмотрение вещных прав на земельные участки руководители секции посчитали неполным без выявления актуальных проблем принадлежности недвижимого имущества, располагавшегося на данных участках. В связи с чем, было решено заслушать **Аббасову А. М.**, аспиранта кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» с докладом «Суперфиций: история и современность».

Раскрытие заявленной темы докладчица начала с анализа правового регулирования суперфиций в соответствие с нормами римского права, продолжив исторический аспект определением особенностей нормативного регулирования указанного явления отечественным законодательством XIX века. По ее мнению, в современном российском законодательстве суперфиций не нашел правового регулирования, однако в Концепции совершенствования гражданского законодательства 2009 года основной упор сделан на совершенствование, а в большинстве случаев – создание правового регулирования различных видов ограниченных вещных прав, в том числе и суперфиций. Кроме того, А. М. Аббасова предложила дополнить раздел II ГК РФ самостоятельной главой – «Право застройки».

Право застройки будет основываться на принципах срочности, платности, отчуждаемости и устанавливаться на

основании договора при условии обязательной государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

И снова теоретические проблемы были подтверждены докладами практической направленности. Так, **Чикильдина А. Ю.**, к. ю. н., доцент кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», представила доклад «Правовой статус члена садоводческого некоммерческого товарищества: обзор судебной практики», в котором определила условия членства в садоводческих объединениях, очертила круг прав и обязанностей членов таких объединений, провела анализ судебной практики по спорам, вытекающим из отношений членства в садоводческом некоммерческом товариществе. По ее мнению, причинами возникновения судебных споров, связанных с приемом и исключением физических лиц из членов садоводческих товариществ, становится систематическая неуплата членских взносов или иное невыполнение обязанностей членами товарищества, а также смерть правообладателя садового участка – члена товарищества, которая порождает неопределенность правовой судьбы земельных участков и строений на них. В некоторых случаях председатели садоводческих товариществ самостоятельно определяют судьбу таких участков вместе с объектами, возведенными на них, не задумываясь о законности своих действий и не реализовав должных юридических процедур. Такие действия чаще всего оспариваются в суде с положительным исходом для лица, чьи права были нарушены (или его родственника) исключением из членов СНТ или отказом в принятии в него.

Практика применения норм земельного права нашла отражение и в докладе помощника прокурора отдела управления по надзору за исполнением федерального законодательства прокуратуры Волгоградской области **Крылатовой Н. В.** на тему: «Прокурорский надзор в сфере земельного законодательства: реалии и правовые перспективы». По мнению докладчицы, в России необходимо создать систему стабильных вещных прав на землю, начало которой положил законодатель в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации. Предлагаемые изменения в ГК РФ и его расширение за счет включения отдельных норм земельного и природоресурсового права, исходя из смысла доклада, будут способствовать устранению коллизий между существующими общими и специальными нормами права.

Кроме того, Н. В. Крылатова отметила ряд проблем практического применения норм земельного права, которые составляют определенный пласт работы прокуратуры, а также то, что в современных условиях прокурорский надзор за исполнением земельного законодательства, борьба с земельными правонарушениями и их предупреждение средствами прокурорского надзора являются наиболее важными направлениями деятельности прокуратуры.

Вопросы реализации прокуратурой функции надзора за соблюдением норм земельного права вызвали живой интерес участников, преимущественно теоретиков. Земля как территория, как природный ресурс и как недвижимость представляет особую ценность для любого государства, в связи с чем вопросы надзора и контроля за использованием земельных участков требуют особо точного правового регулирования.

Одним из видов земельного контроля является земельный контроль на местах, в муниципалитетах. Особенности правового регулирования и реализации данного вида контроля отразила в своем докладе «Муниципальный земельный контроль как вопрос местного значения: субъекты и содержание» аспирант кафедры конституционного и административного права ВФ ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» **Савченко А. А.**

В рамках доклада было отмечено, что земельный контроль за использованием земель муниципального образования является вопросом местного значения поселений и городских округов и не входит в компетенцию органов местного самоуправления муниципальных районов. Однако в Волгоградской области органами местного самоуправления муниципальных районов активно принимаются нормативные акты, регулирующие порядок проведения муниципального земельного контроля. С точки зрения докладчицы, такие нормативные акты противоречат федеральному законодательству и регламентированному принципу деятельности органов местного самоуправления – самостоятельности исполнения полномочий.

С докладом «Проблемы применения земельного законодательства при использовании земель рекреационного назначения» выступила аспирантка кафедры конституционного и административного права Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» **К. С. Левашина**.

В своем докладе она рассмотрела проблемы применения законодательства при использовании земель рекреационного назначения, связанные в основном с неопределенностью правового статуса земель данной категории. В частности, имеются пробелы в законодательстве по поводу круга лиц, владеющих на праве собственности (иных вещных правах) земельными участками, расположенными на землях рекреационного назначения. Также ей были исследованы пробелы в законодательстве, влекущие проблемы отнесения земель к категории рекреационных, в частности, освещен вопрос о возможности отнесения к данной категории земель дачных участков. Кроме того, рассмотрены последствия неоднозначного подхода к приданию земельным участкам статуса рекреационных. Проанализирована судебная практика по данному вопросу, а также проблема, возникающая при применении земельного законодательства РФ на примере государственного заказника (с 2010 года – заповедника) Большой Утриш (г. Анапа). При этом систематизирована нормативная база по данному вопросу, в том числе федеральное, региональное и местное законодательство (на примере Краснодарского края), федеральные целевые программы и распоряжения органов исполнительной власти РФ.

На фоне обсуждения современных земельно-правовых проблем поистине дискуссионным и самобытным представился участникам секции историко-правовой доклад аспиранта кафедры конституционного и административного права ВФ ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» **Жукова А. В.** на тему: «К вопросу о влиянии политических партий на земельное законодательство». Докладчик проанализировал влияние политических партий на становление и развитие земельного законодательства, в результате чего сделал ряд интересных выводов:

- в связи с отменой крепостного права действовавшие в начале XX века политические партии предлагали свои пути решения аграрного вопроса: путем передачи земель в собственность крестьянам через перераспределение всей земли, раздачи крестьянам казенных и кабинетских земель, сохранения в неизменном виде помещичьего землевладения, социализации всей земли;

- первый «Декрет о земле» от 8 ноября 1917 г. включал основные положения эсеровской программы по аграрному вопросу;

- у всех современных ведущих партий есть своя аграрная программа, отвечающая общей концепции партии и так или иначе влияющая на становление современного земельного законодательства.

Логичным завершением работы секции стало обсуждение межотраслевых связей земельного, гражданского и иных отраслей права, озвучивших выступления аспирантки кафедры гражданского права и процесса НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» **Куденко И. Е.** «Межотраслевые связи земельного, гражданского и иных отраслей права».

По мнению докладчицы, земельное регулирует, в том числе, имущественные отношения, в рамках которых земельный участок рассматривается как имущество, а также административные (управленческие) отношения, когда земля рассматривается как объект управления. И здесь существует ряд сложностей. Рассмотрев данный вопрос с позиций теории и практики земельного права, И. Е. Куденко высказала ряд конструктивных предложений по совершенствованию действующего земельного законодательства.

В ходе обсуждения выступлений участников конференции были получены интересные теоретические выводы, сформулирован пакет предложений о внесении изменений и дополнений в действующее законодательство. Предложено рекомендовать:

1. Скорейшую и тщательнейшую разработку концептуальных положений гражданского права Российской Федерации с учетом развития наноиндустрии.
2. Обеспечить баланс интересов участников хозяйственного общества через создание правового инструментария, устраняющего первопричину возникновения корпоративных

споров между мажоритарными и миноритарными акционерами, а также конфликт интересов акционера и общества как юридического лица в целом.

3. Обеспечить разработку и принятие Экологического кодекса Российской Федерации.

4. Увеличить финансирование и государственную поддержку развития безотходных производств и природоохраных технологий.

Администрациям и профессорско-преподавательским составам юридических факультетов Волгоградского института бизнеса и Волгоградского государственного университета рекомендовать:

1. Участвовать в российских и международных научных, научно-практических, грантовых проектах с целью разработки проектов совершенствования правовой системы Российской Федерации.

2. Продолжить сотрудничество с Управлением Минюста России по Волгоградской области, Управлением Федеральной службы РФ по контролю за оборотом наркотиков по Волгоградской области, Волгоградским региональным отделением общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России».

3. Систематизировать работу в области экологического просвещения студентов и абитуриентов НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса».

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА» REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC PEER-REVIEWED JOURNAL "BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE"

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы: научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный авторский вариант на русском языке. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

- текст статьи,
- анкету автора,
- ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,
- справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом),
- рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, кабинет 104, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефоны для справок: (8442) 54-05-8, (8442) 22-35-47. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов указанных в перечне), не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

- индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;
- индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;
- фамилию, имя, отчество (полностью);

Only previously not-published author's materials shall be selected for publication, scientific (practical) articles, reports (précis articles), reviews that correspond to the topic of the journal "Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute".

The hard-copy and identical electronic author's version in Russian shall be submitted to the editorial office. The set of documents provided by the author shall contain the following information:

- text of the article;
- questionnaire of the author;
- copy of invoice for payment for the article reviewing;
- certificate of the status/place of studying (in case the author is a postgraduate student);
- review of the doctor of science or the master of science certified in the personnel department of the institution, where the reviewer is working.

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010; electronic version shall be submitted to the email address: meon_nauka@mail.ru. Phone for references: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

The text of the article submitted to the editorial office shall contain the following (each item shall be executed at the new line):

Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left.

Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be

– ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);
 – аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;
 – должность и место работы, город;
 – контактный e-mail.

Название статьи (на русском языке и английском языке) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру.

Аннотацию на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме отражать содержание статьи. Аннотация должна адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз.

Ключевые слова или фразы, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Техническое редактирование текста статьи осуществляется на основании следующих требований.

Набор текста осуществляется в формате MS Word. Формат страницы A4. При наборе текста рекомендуется использовать основные гарнитуры шрифтов Times New Roman. Размер основного шрифта 10 кегель. Межстрочный интервал для текста – одинарный. Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту. Отбивка абзацного отступа пробелом и клавишей Tab не допускается. Поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см.

Оформление математических формул и буквенных обозначений величин осуществляется в стандартном редакторе для Word, в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. Использование других программ должно быть предварительно согласовано с редакцией. Редакция не накладывает ограничений на количество и сложность формул. Формулы в распечатках должны быть тщательно выверены автором, который несет за них полную ответственность. Шрифт дается в стиле основного текста Times New Roman; латинские – курсив, греческие – прямо, русские – прямо, матрица-вектор – полужирный. Размеры в математическом редакторе (в порядке очередности): обычный – 10 pt; крупный индекс – 8 pt; мелкий индекс – 7 pt; крупный символ – 16 pt; мелкий символ – 10 pt.

Иллюстрации (рисунки, графики) должны быть расположены в тексте статьи и выполнены в одном из графических редакторов (формат tif, jpg), с соблюдением ГОСТ 2.304–81 ЕСКД «Шрифты чертежные». Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров Excel. Рисунки и фотографии должны иметь контрастное изображение. При представлении цветных рисунков автор должен предварительно проверить их качество при использовании черно-белой печати.

Таблицы представляются по форме: слово «Таблица» в правом верхнем углу, номер таблицы цифрами (если их более одной), название с большой буквы форматируется по центру таблицы. Содержимое ячеек следует располагать по центру. Если таблица занимает более одной страницы, ниже шапки таблицы на первой странице располагается строка нумерации колонок – по порядку слева направо, вторая и последующая страницы начинаются словами «Продолжение таблицы», далее повторяется строка нумерации. Таблицы размером менее одной страницы разрывать не следует.

Списки литературы (на русском и английском языках) оформляются после основного текста статьи под заголовком «Библиографический список» и «References» (шрифт Times New Roman, начертание — прописной жирный кегль 10 п). В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература. Приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке располагаются в порядке упоминания в тексте и нумеруются арабскими цифрами. В библиографическую запись включаются только основные элементы библиографического описания ГОСТу Р 7.0.5-2008.

Статьи, направляемые в редакцию, без соблюдения вышеперечисленных требований не рассматриваются.

placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left.

Last name, name, patronymic (full).

Scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available).

Postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution.

Position and place of work, city.

Contact email.

Title of the article (in Russian and English) (fonts TNR 12) center alignment.

Summary in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width, not less than 600-800 characters; the summary shall present the content of the article as much as possible. The summary shall adequately present the content and results of the scientific article. It is recommended to avoid general and non-informative sentences.

Key words or phrases used in the article (10 to 12 phrases) in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width. Number of words in the key phrase shall not exceed three.

Technical editing of the article shall be performed with regards to the following requirements: Text typing shall be made in MS Word format. Page size shall be A4. While typing the text it is recommended to use the main fonts: Times New Roman. The fonts' size shall be 10. Line spacing shall be single. Paragraph indentation shall be similar through the entire text. Making paragraph indentation by means of Space key or Tab key shall not be accepted. Margins of the page (upper, lower, right, left) shall amount to 2 cm.

Execution of mathematical formulae and literal marking of values shall be performed in standard Word processor, and Microsoft Equation 3.0. The use of any other programs shall be preliminary coordinated with the editorial office. The editorial office shall not limit the number and complication of formulae. The formulae in printed materials shall be thoroughly checked by the author, who bears full responsibility for the formulae. The fonts shall be Times New Roman; Latin letters shall be italic; Greek letters shall be direct; Cyrillic letters shall be direct; matrix vector shall be semi-bold. The sizes in mathematical processor (in sequence) shall be the following: ordinary – 10 pt; large-size index – 8 pt; small-size index – 7 pt; large symbol – 16 pt; small symbol – 10 pt.

Illustrations (figures, diagrams) shall be placed in the text of the article and performed in one of the graphics editor (format tif, jpg) in compliance with GOST 2.304–81 ESKD “Drafting typeface”. It is accepted to create and provide diagrams in Excel format. Figures and photos shall have contrast image. When providing colored figures, the author shall preliminary check their quality at the use of black-and-white printing.

Tables shall be provided in the following way: the word Table shall be placed in the upper right-hand corner, Table number shall be provided by means of digits (in case there more than one digit), Table name shall be provided with capital letter in the center of the Table. The content of cells shall be place in the center. In case the Table takes more than one page, the line with the Table columns' numbers shall be placed under the Table head on the first page, the columns, numbers shall go from left to right; the second and succeeding pages shall start with the words “Continuation of the Table”; and the line with the columns, numbers shall be repeated. In case the Table is less than one page shall not be split.

References shall be done after the main text of the article, under the title ‘References’ (in bold, fonts – Times New Roman, point type – 10 (in Russian and English). References to materials previously published by other authors in the journal are highly encouraged. The sources in the list of references shall be placed in the order of their mentioning in the article. The list of literature of the article shall include bibliographic references executed in compliance with GOST 7.0.5-2008.

The articles submitted to the editorial office that do not meet the above listed requirements shall not be considered



Уважаемые авторы и читатели!
Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>,
на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

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

Подписано в печать 02.07.2012. Формат 60x84¹/₈.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 35, 34.
Тираж 1000. Заказ 4280.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

*Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.*

Цена свободная

