



*Межрегиональная
Ассоциация
специалистов
негосударственных
образовательных
учреждений
Южного Региона*

*Некоммерческое партнерство
«Южно-Российский Университет»*

☀ БИЗНЕС ☀ ОБРАЗОВАНИЕ ☀ ПРАВО ☀

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



☀ BUSINESS ☀ EDUCATION ☀ LAW ☀

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE



Выпуск № 4 (25)

Волгоград 2013



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

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

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

<http://vestnik.volbi.ru>

E-mail: meon_nauka@mail.ru

Главной целью научного журнала является освещение результатов научно-исследовательской деятельности российских и зарубежных ученых по таким направлениям, как **экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки.**

На страницах научного журнала отражаются результаты последних фундаментальных и прикладных научных исследований в области:

- макро- и микроэкономики,
- финансовых отношений,
- денежного и кредитного обращения,
- теории и истории развития методологии и организации бухгалтерского учета,
- экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций,
- методов оценки риска и принятия решений в условиях неопределенности,
- изучения современных проблем мировой экономики,
- закономерностей интернационализации и глобализации экономических отношений,
- экономических отношений в сфере агропромышленного комплекса,
- анализа современного состояния и прогнозирования развития промышленности и строительного комплекса,
- управления сферой услуг,
- совершенствования методов управления и государственного регулирования,
- социальной защиты и поддержки населения,
- выявления, анализа и разрешения проблем инновационного развития национальной экономики,
- рационального пространственного распределения экономических ресурсов,
- разработки перспективных направлений развития экономики субъектов РФ,
- региональной экономической политики и механизмов ее реализации,
- экономической основы федеративных отношений,
- планирования, организации и управления потоками материальных, информационных, финансовых и людских ресурсов с целью их рационализации,
- тенденций и закономерностей трудовой деятельности людей,
- особенностей функционирования рынка труда,
- экономической оценки природных ресурсов и социально-экономической эффективности их использования,
- методологического обеспечения и управления предпринимательской деятельностью,
- форм и методов управления маркетинговой деятельностью,
- методологии педагогики,
- истории педагогики и образования,
- технологии предметного образования (обучения, воспитания, развития) в разных образовательных областях и на всех уровнях системы образования,
- вопросов профессионального обучения,
- подготовки и повышения квалификации во всех видах и уровнях образовательных учреждений,
- общих закономерностей возникновения, развития и функционирования права и государства,
- разработки предложений по совершенствованию конституционного, муниципального, гражданского, уголовного, предпринимательского, семейного, трудового и международного права.

The main goal of the scientific journal is presentation of the results of the scientific-research activity of Russian and foreign scientists in the areas of **economics (main trends), law and pedagogics.**

The results of the recent fundamental and applied scientific researches in the following areas are presented in the journal:

- macro and micro-economics;
- financial relations;
- cash flow and credits;
- theory and history of development of accounting methodology and arrangement;
- economic analysis of financial-economic activity of the companies;
- methods of risk evaluation and making decisions in the conditions of uncertainty;
- study of the modern issues of the global economics;
- appropriateness of internationalization and globalization of the economic relations;
- economic relations in the area of agro-industrial complex;
- analysis of the modern condition and forecast of development of the industry and construction;
- services management;
- improvement of the methods of management and public administration;
- social protection and support of population;
- reveal, analysis and resolution of the issues of innovation development of national economics;
- rational space distribution of economic resources;
- development of perspective trends of development of economics of the RF entities;
- regional economic policy and mechanisms of its implementation;
- economic bases of the federal relations;
- planning, arrangement and management of the flows of material, information, financial and human resources for their rationalization;
- trends and appropriateness of the labor activity;
- peculiarities of the labor market functioning;
- economic evaluation of the natural resources and the social-economic effectiveness of their use;
- methodological provision and management of the entrepreneurship;
- forms and methods of marketing management;
- methodology of pedagogics;
- history of pedagogics and education;
- technology of the subject education (teaching, bringing-up, development) in different areas and on all levels of the system of education;
- issues of professional education;
- training and re-training at all levels and in all types of educational institutions;
- general appropriateness of emergence, development and functioning of the law and the state;
- development of proposals for improvement of the constitutional, municipal, civil, criminal, entrepreneurship, family, labor and international law.

Section «**International experience**» publishes results of researches of the outstanding foreign scientists. Materials of the section provide the readers with the opportunity to get to know the legal and public experience of different countries.

В разделе «Международный опыт» публикуются результаты исследований ведущих зарубежных ученых. Материалы, находящиеся в данном разделе, предоставляют возможность читателям ознакомиться с законодательным и общественным опытом разных стран.

Раздел «Вектор поиска» определяет новые направления исследования. Большое внимание уделяется междисциплинарным исследованиям, которые стимулируют прорыв в науке, обеспечивают переход на инновационную ступень развития общества.

В разделе «Дискуссионный клуб» происходит публичное обсуждение наиболее спорных и острых для развития современной экономики, педагогики и юриспруденции тем.

В разделе «Открытая аудитория» обобщается уникальный опыт проведения и организации научно-исследовательской работы в высших учебных заведениях РФ, консультации по актуальным вопросам в области деятельности кредитных и инвестиционных организаций, налогового и юридического консультирования, антимонопольного регулирования.

Section «**Vector of search**» defines new trends of researches. The great attention is paid to the inter-disciplinary researches that stimulate the break-through in the science, provide for transition to the innovation level of the society development.

Section «**Discussion club**» publicly discusses the most disputable and urgent issues of development of the modern economics, pedagogics and law.

Section «**Open auditorium**» generalizes the unique experience of arrangement and performance of the scientific-research activity in the higher school of the RF, consultations in the area of urgent issues of the credit and investment institutions, taxes and legislation and anti-monopoly regulation.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ — 0.397

По рейтингу SCIENCE INDEX

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ — из 2419 журналов 426-е место.

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ — из 2419 журналов 1277-е место.

The journal has been included into the Russian index of scientific citation (RISC).

Two-year impact factor of RISC amounts to 0.397

According to SCIENCE INDEX rating

Two-year impact factor of RISC: 426 place out of 2419 journals.

Five-year impact factor of RISC: 1277 place out of 2419 journals.

Бизнес. Образование. Право.
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

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

Подписной индекс в каталоге
«Почта России» – 38683

№ 4 (25), 2013

ISSN 1990-536X

Учредитель –
Волгоградский
институт бизнеса

Редакционный индекс – Р8683

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



**Главный редактор –
Ващенко Александр
Николаевич, д-р экон.
наук, профессор,
член диссовета
ДМ 502.005.02**



**Первый заместитель
главного редактора –
Морозова Наталья
Ивановна,
д-р экон. наук,
доцент**

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



**Белоненко Михаил Борисович –
д-р физ.-мат. наук, профессор
кафедры учетных
и математических дисциплин
Волгоградского института
бизнеса**



**Кабанов Вадим Николаевич –
д-р экон. наук, профессор
кафедры экономики и управления
Волгоградского
института бизнеса,
зам. председателя
диссовета ДМ 502.005.02**



**Сибиряков Сергей Львович –
д-р юрид. наук, профессор,
зав. кафедрой уголовного
права и процесса
Волгоградского
института бизнеса**

Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

Ростовщиков И. В., д-р юрид. наук, проф. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Анисимов А. П., д-р юрид. наук, проф. и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Анисимов П. В., д-р юрид. наук, проф., и. о. зав. кафедрой теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Цицилина Т. Л., канд. юрид. наук, доц., зав. кафедрой предпринимательского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Филиппов М. В., канд. техн. наук, доц., зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса;
Нарушкевич С. В., канд. юрид. наук, доц., зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Полтавская М. Б., канд. социол. наук, доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Сибирякова Т. Б., канд. биол. наук, проф. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Шамрай Л. В., канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Федянова Н. А., канд. техн. наук, доц. кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Изюмова О. Н., канд. экон. наук, зав. кафедрой финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Клеткина Ю. А., канд. экон. наук, доц. кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия
ПИ № ФС 9-0878 от 27.07.2006 г., перерегистрирован:

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Business. Education. Law.

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Scientific journal
has been published since 2006;
and is issued 4 times a year

Subscription index in the catalogue
of «Mail of Russia» – 38683

№ 4 (25), 2013

ISSN 1990-536X

Founder is
Volgograd
Business Institute

Editorial address – P8683

EDITORIAL BOARD:



Editor-in-chief is
**Vashchenko Alexander
Nikolayevitch**,
doctor of economics,
professor,
member of dissertation council
DM 502.005.02



First deputy
of the editor-in-chief is
Morozova Natalya Ivanovna,
doctor of economics,
assistant professor

DEPUTIES OF THE EDITOR-IN-CHIEF:



Belonenko Mikhail Borisovitch,
doctor of physics and mathematics,
professor of the department
of financial, accounting
and mathematician disciplines
of Volgograd Business Institute



Kabanov Vadim Nikolayevitch,
doctor of economics, professor
of the department of economics
and management of Volgograd
Business Institute, deputy chairman
of dissertation
council DM 502.005.02



Sibiryakov Sergej Lvovitch,
doctor of law, professor,
head of the department
of criminal law and proceedings
of Volgograd Business Institute

Secretary in charge – **Arkova Irina Evgenyevna**

MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD:

Rostovshchikov I. V., doctor of law, professor of the department of theory and history of the state and law of Volgograd Business Institute;
Anisimov A. P., doctor of law, professor, acting head of the department of the civil law and process of Volgograd Business Institute;
Anisimov P. V., doctor of law, professor, acting head of the department of theory and history of the state and law of Volgograd Business Institute;
Tsitsilina T. L., candidate of law, assistant professor, head of the department of the entrepreneurship law and process of Volgograd Business Institute;
Filippov M. V., candidate of technical sciences, assistant professor, head of the department of information systems and technologies of Volgograd Business Institute;
Narushkevitch S. V., candidate of law, assistant professor, head of the department of the civil law and process of Volgograd Business Institute;
Poltavskaya M. B., candidate of sociology, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Sibiryakova T. B., candidate of biology, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Shamray L. V., candidate of economics, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Fedyanova N. A., candidate of technical sciences, assistant professor of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute;
Izyumova O. N., candidate of economics, head of the department of financial-economic disciplines of Volgograd Business Institute;
Kletkina Yu. A., candidate of economics, assistant professor of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute.

The journal is registered by the Federal service for supervision in the area of mass communications and protection of cultural heritage PI # FS 9-0878 dated 27.07.2006, re-registered: Certificate of registration PI # FS 77-33692 dated 03.10.2008.

The journal is included in the Russian index of scientific citation (RINTs).

Редакционный совет журнала / Editorial advisory board



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

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

Сопредседатель редакционного совета – Ващенко А. А., д-р экон. наук, доцент, ректор Волгоградского института бизнеса, председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Co-Chairman of the editorial advisory board – Vashchenko A. A., doctor of economics, assistant professor, rector of Volgograd Business Institute, Chairman of the committee on development of the consumer market of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



Зам. председателя редакционного совета по международным связям – Желтухина М. Р., д-р филол. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН, профессор кафедры английской филологии Института иностранных языков Волгоградского государственного социально-педагогического университета, директор центра коммуникативных технологий, Ректор Школы актерского мастерства Анатолия Омельченко (Волгоград)

Deputy of the chairman of the editorial advisory board for International Affairs – Zheltukhina M. R., doctor of philology; professor; correspondent member of the Russian Academy of Natural Sciences; professor of the department of English philology of the Institute of foreign languages of Volgograd state social-pedagogical university; Director of the center for communication technologies; Rector of the School for actor skills of Anatoly Omelchenko (Volgograd)



Агапов С. А., д-р экон. наук, профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации, академик РАЕН (Москва)

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

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

Akperov I. G., doctor of economics, rector of the Institute of management, business and law, member of dissertation board DM 212.113.01 (Rostov-on-Don)



Балашова Н. Н., д-р экон. наук, профессор, декан экономического факультета, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета (Волгоград)

Balashova N. N., doctor of economics, dean of the department of economics; head of the department of accounting and audit of Volgograd state agrarian university (Volgograd)

Белицкий А. Д., президент Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Belitskiy A. D., president of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



Галушкин В. И., д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства, заместитель председателя Правительства Волгоградской области (Волгоград)

Galushkin V. I., doctor of economics, honored worker of the housing-municipal services, deputy chairman of the Government of Volgograd region (Volgograd)

Герасимова В. В., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, председатель диссовета ДМ 502.005.02 (Саратов)

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





Гончаров А. И.,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, член диссертационного совета Д 212.029.07 (Волгоград)

Goncharov A. I.,

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

Гончарова М. В.,

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Волгоград)

Goncharova M. V.,

doctor of economics, professor, head of the department of Economics and Finance of Volgograd branch of Financial university at the RF Government (Volgograd)



Дудов А. С.,

д-р экон. наук, профессор, ректор Кисловодского института экономики и права, председатель диссозвета ДМ 521.002.01 (Кисловодск)

Dudov A. S.,

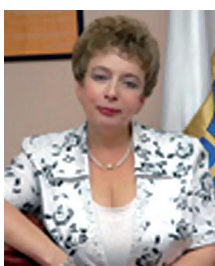
doctor of economics, professor, rector of Kislovodsk institute of economics and law, chairman of dissertation board DM 521.002.01 (Kislovodsk)

Калиничева Р. В.,

д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе Волгоградского кооперативного института, филиал Российского университета кооперации, член диссозвета Д 513.002.03 (Волгоград)

Kalinicheva R. V.,

doctor of economics, professor, Deputy Rector, in charge of scientific activity of Volgograd cooperative institute, branch of the Russian university of cooperation, member of dissertation board D 513.002.03 (Volgograd)



Лисс Э. М.,

д-р социол. наук, профессор, ректор Ростовского международного института экономики и управления, академик Европейской академии естественных наук, академик Международной академии информатизации, академик Академии проблем подъема экономики России, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по образованию в России, действительный член Института лидеров Центра гражданских инициатив США, член Международного клуба ректоров Европы (Ростов)

Liss E. M.,

doctor of social sciences, rector of Rostov international institute of economics and management; academician of the European academy of natural sciences; academician of the International academy of information sciences; academician of the Academy of the issues of economics enhancement in Russia; member of the Expert council of the Committee for education of the State Duma of Russia; full member of the Institute of leaders of the Center for Citizens' Initiative (USA); member of the International club of rectors of Europe (Rostov)

Ковалева Т. М.,

д-р пед. наук, профессор кафедры педагогики Московского педагогического государственного университета; руководитель магистратуры при кафедре педагогики МПГУ «Тьюторство в сфере образования»; ведущий научный сотрудник Института теории и истории педагогики (ИТИП РАО), зав. кафедрой «Тьюторское сопровождение образовательной деятельности» Московского Института открытого образования (МИОО), Президент Межрегиональной Тьюторской Ассоциации; федеральный эксперт Института проблем образовательной политики «Эврика»

Kovaleva T. M.,

doctor of pedagogical sciences, professor of the department of pedagogics of Moscow pedagogical state university, head of the magistrates at the department of pedagogics of MPGU «Tutorship in the area of education»; leading scientific employee of the Institute of the theory and history of pedagogics (ITIP RAO); head of the department «Tutorship accompaniment of educational activity» of Moscow Institute of open education (MIOO); President of Inter-regional Tutorial Association; federal expert of the Institute of the issues of educational policy «Eurica»



Козенко З. Н.,

д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградского государственного аграрного университета, член диссозвета ДМ 212.028.07, член диссозвета ДМ 521.002.01, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

Kozenko Z. N.,

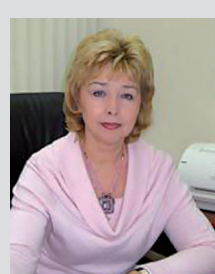
doctor of economics, professor of the department of economic theory and rural credit cooperation of Volgograd state agricultural university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)

Латышевская Н. И.,

д-р мед. наук, профессор, председатель Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы (Волгоград)

Latyshevskaya N. I.,

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





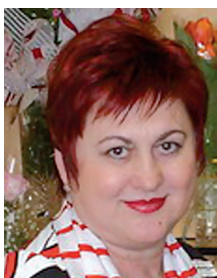
Ломовцева О. А.,
д-р экон. наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, зав. кафедрой менеджмента организации Белгородского государственного национального исследовательского университета (Белгород)

Lomovtseva O. A.,
doctor of economics, professor, honorary worker of the higher professional education of the RF, head of the department of the company management of Belgorod state national research university (Belgorod)

Набиев Р. А.,
д-р экон. наук, профессор, директор Института градостроительства Астраханского государственного технического университета, зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, заслуженный строитель РФ (Астрахань)



Nabiev R. A.,
doctor of economics, professor, Director of the Institute of the urban planning of Astrakhan state technical university; head of the department of The company economics and management; member of the dissertation board DM 307.001.08; honored constructor of the RF (Astrakhan)



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

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

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



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



Сизов Ю. И.,
д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН, член диссовета Д 212.029.01 Волгоградского государственного университета, зам. председателя Правительства Волгоградской области (Волгоград)

Sizov Yu. I.,
doctor of economics, correspondence member of the Russian Academy of Natural Science, member of the dissertation board D 212.029.01 of Volgograd state university, deputy chairman of the Government of Volgograd region (Volgograd)

Чернов С. С.,
канд. экон. наук, доцент, профессор Российской академии естественных наук, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики, зам. декана факультета энергетики Новосибирского государственного технического университета (Новосибирск)



Chernov S. S.,
candidate of economics, assistant professor, professor of the Russian academy of natural science; head of department of the power engineering management systems and economics; deputy head of the department of power engineering of Novosibirsk state technical university (Novosibirsk)



Решетникова И. И.,
д-р экон. наук, директор Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации (Волгоград)

Reshetnikova I. I.,
doctor of economics, director of Volgograd branch of the Russian Federation Government Financial university, honored worker of the higher professional education of the Russian Federation (Volgograd)

Тинякова В. И.,
д-р экон. наук, профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике Воронежского государственного университета; член диссовета Д 212.038.23 (Воронеж)



Tinyakova V. I.,
doctor of economics, professor of the department of information technologies and mathematical methods in economics of Voronezh state university; member of the dissertation board D 212.038.23 (Voronezh)

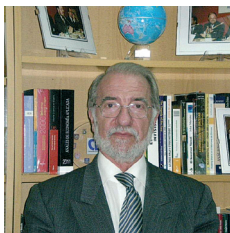


Кусмарцев М. Б.,
канд. пед. наук, доцент, чл.-корр. Международной академии наук педагогического образования, директор научно-инновационного центра патриотического воспитания Волгоградской государственной академии повышения квалификации и переподготовки работников образования, член Научно-экспертного совета по патриотическому воспитанию Росвоенцентра при Правительстве РФ (Волгоград)

Kusmartsev M. B.,
candidate of pedagogics, assistant professor, correspondent member of the International academy of sciences of pedagogical education, director of the scientific-innovation center for patriotic education of the Volgograd state academy of raising the level of professional qualification and re-training of the workers of education; member of the Scientific-expert board of patriotic education of Rosvoencenter under the guide of the RF Government (Volgograd)

Международный совет рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

International board of the peer-reviewed scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute»



Джезус Грасиа Санс

– д-р философии в бизнес-администрировании (PhD) (Университет Южной Калифорнии),
– д-р экономики, бизнеса и финансов (Университет Camilo José Cela, Мадрид),
– начиная с 2009/2010 академического года профессор курса обучения на получение степени по маркетингу «Товар и политика ценообразования»,
– начиная с 2009/2010 академического года декан факультета экономических наук и права.
Тел.: 91 542 04 68; 667 606 200,
e-mail: jgracia48@hotmail.com

Jesús Gracia Sanz

– doctor of Philosophy in Business Administration (PhD) (Southern California University),
– doctor in Economics, Business and Finance (Universidad Camilo José Cela, Madrid),
– since the 2009/2010 academic year Professor in Marketing Degree Course: Product and Price Policy,
– since 2009/2010 Dean of the Department of Economic Sciences and Law.
Phone numbers: 91 542 04 68; 667 606 200,
e-mail: jgracia48@hotmail.com



Бойко Асенов Богданов

– д-р экономики, профессор,
– руководитель Балканского центра «Бизнес знания», специализирующегося в сфере дополнительного профессионального обучения,
– действительный член Международной академии информатизации (Москва),
– профессор института Пенинсула (Калифорния),
– включен в состав международной редколлегии международного научного журнала «E & M smart education», в которой участвуют представители восьми стран, издателем является Европейская академия инноваций.

Boyko Asenov Bogdanov

– doctor of economics, professor,
– head of Balkan center «Business knowledge» specialized in complementary professional education,
– full member of the International academy of information sciences (Moscow),
– professor of Peninsular Institute, California,
– member of the editorial board of the international scientific journal «E & M smart education» that includes the representatives of eight countries, published by the European academy of innovations.



Чиладзе Георгий Бидзинович

– д-р юрид. наук, д-р экон. наук, д-р инженерных наук, профессор юридического факультета Ахалцихского государственного университета, Тбилисского университета,
– член следующих профессиональных сообществ и организаций: Союз Юристов Грузии, Федерация журналистов Грузии, Международная Академия Наук и Высшего Образования (МАНВО; Лондон, Великобритания), Российская Академия Естествознания (РАЕ), Сполит, Национальная Олимпийская Академия Грузии и др.,
– член редакционного совета 12 международных научных и научно-практических журналов (Россия, США, Германия, Индия, Азербайджан, Словения и др.),
– официальный партнер МАНВО,
– международный эксперт по вопросам права, экономики,
– автор более 110 статей, монографий и учебных пособий.
E-mail: prof.chiladze@yahoo.com

Chiladze George Bidzinovich

– doctor of Law (LLD), Doctor of Business Administration (DBA), Doctor of Engineering Sciences (DES), Professor, Faculty of Law Akhaltsikhe State University, Tbilisi University,
– a member of the following professional associations and organizations: Union of Lawyers of Georgia, Federation of Journalists of Georgia, International Academy of Science and Higher Education (IASHE, London, UK), Russian Academy of Natural Sciences (RANS), Spolint, National Olympic Academy of Georgia (GNOA) etc.,
– member of the Editorial Board of 12 international scientific and scientific-practical journals (Russia, USA, Germany, India, Azerbaijan, Slovenia, etc.),
– official partner of the IASHE,
– international expert on the law, economics,
– author of over 110 articles, monographs and textbooks.
E-mail: prof.chiladze@yahoo.com



Маркина Ирина Анатольевна

– д-р экон. наук, профессор, проректор по научно-педагогической работе и международному сотрудничеству проректор по научно-педагогической работе и международному сотрудничеству,
– зав. кафедрой менеджмента и администрирования Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка,
– академик Академии экономических наук Украины,
– академик Международной Академии кооперации (Москва),
– член экспертного Совета по менеджменту и торговле Государственной аккредитационной комиссии Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины,
– эксперт Управления лицензирования, аккредитации и нострификации Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины,
– член редакционных советов научных журналов,
– член специализированных советов по защите диссертаций,
– член Координационного совета по вопросам предпринимательства в Полтавской области,
– отличник просвещения Украины, отмечена государственным знаком «За научные достижения»,
– автор более 350 научных статей, монографий, учебных пособий (Россия, Украина, Беларусь, Молдова, Польша, США, Черногория, Египет, Латвия, Казахстан, Азербайджан, Болгария и др.).
E-mail: iriska7@ukr.net;
тел.: + 380503277896, +380532273559;
тел./факс + 380532273802.

Markina Irina Anatolyevna

– doctor of Economic Sciences, professor, Pro-rector in charge of scientific-pedagogical activity and international cooperation
– head of the Department of Management and Administration of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk,
– academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
– academician of the International Academy of Cooperation (Moscow),
– member of the Expert Council on Management and Trade of the State Accreditation Commission of the Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine,
– expert of licensing, accreditation and nostrification Department of the Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine,
– member of the Editorial Board of scientific journals,
– member of the specialized Councils on thesis defense,
– member of Coordination Committee on the issues of entrepreneurship in Poltava region,
– excellent worker of Education of Ukraine, awarded with the State sign «For scientific achievements»,
– author of over 350 scientific articles, monographs, textbooks (Russia, Ukraine, Belarus, Moldova, Poland, USA, Montenegro, Egypt, Latvia, Kazakhstan, Azerbaijan, Bulgaria, etc.).
E-mail: iriska7@ukr.net;
tel.: + 380503277896, +380532273559;
tel/fax + 380532273802



Морин Минелли

– д-р филологии, доцент факультета коммуникации и исполнительных видов искусства Колледжа Кингсборо, Университета Нью-Йорка (США, Бруклин, Нью-Йорк),
– член следующих профессиональных сообществ и организаций:
• Центр по изучению президентства,
• Восточная коммуникативная ассоциация,
• Международная коммуникативная ассоциация,
• Национальная коммуникативная ассоциация,
• Коммуникативная ассоциация Нью-Джерси,
• Коммуникативная ассоциация Штата Нью-Йорк,
• Русская коммуникативная ассоциация.
E-mail: mminielli@kingwborough.edu; maureen.minielli@gmail.com; maureen.minielli@verizon.net;
тел.: 718-966-1330, 646-429-2073.

Maureen Minielli

– Ph.D., Assistant Professor of the Communications and Performing Arts Department at the Kingsborough Community College, City, University of New York, Brooklyn, NY,
– member of the following professional associations and organizations:
• Center for the Study of the Presidency,
• Eastern Communication Association,
• International Communication Association,
• National Communication Association,
• New Jersey Communication Association,
• New York State Communication Association,
• Russian Communication Association.
E-mail: mminielli@kingwborough.edu; maureen.minielli@gmail.com; maureen.minielli@verizon.net;
tel/fax: 718-966-1330 (h), 646-429-2073 (c).



Ныязбекова Куланда Сарсенкуловна

– канд. пед. наук, доцент Казахского национального педагогического университета имени Абая,
– профессор Российской Академии Естествознания,
– советник Российской Академии Естествознания.

Решением Президиума Российской Академии Естествознания присвоено Почетное звание «Заслуженный работник науки и образования», а также за вклад в развитие изобретательства награждена медалью им. Альфреда Нобеля.

Научные публикации: 89, из них учебных пособий и учебников – 9 (2010, 2011, 2012 гг.); зарубежных научных публикации – 43; авторских прав – 3.

E-mail: kulyanda2009@mail.ru

Nyuzbekova Kulanda Sarsenkulovna

– candidate of pedagogical sciences, assistant professor of Kazakh national pedagogical university named after Abay,

– professor of the Russian Academy of Natural Sciences,
– advisor of the Russian Academy of Natural Sciences.

The title «Honored worker of science and education» has been awarded by the decision of the Presidium of the Russian Academy of Natural Sciences, as well as the medal named after Alfred Nobel for the input into the invention development.

Scientific publications: 89, out of them 9 textbooks and reference books (2010, 2011, 2012); foreign scientific publications – 43; copyrights – 3.

E-mail: kulyanda2009@mail.ru



Плыгавка Лилия Леонидовна

– доктор филологии, доцент,
– директор Центра белорусского языка, литературы и этнокультуры Литовского университета образовательных наук,

– председатель Литовского отделения Международной ассоциации белорусистов,

– чл.-корр. Международной Академии изучения национальных меньшинств,

– вице-президент Объединения белорусских общественных организаций в Литве,

– редактор и член редакционного совета научных журналов (Литва, Беларусь, Россия и др.),

– эксперт Министерства образования и науки Литовской Республики по белорусистике,

– отличник просвещения Республики Беларусь,

– автор 100 статей, монографий и учебных пособий (Литва, Беларусь, Россия, Украина, Польша, Англия, Словакия, Чехия и др.).

E-mail: saulute@tut.by;

тел.: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.

Plygavka Liliya Leonidovna

– Ph.D., assistant professor,

– director of the Centre of the Belarussian language, literature and ethnoculture at the Lithuanian University of Educational Sciences,

– chairman of the Lithuanian branch of the International Association of the Belarussian language teachers,

– corresponding member of the International Academy for studying of national minorities,

– vice-president of the Society of Belarussian public organisations in Lithuania,

– editor and member of the editorial board of scientific journals (Lithuania, Belarus, Russia, ect.),

– expert on the Belarussian language teaching of Ministry of Education and Science of the Republic of Lithuania,

– Honorable educator of the Republic of Belarus,

– author of 100 articles, monographs and textbooks (Lithuania, Belarus, Russia, Ukraine, Poland, England, Slovakia, Czech Republic etc.).

E-mail: saulute@tut.by;

tel/fax: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.



Козубцов Игорь Николаевич

– канд. техн. наук, профессор,

– ведущий научный сотрудник Российской Академии Естествознания,

– Президент Междисциплинарной академии наук (МАН) Украины.

E-mail: kozubtsov@mail.ru,

персональный сайт: <http://kozubtsov.io.ua>

Kozubtsov Igor Nikolayevitch

– candidate of technical sciences, professor,

– leading scientific specialist of the Russian Academy of natural sciences,

– President of the Ukraine Inter-disciplinary Academy of sciences (MAN).

E-mail: kozubtsov@mail.ru,

personal site: <http://kozubtsov.io.ua>



Хольгер Куссе

- д-р филологии, профессор,
- руководитель профессуры славянской истории языка и лингвистики в Институте славистики Технического университета Дрезден (ФРГ),
- член исследовательской группы русской философии (ФРГ),
- член общества юных славистов (ФРГ),
- член немецкого общества славистов (ФРГ),
- куратор проекта «Инициативы обучающихся из Восточной Европы» (IOS) и др.,
- соредактор серии «Specimina philologia Slavicae», ее подсерии «Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität»,
- соредактор журнала славистики,
- автор более 150 публикаций.

Персональный сайт: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_sprach_literatur_und_kulturwissenschaften/slavistik/struktur/sprageschuwi/kusse/document_view?body_language=de;

e-mail: Holger.Kusse@tu-dresden.de;

тел. +49 351 463-34 220, факс +49 351 463-37 071.

Holger Kusse

- doctor of Philology, full professor,
- head of Professorship of the Slavic History of Language and Linguistics at the Institute of Slavic Studies of the Technical University of Dresden (Germany),
- a member of the research group of russian philosophy (Germany),
- a member of the society of young slavic (Germany),
- a member of the German Society for Slavic (FRG),
- a curator of the «Initiative of students from Eastern Europe» (IOS), etc.,
- co-editor of the series «Specimina philologia Slavicae», its sub-series «Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität»,
- co-editor of Slavic Studies,
- more than 150 publications.

Personal site: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_sprach_literatur_und_kulturwissenschaften/slavistik/struktur/sprageschuwi/kusse/document_view?body_language=de;

e-mail: Holger.Kusse@tu-dresden.de;

tel. +49 351 463-34 220, fax +49 351 463-37071.



Чаба Фёльдеш

- д-р филол. наук, профессор, доктор Венгерской академии наук,
- профессор и зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия),
- Президент Центрально-Европейского союза германистов (Вена, Австрия),
- член Международного ученого совета Института немецкого языка в Маннгейме,
- член Нью-Йоркской академии наук (США) и др.,
- редактор и член редакционного совета научных журналов (Германия, Венгрия, США, Великобритания, Россия и др.),
- автор более 300 публикаций.

Персональный сайт: www.foeldes.eu; e-mail: foeldes@foeldes.eu

Csaba Földes

- doctor of Philology, full professor, doctor of the Hungarian Academy of Sciences,
- full professor and head of the Department of German Linguistics at the University of Erfurt (Germany),
- President of the Central European Association of German Studies (Vienna, Austria),
- Member of the International Board of the Institute of German Language in Mannheim,
- member of the New York Academy of Sciences (USA), etc.,
- editor and member of the editorial board of scientific journals (Germany, Hungary, USA, UK, Russia, etc.),
- more than 300 publications.

Personal website: www.foeldes.eu; e-mail: foeldes@foeldes.eu



Яблочников Сергей Леонтьевич

- доктор педагогических наук, кандидат технических наук, профессор,
- первый проректор Винницкого финансово-экономического университета,
- чл.-корр. Международной академии компьютерных наук и систем,
- профессор кафедры экономической кибернетики,
- автор 170 научных и научно-методических публикаций, 3 монографий и 9 авторских свидетельств.

Персональный сайт: www.yablochnikov.com;

e-mail: vvkfek@mail.ru, vfeu2011@ukr.net; тел.: +380-67-793-92-03, +380-68-215-51-51.

Yablochnikov Sergey Leontyevitch

- doctor of pedagogical sciences, candidate of technical sciences, professor,
- first pro-rector of Vinnitsa financial-economic university,
- correspondent member of the International academy of computer sciences and systems,
- professor of the department of economic cybernetics,
- author of 170 scientific and scientific-methodical publications, 3 monographs and 9 author's certificates.

Personal site: www.yablochnikov.com,

e-mail: vvkfek@mail.ru, vfeu2011@ukr.net; tel.: +380-67-793-92-03, +380-68-215-51-51.

**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, каб. 104, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефоны для справок: (8442) 54-05-88, 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);
- ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);
- аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;
- должность и место работы, город;
- контактный e-mail;
- название статьи (на русском и английском языках) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру;

– аннотацию на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме 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.

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 по ГОСТу Р 7.0.5-2008.

Статьи, направляемые в редакцию без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

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, 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

The text of the article submitted to the editorial office shall contain the following (each item shall be executed at the new line):

- Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left;
- Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left;
- last name, name, patronymic (full);
- scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available);
- postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution;
- position and place of work, city;
- contact e-mail;
- 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.

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.

СОДЕРЖАНИЕ

| | | |
|---|----|----|
| РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ | 25 | |
| <i>Чаба Фёльдеш, д-р филол. наук, профессор, зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия)</i> | | |
| <i>Лиза Лобер, германист, выпускница Эрфуртского университета (Германия)</i> | | |
| Европейское многоязычие в политической коммуникации: «Принцип Барселоны» в выступлениях Федерального министра образования и научных исследованиях Аннетте Шаван (Германия) | 25 | |
| <i>Маркина И. А., д-р экон. наук, профессор, проректор по научно-педагогической деятельности и международному сотрудничеству, зав. кафедрой менеджмента и администрирования Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (г. Полтава, Украина)</i> | | |
| <i>Переверзев Е. В., аспирант Кировоградского национального технического университета (г. Кировоград, Украина)</i> | | |
| Оценка рисков при внутрикорпоративных расчетах | 38 | |
| <i>Дубищев В. П., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории и региональной экономики Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (г. Полтава, Украина)</i> | | |
| <i>Глушко А. Д., аспирант кафедры экономической теории и региональной экономики Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (г. Полтава, Украина)</i> | | |
| Комплексная оценка эффективности государственной регуляторной политики | 42 | |
| <i>Корнилюк А. В., канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры финансов предприятия Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана (г. Киев, Украина)</i> | | |
| <i>Рынейская Л. С., канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (г. Полтава, Украина)</i> | | |
| Анализ современных международных тенденций формирования инновационной экономики | 46 | |
| <i>Сёмич Н. И., канд. наук государственного управления, доцент кафедры бизнес-администрирования и права Полтавской государственной аграрной академии (г. Полтава, Украина)</i> | | |
| Общая характеристика концепций стран Западной Европы в правовом регулировании трудовых отношений | 49 | |
| <i>Дупляк О. Н., аспирант, ассистент кафедры автоматизированных систем и моделирования экономики Хмельницкого национального университета (г. Хмельницкий, Украина)</i> | | |
| Комплексный подход оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия | 52 | |
| <i>Овод Л. В., соискатель кафедры учета и аудита Хмельницкого национального университета (г. Хмельницкий, Украина)</i> | | |
| Взаимосвязь амортизационной системы с амортизационной политикой на макро- и микроуровне | 56 | |
| РАЗДЕЛ 2. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ | 60 | |
| Дискуссия «Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права» | | 60 |
| <i>Гришин И. А., д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)</i> | | |
| <i>Николаева Е. А., канд. пед. наук, доцент кафедры профессиональной иноязычной коммуникации, магистрант направления подготовки «Общий и стратегический менеджмент» Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)</i> | | |
| Проблемы и перспективы интернационализации российского бизнес-образования | 61 | |
| <i>Набиев Р. А., д-р экон. наук, профессор, директор Института градостроительства Астраханского государственного технического университета, заслуженный строитель РФ, член Союза дизайнеров России (г. Астрахань)</i> | | |
| <i>Подледнев С. Н., доцент кафедры архитектуры Института градостроительства Астраханского государственного технического университета, заслуженный работник культуры РФ, член Союза дизайнеров России, член Союза художников России (г. Астрахань)</i> | | |
| Компетентностно-ориентированный подход к разработке и реализации учебной программы дисциплины «Рисунок» при подготовке бакалавров по направлениям 270100 «Архитектура» и 270300 «Дизайн архитектурной среды» | 67 | |
| <i>Цыганков В. А., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой организации и управления наукоемкими производствами Омского государственного технического университета (г. Омск)</i> | | |
| Экономическая природа и теоретические основы возникновения категории «эффективность труда» | 70 | |

| | |
|---|-----|
| Козубцов И. Н. , канд. техн. наук, профессор РАЕ, ведущий научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории Междисциплинарных исследований Научного центра связи и информатизации Военного института телекоммуникаций и информатизации Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» (г. Киев, Украина) Квинтэссенция учебного курса развития методологической компетентности аспирантов: методология поиска объекта, предмета и проблемы диссертационного исследования | 75 |
| Иванов А. С. , канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Бабич Т. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Управление образовательными инновациями: социокультурный аспект | 82 |
| Мамонтова Е. В. , зав. лабораторией кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Социокультурные аспекты образовательной сферы в контексте процесса информатизации и интернетизации (на примере высшего профессионального образования) | 87 |
| Беликова Е. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Сырбу А. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Состояние современного рынка трудовых ресурсов России: проблемы и тенденции развития | 91 |
| Лобызенкова В. А. , канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Волгоградского филиала Московского государственного университета технологий и управления им К. Г. Разумовского (Волгоградская обл., р. п. Светлый Яр) Коваленко Н. В. , канд. полит. наук, доцент кафедры философии и социологии Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Государственная поддержка и перспективы регионального развития малого бизнеса в посткризисных условиях | 95 |
| Винокуров А. Ю. , канд. с.-х. наук, доцент Ульяновского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Ульяновск) Иванов И. А. , аспирант, директор ООО «Интера-М» (г. Ульяновск) Ваховский Е. В. , аспирант, преподаватель Ульяновского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Ульяновск) Электронный инструментальный дистанционного обучения режима реального времени в профессиональном обучении безработных граждан | 99 |
| Пропп О. В. , ст. преподаватель кафедры организации и управления наукоемкими производствами Омского государственного технического университета (г. Омск) Основные проблемы развития рынка труда специалистов Омской области | 103 |
| Короленко Р. В. , ассистент кафедры экономического анализа и финансов Криворожского национального университета (г. Кривой Рог, Украина) Оценка эффективности развития персонала горно-обогатительных комбинатов | 107 |
| РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ | 112 |
| Круглый стол «Тенденции развития аграрного сектора экономики» | 112 |
| Волкова И. А. , канд. с.-х. наук, доцент кафедры управления и психологии Омского экономического института (г. Омск) Стукач В. Ф. , д-р экон. наук, зав. кафедрой экономики и управления с.-х. производством Омского государственного аграрного университета им. П. А. Столыпина (г. Омск) Кластерная организация сельскохозяйственного производства как инструмент технологической модернизации | 112 |
| Волкова И. А. , канд. с.-х. наук, доцент кафедры управления и психологии Омского экономического института (г. Омск) Роль технологий в обеспечении качества сельскохозяйственной продукции | 119 |
| Дорджиева О. Б. , канд. экон. наук, доцент кафедры учета, анализа и налогообложения Калмыцкого государственного университета (г. Элиста) Создание системы сельскохозяйственной кооперации как механизм легализации скрытой экономики в аграрном секторе | 127 |

| | |
|---|-----|
| Соловей Т. В. , аспирант Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (г. Полтава, Украина) Развитие аграрных форм хозяйствования в регионах Украины (на примере Полтавской области) | 130 |
| Энергетическая стратегия: проблемы и перспективы | 136 |
| Чернов С. С. , канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления экономики и энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России | 136 |
| Самков Т. Л. , канд. техн. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Проблемы энергобезопасности в мире и энергоориентированная экономика России | 140 |
| Васильева М. В. , аспирант, ассистент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Зарубежный опыт обеспечения надежности электроснабжения | 144 |
| Чернов С. С. , канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления экономики и энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Бельчикова Е. С. , аспирант, ассистент кафедры систем управления экономики и энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Проблемы использования метода средневзвешенной стоимости капитала при оценке ставки дисконтирования энергопроекта | 149 |
| Чернов С. С. , канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления экономики и энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Анализ источников финансирования программ и проектов энергосбережения: российский и зарубежный опыт | 154 |
| Кравченко А. В. , канд. техн. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Перепрофилирование деятельности как способ выживания предприятия | 159 |
| Дронова Ю. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Перекрестное субсидирование в электроэнергетике | 161 |
| Перминов А. Ю. , канд. экон. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Фоменко Н. С. , канд. экон. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Зайцева Ю. С. , магистрант кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Методические аспекты классификации системы показателей организации | 166 |
| Сивицкая С. П. , аспирант, ассистент кафедры финансов и банковского дела Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (г. Полтава, Украина) Стратегические направления инвестирования альтернативной энергетики в Украине | 171 |
| Голикова Г. А. , директор Волгоградского строительного техникума, соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград) Проблемы привлечения инвестиций бюджетными учреждениями на энергоэффективные проекты | 174 |
| РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ | 178 |
| Ганюкова Н. П. , канд. техн. наук, доцент кафедры прикладной информатики в экономике Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань) Набиев Р. А. , д-р экон. наук, профессор кафедры экономики бизнеса и финансов Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань) Муц В. Н. , ассистент кафедры экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань) Фрактальный анализ как инструмент контроля бюджетной политики внутривидовых подразделений государственных учреждений | 178 |

| | |
|--|-----|
| Козенко Ю. А. , д-р экон. наук, профессор кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Перспективы использования цифровых платежных систем, обеспеченных золотом | 184 |
| Тинякова В. И. , д-р экон. наук, профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике Воронежского государственного университета (г. Воронеж) Уварова Е. А. , соискатель кафедры маркетинга и рекламы Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Особенности проведения маркетинговых исследований в социальных медиа | 188 |
| Боговиз А. В. , д-р экон. наук, профессор кафедры местного самоуправления Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Москва) Безлюдный Р. С. , аспирант кафедры региональной экономики и менеджмента Воронежского института экономики и социального управления (г. Воронеж) Меры государственного регулирования регионального развития в контексте реализации инновационной парадигмы. | 194 |
| Тинякова В. И. , д-р экон. наук, профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике Воронежского государственного университета (г. Воронеж) Русских Т. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры алгебры и математических методов в экономике Орловского государственного университета (г. Орел) Типологизация субъектов РФ по уровню эффективности реализации территориальных программ ОМС | 200 |
| Тажибов Т. Г. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград) Кравченко Е. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Оценка чувствительности финансовой несостоятельности организаций пищевой промышленности | 208 |
| Шабанова Л. Б. , д-р экон. наук, профессор кафедры гостиничного и туристического бизнеса Института экономики, управления и права (г. Казань) К вопросу повышения практической значимости экономико-математических моделей | 212 |
| Кайль Я. Я. , д-р экон. наук, доцент, руководитель программы профессиональной переподготовки «Государственное и муниципальное управление» Института дополнительного образования Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Еленина В. С. , аспирант кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета, ст. преподаватель кафедры менеджмента Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Совершенствование системы государственного управления и его влияние на состояние социально-экономического развития субъектов РФ (на примере субъектов РФ ЮФО) | 216 |
| Гимбагов Ш. М. , канд. экон. наук, зам. директора по научной работе Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН (г. Махачкала) Особенности социально-демографической ситуации на Северном Кавказе | 224 |
| Кузеванова А. Л. , д-р социол. наук, зав. кафедрой философии и социологии Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Мкртчян Е. Р. , канд. социол. наук, доцент кафедры философии и социологии Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Луговая Е. С. , соискатель кафедры философии и социологии Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Компаративный анализ отношения руководителей, сотрудников и клиентов банковских структур к социальной политике, реализуемой в финансово-банковской сфере города Волгограда и Волгоградской области (на примере ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»). | 227 |
| Калмыкова Т. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры информационных систем в экономике и менеджменте Российского государственного экономического университета им. Г. В. Плеханова (г. Москва) Формирование корпоративных структур в государственном секторе российской экономики в современных условиях | 231 |
| Аксенова Т. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Калмыцкого государственного университета (г. Элиста) Болдырева С. Б. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Калмыцкого государственного университета (г. Элиста) Аналитический обзор региональных целевых программ как финансового инструмента решения проблем бедности | 235 |

| | |
|--|-----|
| Гринюк К. П. , ст. преподаватель, мл. научный сотрудник научно-исследовательского отдела Курганского государственного университета (г. Курган) Особенности организации инновационной деятельности в промышленности на современном этапе научно-технического развития | 241 |
| Кравченко Е. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Тажиров Т. Г. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград) Анализ дебиторской и кредиторской задолженности для целей налогового консультирования. | 244 |
| Мамонтова Е. В. , зав. лабораторией кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) Фахрисламова Е. И. , ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Кемеровского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета (г. Кемерово) Социокультурные и статистико-экономические аспекты развития розничного торгового сектора экономики региона (на примере муниципального образования г. Кемерово). | 248 |
| Чабанюк О. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Воскресенского института туризма – филиала Российской международной академии туризма (г. Воскресенск) Проблемы экономико-математического моделирования предприятий индустрии туризма | 255 |
| Шестакова Е. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом, сервиса и туризма Оренбургского государственного университета (г. Оренбург) Разработка классификации процессов самоорганизации социально-экономических систем на микроуровне | 259 |
| Василенко И. В. , канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры коммерции Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Копылов С. И. , канд. социол. наук, доцент кафедры менеджмента Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Кустова Н. А. , канд. социол. наук, доцент кафедры менеджмента Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Роль нематериальных активов в корпоративном управлении торговым предприятием: рыночный и сетевой аспекты. | 263 |
| Вакуленко В. В. , аспирант кафедры экономики и основ предпринимательства Воронежского государственного архитектурно-строительного университета (г. Москва) Развитие новых форм финансово-кредитных отношений на рынке жилой недвижимости в условиях создания стейкхолдингов. | 267 |
| Давиденко И. В. , аспирант кафедры международной торговли и таможенного дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону) Оценка влияния внутренних корпоративных кризисов глобальных транснациональных компаний на национальную экономическую безопасность. | 272 |
| Щербель М. Р. , аспирант кафедры банков и банковского менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, технический директор филиала ООО «Сангард Глобал Трейдинг ГмбХ» (г. Москва) Методы оценки производительности высокочастотных стратегий на фондовом рынке РФ | 276 |
| Базилуок Ю. О. , аспирант, ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Курганского государственного университета (г. Курган) Роль нематериальных активов в конкурентоспособности экономики России и ее регионов. | 282 |
| Чудинов С. А. , аспирант кафедры региональной экономики и менеджмента Воронежского института экономики и социального управления (г. Воронеж) Маркетинговые технологии в управлении муниципальной недвижимой собственностью | 287 |
| Абубакиров Р. М. , аспирант кафедры экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Коррупция как институциональный конструктор современной экономической системы | 293 |
| Абубакиров Р. М. , аспирант кафедры экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Экстерналии коррупции в экономической системе | 299 |

| | |
|--|-----|
| Мансуров А. М. , аспирант кафедры экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Управление частно-государственным партнерством как единство процессного и проектного менеджмента. | 303 |
| Ломова М. Н. , зам. директора по учебной работе Волгоградского строительного техникума, соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград) Развитие государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ Волгоградского региона как фактор совершенствования механизма управления многоквартирными домами. | 307 |
| РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ | 311 |
| Ануфриева Е. В. , канд. филос. наук, доцент кафедры истории, культуры и социологии Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) | |
| Ефимов Е. Г. , канд. истор. наук, доцент кафедры истории, культуры и социологии Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) | |
| Небыков И. А. , канд. истор. наук, доцент истории, культуры и социологии, декан Красноармейского механико-металлургического факультета Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Общественное мнение как фактор развития социальных сетей в России (социально-педагогические аспекты) | 311 |
| Охрименко З. В. , научный сотрудник Института проблем воспитания НАПН Украины (г. Киев, Украина) Проблема формирования профессиональной требовательности к себе у старшеклассников в процессе профессиональной ориентации. | 315 |
| Казанцева Л. Л. , канд. пед. наук, доцент, директор Института соціально-педагогічної та корекційної освіти Бердянського державного педагогічного університету (м. Бердянськ, Україна) Комунікативний концепт формування дискурсивного мовлення дошкільників | 319 |
| Жданов С. А. , канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Университета Российской академии образования (г. Москва) Система отечественного высшего образования в РФ и проблема увеличения экспорта образовательных услуг | 328 |
| РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ | 332 |
| Дашин А. В. , д-р юрид. наук, профессор кафедры теории и истории государства и права Кубанского государственного аграрного университета (г. Краснодар) | |
| Клочко Е. Н. , д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Южного института менеджмента (г. Краснодар) | |
| Романов М. Ю. , студент 4-го курса юридического факультета Южного института менеджмента (г. Краснодар) Трансформация предмета конституционного права в ходе конституционной реформы | 332 |
| Лыченко И. А. , канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой права Львовского института Межрегиональной Академии управления персоналом (г. Львов, Украина) Особенности правовой политики Украины по защите законных интересов граждан в сфере собственности. | 337 |
| Коротких А. Ю. , судья Киевского апелляционного административного суда (г. Киев, Украина) Компетенция как основной элемент правового статуса административного суда в Украине | 340 |
| Сапон А. В. , соискатель Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля (г. Киев, Украина) Гармонизация нормативно-правовых актов в сфере социального обеспечения судей Украины. | 344 |
| Рекша А. В. , соискатель Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля (г. Киев, Украина) Профессиональная мотивация как предпосылка эффективной профессиональной деятельности государственных служащих. | 348 |
| Стадник И. В. , ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права Донецкого национального университета (г. Донецк, Украина) Саморегулирование в системе социальной регламентации хозяйственных отношений | 352 |
| Перепелица С. И. , ассистент кафедры уголовного процесса Национального университета «Юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого» (г. Харьков, Украина) Отдельные вопросы обеспечения статуса потерпевших в уголовном производстве в форме частного обвинения: сравнительно-правовой анализ уголовно-процессуального законодательства Украины и Российской Федерации | 356 |

CONTENT

| | |
|---|----|
| SECTION 1. INTERNATIONAL EXPERIENCE | 25 |
| <i>Csaba Földes, doctor of philology, professor, head of the department of German linguistics University of Erfurt (Germany)</i> | |
| <i>Lisa Lober, specialist in Germanic studies, graduate of the University of Erfurt (Germany)</i> | |
| European multilingualism in the political communication: “Barcelona principle” in public speaking of the German Federal Minister of Education and Research Annette Schavan | 25 |
| <i>Markina I. A., doctor of economics, professor, vice-rector in charge of research and educational activities and international collaboration, head of the department of management and administration of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk (Poltava, Ukraine)</i> | |
| <i>Pereversev E. V., post-graduate student of Kirovograd National Technical University (Kirovograd, Ukraine)</i> | |
| Risk assessment for the intra-corporation calculations | 38 |
| <i>Dubishchev V. P., doctor of economics, professor, head of the department of the economic theory and regional economics of Poltava National Technical University named after Yury Kondratyuk (Poltava, Ukraine)</i> | |
| <i>Glushko A. D., post-graduate student of the department of the economic theory and regional economics of Poltava National Technical University named after Yury Kondratyuk (Poltava, Ukraine)</i> | |
| Comprehensive assessment of the efficiency of the state regulatory policy | 42 |
| <i>Kornilyuk A. V., candidate of economics, senior lecturer of the department of the company finances of Kiev National Economic University named after Vadym Hetman (Kiev, Ukraine)</i> | |
| <i>Ryneyskaya L. S., candidate of economics, associate professor of the department of the global economics and marketing of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk (Poltava, Ukraine)</i> | |
| Analysis of current international trends of establishing the innovation economics | 46 |
| <i>Semich N. I., candidate of sciences in public administration, associate professor of the department of business administration and law of Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)</i> | |
| General characteristics of the concepts of the labour relations legal regulation in the West European countries | 49 |
| <i>Duplyak O. N., post-graduate student, assistant of the department of the automated systems and modeling of economics of Khmelnytsky National University (Khmelnytsky, Ukraine)</i> | |
| Comprehensive evaluation of the level of innovation potential of the industrial company | 52 |
| <i>Ovod L.V., working on the scientific degree of the department of accounting and audit of Khmelnytsky National University (Khmelnytsky, Ukraine)</i> | |
| Relationship of depreciation system with the depreciation policies at macro and microlevels | 56 |
| SECTION 2. DISCUSSION CLUB | 60 |
| Discussion «Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute» – inter-disciplinary scientific-research test ground of business, education and law» | 60 |
| <i>Grishin I. A., doctor of economics, associate professor, head of the department of management of Volgograd State University (Volgograd)</i> | |
| <i>Nikolayeva E. A., candidate of pedagogics, associate professor of the department of foreign communication for professional purposes, working on Master’s degree in «General and Strategic Management» of Volgograd State University (Volgograd)</i> | |
| Problems and prospects of internationalization in Russian business education | 61 |
| <i>Nabiev R. A., doctor of economics, professor, director of the urban-planning institute of Astrakhan State Technical University, Honored builder of the RF, member of the designers Union of Russia (Astrakhan)</i> | |
| <i>Podlednev S. N., assistant professor of the department of architecture of the urban planning institute of Astrakhan State Technical University, Honored culture worker of the RF, member of the designers Union of Russia, member of the artists Union of Russia (Astrakhan)</i> | |
| Competence-focused approach to development and implementation of the training program of the discipline «drawing» while training bachelors in «architecture», 270100, and «design of architectural environment», 270300 | 67 |
| <i>Tsygankov V. A., doctor of economics, professor, head of the department of arrangement and management of the scientific production of Omsk State Technical University (Omsk)</i> | |
| Economic nature and theoretical fundamentals of emergence of the category «labor efficiency» | 70 |

| | |
|--|-----|
| Kozubtsov I. N. , candidate of technical sciences, professor of RAS, leading scientists of the scientific-research laboratory of the Inter-disciplinary researches of the Scientific center of communication and information sciences of the Military Institute of Telecommunication and Information Sciences of the National Technical University of Ukraine «Kiev Poly-technical Institute» (Kiev, Ukraine) Quintessence of educational course of development of methodological competence of the post-graduate students: methodology of search for the object, subject and the issue of the dissertation research. | 75 |
| Ivanov A. S. , candidate of economics, associate professor of the department of management of Volgograd State University (Volgograd) Babitch T. V. , candidate of economics, associate professor of the department of public administration of Volgograd State University (Volgograd) Management of educational innovations: socio-cultural aspect | 82 |
| Mamontova E. V. , head of the laboratory of the department of control systems and power saving of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk) Social and cultural aspects of educational services in the context of informatization and connectedness (case study of higher education) | 87 |
| Belikova E. V. , candidate of economics, assistant professor of the department of financial and economic disciplines of Volgograd Business Institute (Volgograd) Syrbu A. N. , candidate of economics, assistant professor of the department of management, marketing and production arrangement of Volgograd State Technical University (Volgograd) The current state of the labour market in Russia: issues and trends of development | 91 |
| Lobyzenkova V. A. , candidate of sociology, senior lecturer of the department of humanitarian and social-economic disciplines of Volgograd branch of Moscow State University of Technology and Management named after K. G. Razumovsky (Svetly Yar settlement, Volgograd region) Kovalenko N. V. , candidate of political sciences, associate professor, department of philosophy and sociology of Volgograd branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Volgograd) Government support and the prospects for regional small business development in the crisis | 95 |
| Vinokurov A. Yu. , candidate of agriculture, assistant professor of Ulyanovsk branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Ulyanovsk) Ivanov I. A. , post-graduate student, director of Limited Liability Company «Intera-M» (Ulyanovsk) Vakhovskiy E. V. , post-graduate student, lecturer of Ulyanovsk branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Ulyanovsk) The real time electronic tools of distance learning in the professional training of the unemployed citizens. | 99 |
| Propp O. V. , senior lecturer of the department of organization and management of the knowledge-intensive productions of Omsk State Technical University (Omsk) Main problems of development of the labor market of experts of Omsk region | 103 |
| Korolenko R. V. , assistant of the department of economic analysis and finance of Krivoy Rog National University (Krivoy Rog, Ukraine) Assessment of the personnel development efficiency of the mining and processing works | 107 |
| SECTION 3. THE ROUND TABLE | 112 |
| Round table «Trends of development of the agricultural sector of economics» | 112 |
| Volkova I. A. , candidate of agricultural sciences, assistant professor of the department of management and psychology of Omsk Economic Institute (Omsk) Stukach V. F. , doctor of economics, head of the department of economics and management of agricultural production of Omsk State Agrarian University named after P. A. Stolypin (Omsk) Cluster organization of agricultural production as an instrument of technological modernization | 112 |
| Volkova I. A. , candidate of agricultural sciences, assistant professor of the department of management and psychology of Omsk Economic Institute (Omsk) The role of technology in provision quality of agricultural products | 119 |
| Dordzhieva O. B. , candidate of economics, associate professor of the department of accounting, analysis and taxation of Kalmyk State University (Elista) Creating a system of agricultural cooperation as a mechanism of legalization of the latent economics in the agricultural sector | 127 |

| | |
|--|-----|
| Solovei T. V. , <i>postgraduate student of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk (Poltava, Ukraine)</i> The development of the agrarian forms of economy in the regions of Ukraine (Poltava region) | 130 |
| Power strategy: issues and prospects | 136 |
| Chernov S. S. , <i>candidate of economics, assistant professor, head of the department of the power engineering control and saving systems of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> State of the power saving and increase of the energy efficiency in Russia | 136 |
| Samkov T. L. , <i>candidate of technical sciences, assistant professor of the department of the power engineering control and saving of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> World energy safety issues and the energy-oriented economics of Russia | 140 |
| Vasilyeva M. V. , <i>post-graduate student, assistant professor of the department of management and economic systems in power engineering of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Foreign experience of ensuring power supply reliability | 144 |
| Chernov S. S. , <i>candidate of economics, assistant professor, head of the department of the power engineering control and saving systems of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Belchikova E. S. , <i>post-graduate student, assistant of the department of the power engineering control and saving systems of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Problems of application of the weighted average capital cost method for evaluation of the power project discount rate. | 149 |
| Chernov S. S. , <i>candidate of economics, assistant professor, head of the department of control systems of economics and power engineering of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Analysis of the sources of financing of the energy saving programs and projects: Russian and foreign experience | 154 |
| Kravchenko A. V. , <i>candidate of technical sciences, assistant professor of the department of the power engineering control and saving systems of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Changing the type of activity as the way of the company survival | 159 |
| Dronova Yu. V. , <i>candidate of economics, associate professor of the department of the power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Cross subsidizing in the power industry | 161 |
| Perminov A. Yu. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of control systems and energy economics of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Fomenko N. S. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of control systems and energy economics of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Zaitceva Yu. S. , <i>undergraduate student of the department of control systems and energy economics of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)</i> Methodological aspects of the organization scorecard classification | 166 |
| Sivitskaya S. P. , <i>postgraduate student, assistant of the department of finance and banking of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk (Poltava, Ukraine)</i> Strategic trends of investment of alternative power engineering in Ukraine | 171 |
| Golikova G. A. , <i>director of Volgograd Civil Engineering Technical School, working on the scientific degree at the department of economics and project management in construction of Volgograd State Architectural-construction University (Volgograd)</i> Issues of attracting investments by the budgetary institutions for the energy-effective projects | 174 |
| SECTION 4. ECONOMIC SCIENCES | 178 |
| Ganyukova N. P. , <i>candidate of technical sciences, assistant professor of the department of applied informatics in economics of Astrakhan State Technical University (Astrakhan)</i> Nabiev R. A. , <i>Doctor of economics, professor of the department of economics, business and finance of Astrakhan State Technical University (Astrakhan)</i> Muts V. N. , <i>assistant of the department of economics and business management of Astrakhan State Technical University (Astrakhan)</i> Fractal analysis as the instrument of control of the budgetary policy of infrastructural divisions of public institutions | 178 |
| Kozenko Yu. A. , <i>doctor of economics, professor of the department of the theory of finances, credit and taxation of Volgograd State University (Volgograd)</i> Prospects of the gold-secured digital payment systems | 184 |

| | |
|---|-----|
| Tinyakova V. I. , <i>doctor of economics, professor of the department of information technologies and mathematical methods in economics of Voronezh State University (Voronezh)</i> | |
| Uvarova E. A. , <i>working on the scientific degree at the department of marketing and advertisement of Volgograd State University (Volgograd)</i> | |
| Features of carrying out market researches in social media | 188 |
| Bogoviz A. V. , <i>doctor of economics, professor of the department of the local self-government of the National Research University «Higher School of Economics» (Moscow)</i> | |
| Bezlyudny R. S. , <i>post-graduate student of the department of regional economics and management of Voronezh Institute of Economics and Social Management (Voronezh)</i> | |
| Measures of state regulation of regional development in the context of implementation of the innovative paradigm | 194 |
| Tinyakova V. I. , <i>doctor of economics, professor of the department of information technologies and mathematical methods in economics of Voronezh State University (Voronezh)</i> | |
| Russkikh T. N. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of algebra and mathematical methods in economics of Orel State University (Orel)</i> | |
| Typologization of Russian Federation entities by the efficiency of implementing of the territorial compulsory health insurance programs. | 200 |
| Tazhibov T. G. , <i>doctor of economics, professor, head of the department of management and marketing of the Volgograd branch of Financial University at the Government of the Russian Federation (Volgograd)</i> | |
| Kravchenko E. N. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of economics of Volgograd branch of Russian State Trade-economic University (Volgograd)</i> | |
| Evaluation of sensitivity of financial insolvency of the food industry companies. | 208 |
| Shabanova L. B. , <i>doctor of economics, professor of the department of hotel and tourist business of the Institute of Economics, Management and Law (Kazan)</i> | |
| On the issue of increasing the practical value of economic-mathematical models | 212 |
| Kayl Ya. Ya. , <i>doctor of economics, assistant professor, head of the program of professional re-training «State and municipal management» of the Institute of Complementary Education of Volgograd State University (Volgograd)</i> | |
| Epinina V. S. , <i>post-graduate student of the department of state and municipal management of Volgograd State University, senior teacher of the department of management of Volgograd State University (Volgograd)</i> | |
| The improvement of the public management system and its influence on the state of the socio-economic development of the Russian Federation entities (on the example the RF SFD entities). | 216 |
| Gimbatov S. M. , <i>candidate of economics, deputy director in charge of the scientific work of the Institute of Social and Economic Researches of DSC RAS (Makhachkala)</i> | |
| Features of the social-demographic situation at the North Caucasus | 224 |
| Kuzevanova A. L. , <i>doctor of sociology, head of the department of philosophy and sociology of Volgograd branch of Russian Presidential Academy of the National Economy and Public Administration (Volgograd)</i> | |
| Mkrtychyan E. R. , <i>candidate of sociology, assistant professor of the department of philosophy and sociology of Volgograd branch of Russian Presidential Academy of the National Economy and Public Administration (Volgograd)</i> | |
| Lugovaya E. S. , <i>working on the scientific degree at the department of philosophy and sociology of Volgograd branch of Russian Presidential Academy of the National Economy and Public Administration (Volgograd)</i> | |
| Comparative analysis of the attitude of managers, employees and customers of banking institutions to the social policy implemented in the financial and banking sector of Volgograd and Volgograd region (on the example of «Home Credit And Finance Bank» LLC) | 227 |
| Kalmykova T. N. , <i>candidate of economics, associate professor of the department of information systems in economics and management of Russian State Economic University named after G. V. Plekhanov (Moscow)</i> | |
| Establishing the corporate structures in the public sector of Russian economics in modern conditions | 231 |
| Aksenova T. N. , <i>candidate of economics, associate professor of the department of economics and management of Kalmyk State University (Elista)</i> | |
| Boldyreva S. B. , <i>candidate of economics, associate professor of the department of economics and management of Kalmyk State University (Elista)</i> | |
| Analytical review of the regional target programs as the financial tool for resolving the issues of povety. | 235 |
| Grinyuk K. P. , <i>senior lecturer, associate researcher at the research department of Kurgan State University (Kurgan)</i> | |
| Peculiarities of organization of the innovative activities in the industry at the modern stage of the scientific and technical development | 241 |

| | |
|--|-----|
| Kravchenko E. N. , candidate of economics, assistant professor of the department of economics of Volgograd branch of Russian State Trade-Economic University (Volgograd) | |
| Tazhibov T. G. , doctor of economics, professor, head of the department of management and marketing of Volgograd branch of Financial University at the Government of the Russian Federation (Volgograd) | |
| Analysis of accounts receivable and payable for the purpose of tax consulting | 244 |
| Mamontova E. V. , head of the laboratory of the department of control systems and power saving of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk) | |
| Fakhrislamova E. I. , senior lecturer of the department of accounting, analysis and audit of Kemerovo Institute (branch) of the Russian State Trade-Economic University (Kemerovo) | |
| Socio-cultural and statistical-economic aspects of development of the retail sector of the regional economics (on the example of municipal education in Kemerovo) | 248 |
| Chabanuk O. V. , candidate of economics, assistant professor of the department of economics and management of Voskresensk Institute for Tourism – branch of the Russian International Academy for Tourism (Voskresensk) | |
| The problems of economic and mathematical modeling of the tourism companies | 255 |
| Shestakova E. V. , candidate of economics, associate professor of the department of the human resource management, service and tourism of Orenburg State University (Orenburg) | |
| Development of classification of the social and economic systems self-arrangement processes at the microlevel. | 259 |
| Vasilenko I. V. , candidate of sociology, senior teacher of the department of commerce of Volgograd branch of Russian State Trade-Economic University (Volgograd) | |
| Kopylov S. I. , candidate of sociology, assistant professor of the department of management of Volgograd branch of Russian State Trade-Economic University (Volgograd) | |
| Kustova N. A. , candidate of sociology, assistant professor of the department of management of Volgograd branch of Russian State Trade-Economic University (Volgograd) | |
| The role of intangible assets in the corporate management of mercantile business: market and network aspects | 263 |
| Vakulenko V. V. , post-graduate student of the department of economics and the fundamentals of entrepreneurship of Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering (Voronezh) | |
| Development of new forms of financial and credit relations at the housing market in the conditions of establishing stake-holdings | 267 |
| Davidenko I. V. , post-graduate student of the department of the international trade and customs business of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don) | |
| Evaluation of influence of the internal corporate crises of the global multinational corporations on the national economic security | 272 |
| Shcherbel M. R. , post-graduate student of the department of banks and bank management of Financial University at the Government of the Russian Federation, technical manager of the branch of «Sangat Global Trading GmbH» LLC (Moscow) | |
| Performance measurement methods of high frequency strategies at Russian stock market. | 276 |
| Bazilyuk Yu. O. , postgraduate student, senior lecturer of the department of finance and credit of Kurgan State University (Kurgan) | |
| The role of intangible assets in the competitiveness in the economics of Russia and its regions | 282 |
| Chudinov S. A. , postgraduate student of the department of regional economics and management of Voronezh Institute of Economics and Social Management (Voronezh) | |
| Marketing technologies in the management of the municipal real estate | 287 |
| Abubakirov R. M. , post-graduate student of the department of economics of the Volga Region Institute of Management named after P. Stolypin, the branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Saratov) | |
| Corruption as the institutional construct of the modern economic system | 293 |
| Abubakirov R. M. , post-graduate student of the department of economics of the Volga Region Institute of Management named after P. Stolypin, the branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Saratov) | |
| Externalities of corruption in economic system | 299 |
| Mansurov A. M. , post-graduate student of the department of economics of the Volga Region Institute of Management named after P. Stolypin, the branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Saratov) | |
| Management of public-private partnership as the unity of the process and project management | 303 |

| | |
|--|-----|
| Lomova M. N. , deputy director in charge of educational activity of Volgograd Construction College, working on the scientific degree at the department of economics And project management in construction of Volgograd State Architectural-construction University (Volgograd) Development of the public-private partnership in housing and utilities infrastructure of Volgograd region as the factor of improvement of the tenement-houses management mechanism | 307 |
| SECTION 5. PEDAGOGICAL SCIENCES | 311 |
| Anufrieva E. V. , candidate of philosophical sciences, assistant professor of the department of history, culture and sociology of Volgograd State Technical University (Volgograd) Efimov E. G. , candidate of historical sciences, assistant professor of the department of history, culture and sociology of Volgograd State Technical University (Volgograd) Nebykov I. A. , candidate of historical sciences, assistant professor of the department of history, culture and sociology, dean of Krasnoarmeysk mechanical-metallurgical department of Volgograd State Technical University (Volgograd) Public opinion as the factor of development of social networks in Russia (social-pedagogical aspects) | 311 |
| Okhrimenko Z. V. , scientific worker of the Institute of Educational Issues of NAPN of Ukraine (Kiev) The issue of formation of professional demands of senior pupils to themselves in the process of career guidance | 315 |
| Kazantseva L. I. , candidate of pedagogical sciences, assistant professor, director of the Institute of Social Pedagogics and Correctional Education of Berdyansk State Pedagogical University (Ukraine, Berdyansk) Communicative concept of childrens' discourse speech forming | 319 |
| Zhdanov S. A. , candidate of pedagogical sciences, assistant professor, associate professor of the department of the economic theory of the University of the Russian Academy of Education (Moscow) System of domestic higher education in the RF and the issue of increasing exports of educational services | 328 |
| SECTION 6. LAW SCIENCES | 332 |
| Dashin A. V. , doctor of jurisprudence, professor of the department of the theory and history of the state and law of the Kuban State Agrarian University (Krasnodar) Klochko E. N. , doctor of economics, professor of the department of economics of the Southern Institute of Management (Krasnodar) Romanov M. Yu. , 4-year student of the department of law of the Southern Institute of Management (Krasnodar) Transformation of the subject of the constitutional law during the constitutional reform | 332 |
| Lychenko I. A. , candidate of law, associate professor, head of the department of law of Lviv Institute's of Interregional Academy of Personnel Management (Lviv, Ukraine) Features of the Ukrainian legal policy for the citizens' legal interests' protection in the area of property | 337 |
| Korotkyh A. Yu. , judge of the Kiev appeal administrative court (Kiev, Ukraine) Competence as the fundamental element of the legal status of the administrative court in Ukraine | 340 |
| Sapon A. V. , researcher of the East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl (Kyiv, Ukraine) Harmonization of the regulatory-legal enactments in the area of the social security of judges of Ukraine | 344 |
| Reksha A. V. , researcher of the East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl (Kyiv, Ukraine) Professional motivation as the prerequisite of effective professional activity of the civil servants | 348 |
| Stadnik I. V. , senior lecturer of the department of the theory and history of state and law of Donetsk National University (Donetsk, Ukraine) Self-regulation within social regulation of the business relationship | 352 |
| Perepelitsa S. I. , assistant of the department of criminal process of the National University «Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise» (Kharkiv, Ukraine) Some issues of providing the status of victims in the criminal proceedings in the form of private prosecution: comparatively-legal analysis of the criminal judicial legislation of Ukraine and the Russian Federation | 356 |

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

SECTION 1. INTERNATIONAL EXPERIENCE



УДК 81

ББК 88.53 : 81

Csaba Földes,

Dr. phil. habil., Doktor der Ungar. Akad. d. Wissenschaften, Professor, Leiter des Lehrstuhls für Germanistische Sprachwissenschaft Universität Erfurt, Deutschland,
e-mail: foeldes@foeldes.eu

Чаба Фёльдеш,

д-р филол. наук, профессор, зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета, Германия,
e-mail: foeldes@foeldes.eu

Csaba Földes,

Doctor of Philology, Professor, Head of the Department of German Linguistics University of Erfurt, Germany
e-mail: foeldes@foeldes.eu

Lisa Lober,

Germanistik-Absolventin der Universität Erfurt, Deutschland,
e-mail: lisa_lober@web.de

Лиза Лобер,

германист, выпускница Эрфуртского университета, Германия,
e-mail: lisa_lober@web.de

Lisa Lober,

Specialist in Germanic studies, Graduate of the University of Erfurt, Germany,
e-mail: lisa_lober@web.de

DIE EUROPÄISCHE MEHRSPRACHIGKEIT IN DER POLITISCHEN KOMMUNIKATION: DAS „BARCELONA-PRINZIP“ IN REDEN DER DEUTSCHEN BUNDESMINISTERIN FÜR BILDUNG UND FORSCHUNG ANNETTE SCHAVAN

ЕВРОПЕЙСКОЕ МНОГОЯЗЫЧИЕ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ: «ПРИНЦИП БАРСЕЛОНЫ» В ВЫСТУПЛЕНИЯХ ФЕДЕРАЛЬНОГО МИНИСТРА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ АННЕТТЕ ШАВАН (ГЕРМАНИЯ)

EUROPEAN MULTILINGUALISM IN THE POLITICAL COMMUNICATION: «BARCELONA PRINCIPLE» IN PUBLIC SPEAKING OF THE GERMAN FEDERAL MINISTER OF EDUCATION AND RESEARCH ANNETTE SCHAVAN

Der Aufsatz behandelt die deklarierte Mehrsprachigkeitsstrategie der EU mit Fokus auf das „Barcelona-Prinzip“ und bietet eine vor allem fremdsprachen-, aber auch bildungspolitische Analyse von Redetexten der bisherigen deutschen Bundesministerin für Bildung und Forschung, Annette Schavan. Ziel ist, herauszuarbeiten, ob sie als Bildungsministerin das Prinzip „Muttersprache plus zwei“ thematisierte und auf welche Weise sie damit umging. Demzufolge dokumentiert der Beitrag, auf welche Weise Zielvorgaben, Inhaltsstrukturen und Verwirklichungsmodi der von der Union gewünschten Dreisprachigkeit ihrer Bürger(innen) in den Ansprachen Schavans eine Rolle

spielten und wie sie von ihr reflektiert bzw. kommentiert wurden. Während der Amtszeit von Schavan hatte Deutschland in den ersten sechs Monaten des Jahres 2007 die EU-Ratspräsidentschaft inne, sodass Schavan auch amtierende Präsidentin des Rates der EU war, was der Untersuchung eine besondere Relevanz verleiht.

Aus der durchgeführten Inhaltsanalyse geht hervor, dass Schavan das Barcelona-Prinzip nie wörtlich erwähnte. Jedoch kann man besonders anhand ihrer Ansprache auf der 2. Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“ feststellen, dass sie klar den Leitlinien der europäischen Mehrsprachigkeitspolitik folgte

und dem Spracherwerb ebenfalls Vorrangigkeit einräumte. Ihre Reden fokussierten stark auf allgemeine bildungspolitische Grundlinien, Rahmenbedingungen und Aktivitätsfelder, was nachvollziehbar ist; demzufolge ist allerdings der sprachpolitische Ertrag des analysierten Materials nicht so ausgiebig wie von uns ursprünglich angenommen.

Schlüsselwörter: Mehrsprachigkeitsstrategie, Übersetzen, europäischen Mehrsprachigkeitspolitik, Sprache, bildungspolitische Grundlinien, Sprachpolitik, Muttersprache, Fremdsprache, bildungspolitische Analyse, Politik.

В статье рассматривается заявленная стратегия многоязычия Европейского Сообщества с фокусировкой на «Принцип Барселоны» и прежде всего предлагается анализ с точки зрения иностранного языка, а также образовательно-политический анализ текстов выступлений действующего Федерального министра образования и научных исследований Германии Аннете Шаван. Цель – определить, смогла ли она как министр образования превратить принцип «Родной язык плюс два» в тему для обсуждений и насколько она отклонилась от данного принципа. В связи с вышеизложенным в статье продемонстрировано, каким образом поставленные цели, содержательные структуры и способы реализации желаемого Союзом трехязычия своих граждан повлияли на выступления г-жи Шаван и как они были ею отражены или прокомментированы. В период государственной службы г-жи Шаван Германия в первые шесть месяцев 2007 года председательствовала в Европейском Союзе, при этом г-жа Шаван исполняла обязанности Президента Совета ЕС, что придает исследованию особую значимость.

Из проведенного анализа содержания следует, что г-жа Шаван никогда дословно не упоминала «Принцип Барселоны», однако, особенно с учетом ее речи на второй специализированной конференции «Перевод в будущем» „можно получить подтверждение того, что она четко следовала линии европейской политики многоязычия и признавала первоочередность усвоения языка. Ее выступления в значительной степени фокусировались на всеобщих фундаментальных аспектах образовательной политики, ограничивающих факторах и сферах деятельности, что не вызывает возражений. Исходя из вышеизложенного результат анализа материала в плане языковой политики не столь значителен, как это было нами первоначально воспринято.

Ключевые слова: многоязычие, перевод, европейская политика многоязычия, язык, образовательная политика, языковая политика, национальный язык, иностранный язык, образовательно-политический анализ, политика.

The article covers the declared strategy of multilingualism in the European Community with a focus on “Barcelona principle”.

Particularly the speeches of the German Federal Minister of Education and Research Annette Schavan are analyzed from the point of view of a foreign language coupled with the educational and political consideration of the texts. The purpose is to determine whether she acting as the Minister of Education could turn the principle “Native language plus two” into the subject for discussion, and how she deviated from this principle. In view of the above, the article demonstrates how the objectives, content structure and methods on implementation of trilingualism, which is so expected for EU citizens, influenced the public speaking of Ms. Schavan and how she reflected or commented them.

During the period of Ms. Schavan’s public service Germany took over the EU Presidency in the first six months of 2007, and Ms. Schavan acted for the President of the European Council, which makes this study of the special importance.

From the above content analysis we see that Ms. Schavan never literally mentioned “Barcelona principle”, however, especially in view of her speech at the second specialized conference “Translation in the future”, you can make sure that she strictly adhered to the European policy of multilingualism and recognized the priority of language mastering. Her speeches largely focused on the fundamental aspects of general education policy, limiting factors and areas of activity that is not objectionable.

Based on the above, the results of analysis in terms of the linguistic policy are not as significant as we initially expected.

Keywords: Multilingualism, translation, European policy of multilingualism, language, educational policy, linguistic policy, national language, foreign language, educational and political consideration, politics

1. Untersuchungsinteresse und Fragestellung

Die Europäische Union (im Weiteren: EU) besteht – als durchaus heterogenes Konstrukt – seit dem Beitritt Kroatiens am 1. Juli 2013 aus nunmehr 28 Mitgliedsstaaten. Analog zu den anderen Ländern (mit Ausnahme Luxemburgs) ließ Kroatien seine Landessprache zu einer EU-Amtssprache erklären. Somit gibt es in der Union derzeit 24 Amtssprachen¹ (und zahlreiche Regional- und Minderheitensprachen), wobei diese Zahl mit möglicherweise bevorstehenden Erweiterungen der EU noch weiter steigen wird.² Zu einer effizienten Bewältigung der Aufgaben beschränkt man sich allerdings in den Organen bzw. Institutionen selbst im Rahmen eines kompakten „Sprachenregimes“ auf eine reduzierte Anzahl an faktischen Arbeitssprachen.³ Die aus der Vielzahl der in der EU gesprochenen Sprachen resultierende Pluralität führt dazu, dass die EU der Sprachenproblematik ein eigenes Politikfeld widmet. Entsprechend heißt es in Artikel 22 der Charta der Grundrechte der EU: „Die Union achtet die Vielfalt der Kulturen, Religionen und Sprachen.“⁴ Dies gilt als Dreh- und Angelpunkt der EU-Sprachenpolitik. Der Grundsatz „Muttersprache plus zwei“ verkörpert eine substanzielle Komponente der Fremdsprachenpolitik in der EU und ist in den größeren Rahmen der Kultur- und Bildungspolitik eingebettet. Dieses vielzitierte „Barcelona-Prinzip“ erhielt seine Bezeichnung – wie es in Abschnitt 3 ausführlich zu sehen sein wird – nach dem Ort der entsprechenden Tagung des Rates der EU.

Der vorliegende Beitrag wendet sich speziell der deklarierten Mehrsprachigkeitsstrategie der EU mit Fokus auf das Barcelona-Prinzip zu. In diesem Kontext soll sein Hauptteil eine vor allem fremdsprachen-, aber auch bildungspolitische Analyse von Redetexten der bisherigen deutschen Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB (Amtsperiode: 22.11.2005 bis 14.02.2013), unter dem gegebenen Aspekt bieten. Ziel ist es, herauszuarbeiten, ob sie

¹ In alphabetischer Reihenfolge sind dies Bulgarisch, Dänisch, Deutsch, Englisch, Estnisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Irisch, Italienisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Maltesisch, Niederländisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Schwedisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch und Ungarisch.

² Ausführlichere sprachpolitische Auskünfte findet man seitens der Forschung in Nißl (2011: 18 ff.) und seitens der EU unter http://europa.eu/pol/mult/index_de.htm; Stand: 14.09.2013.

³ Das sind meist Englisch, Französisch und Deutsch.

⁴ Siehe http://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text_de.pdf#page=13; Stand: 29.09.2013.

als Bildungsministerin das Prinzip „Muttersprache plus zwei“ thematisierte und auf welche Weise sie damit umging. Es wird zu klären sein, wie Schavan das Thema der EU-Mehrsprachigkeit behandelte und ob sie die einschlägigen Initiativen der Union verfolgte oder z. T. auch andere – eigene – Ansätze vertrat. Demzufolge will der Aufsatz aufzeigen, auf welche Weise Zielvorgaben, Inhaltsstrukturen und Verwirklichungsmodi der von der Union gewünschten Dreisprachigkeit ihrer Bürger(innen) in den Ansprachen Schavans eine Rolle spielten und wie sie von ihr reflektiert bzw. kommentiert wurden. Schließlich soll zur Erforschung der politischen Kommunikation⁵ ein empirischer Beitrag geleistet werden.

Während der Amtszeit von Schavan hatte Deutschland in den ersten sechs Monaten des Jahres 2007 die EU-Ratspräsidentschaft inne, sodass Schavan auch amtierende Präsidentin des Rates der EU war, was unserer Untersuchung eine besondere Relevanz verleiht.

‘Mehrsprachigkeit’ stellt einen derzeit populären und zugleich in hohem Maße schillernden Begriff dar. Sie wird verwendet u.a. in Bezug auf (a) gleichzeitiges Vorhandensein mehrerer Sprachkollektive in einem geographischen bzw. politischen Areal, (b) die politische Entscheidung einer Institution oder Organisation, in mehr als einer Sprache zu arbeiten und (c) die Fähigkeit einer Person, in mehr als einer Sprache zu kommunizieren. Für unser Untersuchungsziel beleuchten wir diese letztgenannte Ebene.⁶ Für die vorliegenden Betrachtungen wird das Kulturphänomen ‘Mehrsprachigkeit’ in Anlehnung an den gegenwärtigen Forschungsdiskurs (vgl. Oksaar 2003: 31 und Földes 2005: 11) wie folgt ausgelegt: Fähigkeit eines Individuums, zwei oder mehr Sprachen als Ausdrucks- und Kommunikationsmittel zu verwenden und von einer Sprache in die andere zu wechseln, wenn die Situation es erfordert.

2. Themenumfeld: Mehrsprachigkeitsstrategie als Fremdsprachenpolitik der EU für Schulen

Schulfremdsprachenpolitik verkörpert in der EU seit längerem ein großes Thema.

„Die EU-Mehrsprachigkeitspolitik verfolgt u.a. das Ziel, dass alle EU-Bürgerinnen und -Bürger zusätzlich zu ihrer Muttersprache zwei Fremdsprachen sprechen. Dies könnte am wirksamsten erreicht werden, indem Kinder bereits von klein auf an zwei Fremdsprachen herangeführt werden. Nach wissenschaftlichen Erkenntnissen wird dadurch der Fremdspracherwerb beschleunigt und sogar die muttersprachliche Kompetenz verbessert.“ (http://europa.eu/pol/mult/index_de.htm; Stand: 11.09.2013).

Das Interesse der EU an der Fremdsprachenkompetenz ihrer Bürger(innen) ist bereits ab den 1970er Jahren nachweisbar.⁷ So entwarfen 1976 der Rat und die Bildungsminister das Idealbild, dass die Europäer(innen) mindestens eine gemeinsame Fremdsprache lernen sollten. Acht Jahre später fand man in einer Entschliebung bereits den Unterricht in mindestens zwei Fremdsprachen als Bildungsziel vor. 1987 führte dazu die da-

⁵ Vgl. zum Begriff bzw. zur Terminologie Sarcinelli (2009: 17 ff.) und zum Themenfeld Semetko/Scammel (2012).

⁶ Von Seiten der aktuellen Fachwissenschaft verwies beispielsweise Kruse (2012: 20) auf folgende terminologische Abgrenzung: „Während Mehrsprachigkeit eine individuelle Eigenschaft bezeichnet, wird Vielsprachigkeit zur Beschreibung von Gesellschaften verwendet“. Er dokumentiert zudem, dass hierbei die Forschungsmeinungen deutlich auseinander gehen und auch die EU keine klare Definition vorgibt, was mitunter problematisch ist (vgl. Kruse 2012: 20–30).

⁷ Vgl. zu den geschichtlichen Hintergründen Rindler Schjerve (2011), für eine detaillierte Übersicht über die Rechtsakte und Beschlüsse der EU zur angestrebten Dreisprachigkeit insbesondere in der Periode 1974–2011 siehe Nißl (2011: 60–71) und Kruse (2012: 52–65).

malige EG das sog. Erasmus- und 1989 das Lingua-Programm ein, beides Förderprogramme zum Mehrsprachigkeitserwerb, die 1995 in das Sokrates-Programm integriert wurden, welches sich ebenfalls auf die Förderung des Fremdsprachenunterrichts richtete. Im selben Jahr forderten sowohl Rat als auch Kommission als eigentliche Ideenschmiede der Sprachenpolitik Europas, dass alle EU-Bürger(innen) künftig zusätzlich zu ihrer Muttersprache Unterricht in mindestens zwei Fremdsprachen erhalten sollten. Im Jahr 2001 fand unter Zusammenarbeit der EU und des Europarates das „Europäische Jahr der Sprachen“ statt, das auf die Sensibilisierung für andere Sprachen und Kulturen abzielte. Es folgten u. a. die Konferenz von Barcelona 2002 und der sog. Aktionsplan 2004–2006 (vgl. Rindler Schjerve 2011: 147 ff.).

„Das Thema Mehrsprachigkeit etabliert sich erst ab der Jahrtausendwende als zentraler Politikbereich. [...] Als Politikziel bedeutet sie [...] auch das Management und die Nutzung der Sprachenvielfalt im Hinblick auf die voranschreitende wirtschaftliche und soziokulturelle Integration der EU. Ab Barcelona 2002 wird Mehrsprachigkeit Schritt für Schritt zu einem Politikbereich ausgebaut mit dem erklärten Ziel, über forciertes Sprachenden Ausbau der Wissensgesellschaft und die Integration des Marktes voranzutreiben wie auch den Wohlstand, den sozialen Zusammenhalt und das interkulturelle Verständnis in der Gesellschaft zu fördern“ (Rindler Schjerve 2011: 154 f.).

Der Aktionsplan 2004–2006 zur Förderung des Sprachenlernens und der Sprachenvielfalt konnte schon direkten Bezug nehmen auf die Konferenz von Barcelona und die dort erhobene Forderung (vgl. Kruse 2012: 74 und Abschnitt 3 des vorliegenden Aufsatzes). Die Kommission sieht darin vor, in drei Bereichen Maßnahmen zu ergreifen: lebenslanges Sprachenlernen, Verbesserung des Sprachunterrichts und Schaffung eines sprachenfreundlicheren Umfelds (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 7). Es heißt:

„Fremdsprachenkenntnisse gehören zu den Kernkompetenzen, die jeder Bürger benötigt für Ausbildung, Beschäftigung, kulturellen Austausch und persönliche Entfaltung; Sprachenlernen ist eine lebenslange Tätigkeit“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 8).

Aus diesem Grund griff die Kommission die Forderung des Rates in Barcelona auf, dass alle EU-Bürger(innen) von klein auf neben ihrer Muttersprache in mindestens zwei Fremdsprachen unterrichtet werden sollen (siehe ausführlicher Abschnitt 3). Dazu bedarf es eines diversifizierten Sprachangebots, damit nicht alle dieselbe Sprache erlernen. Es muss genug Lehrpersonal mit spezieller Ausbildung zur Verfügung stehen sowie für die richtigen Lehrmaterialien gesorgt sein (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 8). Eine wichtige Rolle spielt dabei die Werteerziehung:

„Schüler, die früh mit dem Lernen beginnen, werden sich ihrer eigenen kulturellen Werte und Einflüsse bewusst und lernen andere Kulturen schätzen, werden anderen gegenüber offener und interessierter“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 8).

Das lebenslange Lernen von Fremdsprachen soll sich in der Sekundarstufe fortsetzen.

„Die Mitgliedsstaaten sind sich einig, dass die Schüler mindestens zwei Fremdsprachen beherrschen sollten, wobei die Betonung auf effektiven kommunikativen Fähigkeiten liegt: eher aktive Beherrschung als passive Kenntnisse. Das Ziel ist nicht die Gewandtheit eines Muttersprachlers, sondern ein angemessenes Niveau beim Lesen, Verstehen, Schreiben und Sprechen zweier Fremdsprachen, ebenso interkulturelle Kompetenzen und die Fähigkeit, Sprachen zu erlernen – mit Hilfe eines Leh-

ners oder selbständig“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 8).

Weiterhin soll es den Studierenden im akademischen Betrieb ermöglicht werden, in den jeweiligen Einrichtungen Sprachen zu lernen oder ein Semester im Ausland zu verbringen, Erwachsenen sollen Möglichkeiten wie beispielsweise Städtepartnerschaften zum Spracherwerb zur Verfügung stehen und für Lernende mit besonderen Bedürfnissen sollen neue Konzepte erarbeitet werden. Insgesamt geht es um eine breite Sprachenpalette, bei der sowohl weniger als auch weit verbreitete Sprachen zur Auswahl stehen (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 9–10). Zur Verbesserung des Sprachunterrichts werden vor allem eine gute und auf die speziellen Bedürfnisse der Lernenden angepasste pädagogisch-didaktische Ausbildung der Sprachlehrer(innen) gefordert. Im Unterricht soll der Kontakt mit Schüler(inne)n aus anderen Ländern die Lernenden voranbringen (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 10–13). Den dritten Bereich bildet die Schaffung eines sprachenfreundlicheren Umfelds.

„Die Europäische Kommission ist der Ansicht, dass die zentralen Aktionsbereiche auf europäischer Ebene hier folgende sind: Förderung eines integrativen Ansatzes für Fremdsprachen, Schaffung sprachenfreundlicherer Gemeinschaften und Verbesserung des Sprachlernangebots und seiner Inanspruchnahme“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003: 13).

Kruse (2012: 70) nennt acht EU-Leitdokumente, die sich schwerpunktmäßig der Multilingualitätspolitik widmen, während Nißl (2011: 150 ff.) die Implementierung der Mehrsprachigkeitsvorstellungen zusammenfasst. Aufgrund dessen kann man feststellen, dass mehrere dieser rechtlichen Regelwerke den Geist des Barcelona-Prinzips andeuten bzw. schon widerspiegeln.

In der „Entschließung des Rates vom 31. März 1995 betreffend die qualitative Verbesserung und Diversifizierung des Erwerbs von Fremdsprachenkenntnissen und des Fremdsprachenunterrichts in den Bildungssystemen der Europäischen Union“⁸ wurde expliziert, dass bereits seit 1976 ein Aktionsprogramm zur Förderung des Fremdsprachenunterrichts existiere und auch Erfolge zeige. Dies bestätige den Rat darin, die Vermittlung verschiedener Sprachen zu einer der vordringlichsten Aufgaben des Bildungswesens zu machen. Von daher verlangte der Rat, dass

„durch geeignete Maßnahmen die qualitative Verbesserung der Kenntnis der Sprachen der Europäischen Union in den Bildungssystemen gefördert werden muß, um die Kommunikationsfähigkeit in der Europäischen Union zu entwickeln und eine möglichst weitgehende Verbreitung der Sprachen und Kulturen aller Mitgliedsstaaten zu gewährleisten;“

„Anreize gegeben werden müssen, um den Sprachenunterricht in den Mitgliedsstaaten zu diversifizieren, und zwar so, daß den Schülern und Studenten die Möglichkeit gegeben wird, im Verlauf ihrer Schulzeit bzw. ihres Studiums sprachliche Kompetenzen in mehreren Sprachen der Europäischen Union zu erlangen“ (Rat der Europäischen Union 1995).

Die „Entschließung des Rates vom 16. Dezember 1997 über die frühzeitige Vermittlung der Sprachen der Europäischen Union“ wies einerseits die Mitgliedsstaaten an, sich für die Vermittlung von Fremdsprachen in bestmöglichem Rahmen einzusetzen und andererseits die Kommission, die einzelnen Länder bei den dafür nötigen Maßnahmen zu unterstützen. Bei der Erläuterung der Gründe kommt an drei Stellen explizit das Ziel des Erlernens von zwei Fremdsprachen zum Tragen:

„(7) In den Schlußfolgerungen des Rates und der im Rat vereinten Minister für das Bildungswesen vom 4. Juni 1984 kamen die Mitgliedsstaaten überein, alle geeigneten Maßnahmen zu fördern, damit so viele Schüler wie möglich während ihrer Pflichtschulzeit praktische Kenntnisse in zwei Fremdsprachen erlangen.

(8) In der Entschließung des Rates vom 31. März 1995 wird die Entwicklung und die Vervollkommnung der Sprachkompetenz der Bürger in den Vordergrund gerückt und betont, daß den Schülern generell die Möglichkeit geboten werden sollte, zwei Fremdsprachen aus der Union zu lernen [...].

(9) Die Kommission [...] tritt für die effektive Beherrschung von drei Sprachen der Union ein. (Rat der Europäischen Union 1997)“.

In der „Entschließung des Rates vom 14. Februar 2002 zur Förderung der Sprachenvielfalt und des Erwerbs von Sprachkenntnissen im Rahmen der Umsetzung der Ziele des Europäischen Jahres der Sprachen 2001“ werden die EU-Mitgliedsstaaten ersucht,

„die ihnen als geeignet erscheinenden Maßnahmen zu ergreifen, damit die Schüler, soweit möglich, neben der Muttersprache zwei oder gegebenenfalls auch mehr Fremdsprachen erlernen können, und das Erlernen von Fremdsprachen durch andere Personen im Rahmen des lebensbegleitenden Lernens zu fördern, wobei die unterschiedlichen Bedürfnisse der Zielgruppe und die Notwendigkeit eines gleichberechtigten Zugangs zu den Lehrangeboten zu berücksichtigen sind. Zur Förderung der europaweiten Zusammenarbeit und Mobilität sollte das Lehrangebot für Sprachen möglichst breit gefächert sein und die Sprachen der Nachbarländer und/oder -regionen beinhalten“ (Rat der Europäischen Union 2002/1).

Hier wird bereits festgehalten, dass Sprachen für den interkulturellen Dialog sowie die Mobilität der Bürger(innen) grundlegend sind. Auch wird darauf hingewiesen, dass Fremdsprachen so in den Bildungsplan zu integrieren sind, dass jeder auf ein auf seine Bedürfnisse angepasstes Angebot zurückgreifen kann.

In der Nach-Barcelona-Periode wird in einem weiteren zentralen Dokument, der „Entschließung des Rates vom 21. November 2008 zu einer europäischen Strategie für Mehrsprachigkeit“ ausgeführt, dass „Mehrsprachigkeit [...] soziale, kulturelle, wirtschaftliche und damit auch bildungspolitische Aspekte umfasst“ (Rat der Europäischen Union 2008) und betont, wie wichtig deren Förderung ist. Wesentliche Punkte sind auch, dass

„die sprachliche und kulturelle Vielfalt ein wesentlicher Bestandteil der europäischen Identität; und für Europa zugleich ein gemeinsames Erbe, ein Reichtum, eine Herausforderung und ein Trumpf ist; [...]

die Mehrsprachigkeit zur Entwicklung von Kreativität beiträgt, indem sie Zugang zu anderen Denkweisen, Weltanschauungen und Ausdrucksformen ermöglicht“ (Rat der Europäischen Union 2008).

Aus diesen Gründen wurden die EU-Mitgliedsstaaten sowie die Kommission ersucht, für eine Förderung der Mehrsprachigkeit, des lebenslangen Sprachenlernens, des interkulturellen Dialogs sowie der weltweiten Verbreitung der EU-Sprachen einzutreten. Im Zusammenhang mit dem lebenslangen Lernen wurde erneut ausdrücklich das Barcelona-Prinzip erwähnt: Es soll den Bürger(inne)n von Kindesalter bis zum Beruf und zur Hochschule ein großes Sprachlernangebot zur Verfügung stehen, „[...] das sie zwecks Integration in die Wissensgesellschaft in die Lage versetzt, mindestens zwei Fremdsprachen zu beherrschen;“ (Rat der Europäischen Union: 2008). Des Weiteren steht im Mittelpunkt, dass die Mehrsprachigkeit sowohl der Wirtschaft der EU als auch der Mobilität der Bürger(innen) und deren beruflicher Kompetenz zuträglich ist.

⁸ Siehe http://europa.eu/pol/mult/index_de.htm; Stand: 27.09.2013.

Entsprechend wird die Kommission ersucht, die Mitgliedsstaaten bei all ihren dahingehenden Bemühungen zu unterstützen und den Institutionen sowie den Bürger(inne)n einen regen Austausch zu ermöglichen, beispielsweise durch die Verbreitung aller relevanten Informationen in allen Amtssprachen der EU (Rat der Europäischen Union 2008).

3. Gegenstandsbereich: Das Barcelona-Prinzip

3.1. Die Konferenz in Barcelona am 15. und 16. März 2002

Bei diesem Zusammentreffen des Europäischen Rates 2002 handelt es sich um die zweite der jährlichen Frühjahrstagungen der Staats- und Regierungschefs zur Lage der Union im Wirtschafts-, Sozial- und Umweltbereich. In den Schlussfolgerungen des Vorsitzes findet man in Teil I unter den vorrangigen Maßnahmen für eine wettbewerbsfähige, wissensbasierte Wirtschaft unter dem Punkt „Bildung“ folgende Zielsetzung:

„Verbesserung der Aneignung von Grundkenntnissen, insbesondere durch Fremdsprachenunterricht in mindestens zwei Sprachen vom jüngsten Kindesalter an (Erstellung eines Sprachkenntnis-Indikators im Jahre 2003) und durch Ausbau der digitalen Kompetenz (generelle Einführung einer Bescheinigung über Internet- und Computer-Kenntnisse für Schüler weiterführender Schulen)“ (Rat der Europäischen Union 2002/2: 19).

3.2. Ziele und Inhalte des Barcelona-Prinzips

Die EU strebt mit der Forcierung des Fremdsprachenunterrichts verschiedene Ziele an. Es ist von bildungspolitischen Interesse, da dadurch das berufliche Mobilitätspotenzial erheblich gesteigert wird. Weiterhin soll die kulturelle Vielfalt der Länder – als absolutes Kennzeichen Europas – durch ein gegenseitiges Verständnis, was der Fremdspracherwerb impliziert, gleichzeitig erhalten bleiben sowie erweitert werden, da somit ein fruchtbares Zusammenleben der verschiedenen Staaten und ihrer Bürger(innen) ermöglicht wird. „Generell ist sprachliche Integration einer beliebigen Gemeinschaft dann gegeben, wenn deren Mitglieder – im optimalen Fall: alle ihre Mitglieder – über eine Möglichkeit verfügen, sich gegenseitig zu verständigen“ (Grucza 2003: 19). Darüber hinaus ist die Beherrschung mehrerer Sprachen gleichsam unerlässlich für die Handelsbeziehungen zwischen den jeweiligen Ländern und ihren Unternehmen. Außerdem wird angeführt, dass die Sprachenindustrie zu den sich am schnellsten entwickelnden Wachstumsbranchen zählt (vgl. http://europa.eu/pol/mult/index_de.htm, Stand: 05.09.2013). Der Rat der EU begründet die Relevanz des Fremdspracherwerbs dadurch,

„(1) dass Sprachkenntnisse eine der notwendigen Grundfertigkeiten sind, die jeder Bürger erwerben muss, um sich erfolgreich an der europäischen Wissensgesellschaft zu beteiligen, und die somit sowohl die Integration in die Gesellschaft als auch den sozialen Zusammenhalt fördern; gründliche Kenntnisse der eigenen Muttersprache(n) können das Erlernen von Fremdsprachen erleichtern;

(2) dass Sprachkenntnisse sowohl im Rahmen der Bildung als auch zu beruflichen Zwecken und aus kulturellen und persönlichen Gründen eine wichtige Rolle bei der Förderung der Mobilität spielen;

(3) dass Sprachkenntnisse angesichts der EU-Erweiterung auch dem Zusammenhalt in Europa zuträglich sind;

(4) dass alle Sprachen Europas den gleichen kulturellen Wert und die gleiche kulturelle Würde haben und ein integraler Bestandteil der europäischen Kultur und Zivilisation sind“ (Rat der Europäischen Union 2002/1).

Mithin soll Europa – statt der häufig vorgeschlagenen einzigen Sprache als Lingua franca⁹ – weiterhin aus vielen ver-

schiedenen Sprachen bestehen. Wie Krumm (2011: 100) akzentuiert: „Wenn wir akzeptieren, dass jede Sprache uns die Welt aus einer anderen Perspektive zeigt, uns andere Sprach- und Kulturräume erschließt, uns erlaubt, unter die Oberfläche der alles überdeckenden Einheitsprache zu blicken, dann wird gleichzeitig deutlich, dass eine Weltsprache den Blick nicht ausweitet, sondern einschränkt“. Die Orientierung in Richtung einer potenziellen Dreisprachigkeit lässt sich nicht zuletzt dadurch begründen, dass bei nur einer zu erlernenden Sprache die Wahrscheinlichkeit sehr hoch ist, dass dies fast automatisch die heutige Universalsprache Englisch wäre (vgl. Ammon 2012: 589), was auf längere Sicht zu einer nicht wünschenswerten globalen Vorherrschaft des Englischen führen könnte. „Ohne entwickelte Mehrsprachigkeit wird kein Land die Herausforderungen der Globalisierung und Heterogenität bewältigen. Mehrsprachigkeit beseitigt diese Probleme nicht, aber sie übt die Menschen in den Umgang mit Vielfalt und Verschiedenheit ein und stellt Wissen über Unterschiede und den Umgang mit ihnen bereit“ – konstatiert Krumm (2011: 103). Die Union gibt bezüglich der Dreisprachigkeitserwartung nicht vor, welche Sprachen zusätzlich zur Muttersprache erlernt werden sollen; Kruse (2012: 96) kommt nach Auswertung relevanter EU-Dokumente zu dem Schluss, dass vor allem die Amts- und Arbeitssprachen der Union vorgesehen sind. Wie Weber (2007: 84) resümiert:

„Die Betrachtung der Sprachensituation zeigt eine ambivalente Entwicklung. So nimmt zwar Englisch auf Kosten einer Zwei- und Mehrsprachigkeit für die funktionale Sprachverwendung zu, doch gleichzeitig besinnen sich Menschen als Gegenreaktion auf die Globalisierung auf ihre regionalen Sprachen. So kann es für einen Bürger von Nutzen sein, einerseits für seine Persönlichkeitsentwicklung die Regionalsprache Ladinisch zu lernen, und andererseits gleichzeitig Deutsch und Englisch zu erlernen, weil diese Sprachen für seine berufliche Karriere von Bedeutung sind. Nutzen und Unnutzen von Sprachen für Menschen sind damit relativ [...]“.

Daher wären spezifische Vorgaben der Union auch kaum vertretbar und die Forderung nach der Dreisprachigkeit wird auf die einfache Formel „Muttersprache plus zwei“ gebracht, ohne die „zwei“ näher zu definieren.

3.4. Stand der Umsetzung des Barcelona-Prinzips im Hinblick auf die Fremdsprachenkompetenz der Europäer(innen)

Die tatsächlichen Fremdsprachenkenntnisse der EU-Bürger(innen) gehen aus mehreren statistische Übersichten hervor; an dieser Stelle sollen zwei herangezogen werden: Die Europäische Erhebung zur Fremdsprachenkompetenz und die Eurobarometer-Umfrage aus dem Jahr 2012.¹⁰ Hinsichtlich

¹⁰ Die Europäische Erhebung zur Fremdsprachenkompetenz hat die Aufgabe, gleichzeitig die Sprachenkompetenz der EU-Bürger(innen) statistisch zu erheben sowie auch erfolgreiche Lehrmethoden darzustellen. Die Haupterhebung fand 2011 in vierzehn europäischen Ländern statt. Es wurden 54.000 Schüler(innen) hinsichtlich des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen getestet. „In jedem Bildungssystem wurden von den folgenden fünf Sprachen jeweils die beiden Sprachen getestet, die dort am häufigsten gelehrt werden (die sogenannte erste und zweite Fremdsprache): Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch und Spanisch. Alle teilnehmenden Schüler wurden in nur einer Sprache getestet“ (Europäische Kommission 2012: 4). Für weitere Informationen vgl. ebd., S. 1–5.

Die Eurobarometer-Umfrage wird regelmäßig von der Dienststelle der Europäischen Kommission ausgerichtet. Beim Thema „Die Europäer und ihre Sprachen“ sind Informationen und Meinungen über Sprachkenntnisse und Spracherwerb der EU-Bürger(innen) enthalten. Die genannte Umfrage wurde 2012 mit etwa 27.000 Personen aus allen zu diesem Zeitpunkt aktuellen EU-Ländern durchgeführt. Quelle: http://ec.europa.eu/languages/languages-of-europe/eurobarometer-survey_de.htm; Stand: 11.09.2013.

⁹ Siehe zu diesem Thema die Problemübersicht von Nißl (2011: 114 ff.).

des Barcelona-Prinzips ist vor allem das Ergebnis der zweiten Umfrage interessant: „Nahezu drei Viertel der Befragten (72%) befrworten die von der EU vertretene Absicht, dass jeder mindestens zwei Fremdsprachen lernen sollte. Nach Meinung von 77% sollte die Förderung von Sprachkenntnissen politische Priorität genießen.“¹¹ 98% der Befragten geben an, dass sie Fremdsprachenkenntnisse mit Blick auf die Zukunft ihrer Kinder für wichtig erachten.¹² Dem stehen die Ergebnisse der ESLC entgegen, nach denen die Sprachkompetenz der Schüler(innen) in der ersten und zweiten Fremdsprache auf eher geringem Niveau steht, eine selbstständige Sprachverwendung erreichen nur 42% in der ersten Fremdsprache, in der zweiten sind es nur noch 25% (Europäische Kommission 2012: 6). Ferner zeigen sich in den unterschiedlichen Ländern zum Teil beträchtliche Differenzen im Fremdsprachenkönnen, was darauf schließen lässt, dass diese vom jeweiligen Bildungssystem abhängig sind (Europäische Kommission 2012: 8). In der Zusammenfassung findet sich folgender Satz: „Im Allgemeinen geben die Schüler an, eher früh mit dem Fremdsprachenlernen zu beginnen (vor oder in der Grundschule) und die meisten lernen zwei Fremdsprachen“ (Europäische Kommission 2012: 14). Daraus kann man ablesen, dass zumindest versucht wird, das Barcelona-Abkommen umzusetzen, wenn auch die Ergebnisse – die Kompetenzen in den Fremdsprachen – noch nicht zufriedenstellend ausfallen. Auch das gewünschte Lernen von Kindesalter an scheint häufig praktiziert zu werden, wohingegen der Bericht erkennen lässt, dass der internationale Austausch bei den Schulen noch in den Kinderschuhen steckt (Europäische Kommission 2012: 15).

4. Das Barcelona-Prinzip in den Redetexten von Annette Schavan

Im Folgenden soll – der in Abschnitt 1 ausgeführten Zielsetzung entsprechend – untersucht werden, ob und wie das Barcelona-Prinzip in ausgewählten Redetexten der deutschen Bundesministerin für Bildung und Forschung Annette Schavan vorkommt.¹³

4.1. Materialgrundlage

Als empirische Basis für unsere Untersuchung dienen Redetexte von Annette Schavan, die als pdf-Dokumente auf der Homepage des deutschen Bundesministeriums für Bildung und Forschung¹⁴ zur Verfügung stehen. Zu beachten ist dabei folgender Hinweis: „Auf dieser Seite werden Ihnen die Redetexte der Leitung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung angeboten. Dabei handelt es sich um die jeweilige zur Veröffentlichung freigegebene schriftliche Fassung, von der der mündliche Vortrag mehr oder weniger deutlich abgewichen sein kann“ (<http://www.bmbf.de/de/1465.php>, Stand: 11.09.2013). Wählt man im Suchfilter unter „Leitung“ den Namen „Annette Schavan“ aus, reduziert sich die Anzahl der vorhandenen Reden auf 310 Treffer. Sucht man nun mit dem Stichwort „Sprach*“ findet man fünf Ergebnisse. Die Suche nach „Barcelona“, „Mehrsprach*“ oder „Vielsprach*“ ergibt keine Treffer, wohingegen unter dem Stichwort „Europ*“ 30 Reden erscheinen. Bei allen Suchvorgängen wird jeweils das Datum nicht eingeschränkt. Es zeigt sich, dass nur Redetexte angezeigt werden,

die im Titel „sprach*“ oder „europ*“ beinhalten. Gibt man deswegen zur Überprüfung des Inhalts bei Google die Stichwörter „Muttersprach* Rede Annette Schavan“ ein, stößt man auf der ersten Ergebnisseite auf drei weitere Reden, von denen zwei für unsere Analyse relevant erscheinen und deshalb mit einbezogen werden.¹⁵ Da eine der Reden doppelt erscheint, ergibt sich am Ende ein Korpus von 36 Redetexten, die die Grundlage für nachfolgende Betrachtungen bilden. Zwei davon liegen jeweils in deutscher und englischer Sprache vor, weswegen sich die Anzahl inhaltlich auf 34 minimiert. Im Anhang des Beitrags befindet sich eine chronologisch geordnete Auflistung des Korpus, in der die Texte für die Zitation nummeriert wurden. Aufgrund der Präsidentschaft Deutschlands im Rat der EU handelt es sich vorwiegend um Ansprachen Schavans aus dem Jahr 2007. Im Folgenden wird keine begriffliche Unterscheidung zwischen Redetext, Rede und Ansprache getroffen. Bezugsobjekt ist immer der im Korpus vorliegende Text.

4.2. Bezugnahme auf Bestrebungen der EU-Mehrsprachigkeitspolitik

Es fällt auf, dass Annette Schavan in den Reden häufig Bezug auf die Anliegen der EU-Mehrsprachigkeitsstrategie nimmt, ohne darauf einzugehen, inwiefern die Beherrschung von Fremdsprachen für eben diese Anliegen relevant ist. Vielmehr bezieht sie sich in verschiedenen Kontexten auf Hintergründe und gesellschaftliche sowie politische Ziele, die die Union mit dem Barcelona-Abkommen vorhat.

Es sei diesem Abschnitt ein Zitat aus dem Korpus vorangestellt, in dem sich Schavan doch zum Kulturphänomen ‘Sprache’ äußert:

„Sie [d.h. die Sprachen] sind mehr als ein Instrument, um Informationen weiterzugeben. Sprache kann gestalten, Sprache verbindet Menschen und Kulturen. Sprache gibt nicht nur Inhalte weiter, sondern ist verbunden mit der Fähigkeit, Inhalte zu erklären. Sprache ist Rede, aber auch Mimik und Gestik, Musik und Tanz, Komposition und Farbe. Ob die Sprache der Wörter oder die Sprache der Künste: In allen Sprachen gibt es einen Wortschatz, eine Grammatik, eine Tradition und auch deren Weiterentwicklung“ (5. Rede: 3).

4.2.1. Mobilität der EU-Bürger

Die von den Unionspolitiker(inne)n geforderte Mobilität aller EU-Bürger(innen), die schließlich aus dem Erlernen von Fremdsprachen resultieren soll, spricht auch Schavan in ihren Reden häufig an, z.B.: „Eine wirkliche europäische Wissenschaftselite muss mobil sein. [...] Wissenschaft braucht den Kontakt zu anderen, den Austausch über Lösungsansätze und neue Eindrücke, aus denen Ideen erwachsen können“ (18. Rede: 1), denn zum Ausbau der EU als Lern- und Bildungsraum seien Mobilitätsmöglichkeiten der Bürger(innen) unerlässlich. „Mobilität ist die Voraussetzung für künftige Generationen, europäische Chancen wahrnehmen zu können“ (20. Rede: 1). Dies habe eine große Bedeutung für Ausbildung und Beruf. In diesem Zusammenhang gerät bei Schavan das Programm für lebenslanges Lernen (vgl. 20. Rede: 3) ins Blickfeld. Sie plädiert für Ausbildung im Ausland und internationalen Austausch sowie einen europäischen Qualifikationsrahmen (vgl. 20. Rede: 4), womit sie voll mit den Vorsätzen der EU-Mehrsprachig-

¹¹ http://ec.europa.eu/languages/languages-of-europe/eurobarometer-survey_de.htm; Stand: 11.09.2013.

¹² http://ec.europa.eu/languages/languages-of-europe/eurobarometer-survey_de.htm; Stand: 11.09.2013.

¹³ Zur Zeit der Entstehung des vorliegenden Beitrags ist Schavan bereits von ihrem Amt zurückgetreten, jedoch wird sie in unserem Text nicht etwa als „ehemalige“ Bundesministerin betitelt, da die Redetexte aus ihrer Amtszeit stammen.

¹⁴ <http://www.bmbf.de/>; Stand: 11.09.2013.

¹⁵ Treffer, die nicht als pdf-Datei vorhanden sind, sollen dabei keine Berücksichtigung finden. Eine Laudatio wird aufgrund von Irrelevanz ebenfalls nicht mit einbezogen. Die Rede zur 2. Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“ wird nicht von der Internetseite zitiert, die man bei den Google-Ergebnissen findet, sondern zwecks Einheitlichkeit mit dem anderen Material von der Internetseite des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, da sie dort auch zur Verfügung steht.

keitspolitik konform geht. Weist doch die Kommission darauf hin, dass „eines der wichtigsten strategischen Ziele der EU im Bereich der allgemeinen und beruflichen Bildung darin besteht, allen Menschen, einschließlich benachteiligter Gruppen, einen möglichst ungehinderten Zugang zur Mobilität zu bieten und die verbleibenden Mobilitätshemmnisse abzubauen“ (Rat der Europäischen Union 2011). Zur europaweiten Verbesserung von Bildung und Forschung gehört es, dass die Beteiligten in verschiedenen Sprachen kommunizieren können. Was Schavan hier aus deutscher Sicht herausstellt, gilt in gleichem Maße für alle EU-Mitgliedsländer. Deshalb wünscht sich die Union von jeder Bürgerin/jedem Bürger eine Sprachenkompetenz nach dem Prinzip „Muttersprache plus zwei“. Schavan erwähnt zwar die fremdsprachliche Handlungsfähigkeit als Mittel zur Erleichterung der Mobilität nicht direkt, jedoch erklärt sie in ihren Reden anschaulich, weswegen eben diese Mobilität so wichtig für Europa ist. Schavan bezieht sich auf das Programm für lebenslanges Lernen, welches ja einen Beitrag zur Mobilität der Bürger(innen) leisten soll, und dabei wiederum erheblich die Fremdsprachenkenntnisse der Bürger(innen) begünstigt. Da es keine Lingua franca in der Union gibt und eine europäische Wissensgesellschaft ohne sprachlichen Austausch nicht auskommt, hängt das Wunschbild eines europäischen Wissenschaftsraums unabwendbar mit dem Sprach Austausch und somit der Förderung des Fremdspracherwerbs der einzelnen Bürger(innen) zusammen. Schavan fordert daher eine Erhöhung der Mobilität innerhalb und außerhalb der EU im Hinblick auf Globalisierung und Wettbewerbsfähigkeit (6. Rede: 2). Dem Bologna-Abkommen steht sie unter diesem Aspekt positiv gegenüber, wohingegen sie im Bereich der beruflichen Bildung noch Verbesserungsbedarf sieht:

„Im Rahmen des Bologna-Prozesses wurde bereits erfolgreich ein Europäisches System zur Anrechnung von Studienleistungen (ECTS) für die Hochschulbildung entwickelt, um die Mobilität der Studierenden zu erhöhen. Bei der beruflichen Bildung sollten wir nun diesem guten Beispiel folgen und entsprechend ein Kreditpunktesystem für die berufliche Bildung kreieren. Es ist allgemeiner Konsens, dass Transparenz, Vergleichbarkeit, Übertragbarkeit und Anerkennung von Fähigkeiten und Qualifikationen zwischen verschiedenen Ländern und verschiedenen Ebenen gefördert werden müssen. Das wurde auch im Rahmen des Kopenhagen-Prozesses der allgemeinen und beruflichen Bildung anerkannt, der parallel zum Bologna-Prozess stattfindet. Ein wichtiges Thema in diesem Kontext ist der Europäische Qualifikationsrahmen. Dieses Instrument fördert nicht nur grenzüberschreitende Transparenz und Mobilität. Die Chance eines Europäischen Qualifikationsrahmens liegt auch darin, eine Übersetzungshilfe anzubieten, die es allen Beteiligten erleichtert, Lernergebnisse auf europäischer und nationaler Ebene einzuordnen und zu vergleichen“ (6. Rede: 4).¹⁶

Wie schon oben angeklungen, spielt das Querschnittsthema Mehrsprachigkeit auch in der Wissenschaft eine Rolle:

„Transparenz, neue strategische Allianzen, Mobilität für Studierende und Wissenschaftler zu schaffen, das sind die Wege, die wir beschritten haben, um den Beitrag von Wissenschaft und Forschung zum Lissabon-Ziel zu leisten“ (16. Rede: 5).

¹⁶ In einer Ansprache zwei Jahre später räumt Schavan jedoch ein, dass auch der Bologna-Prozess noch zu verbessern sei: „Gemeinsam mit den Ländern und den Hochschulen werden wir ein ‘Bologna-Qualitäts- und Mobilitäts-Paket’ schnüren, das die Studienreform voran bringt [sic!] und die Qualität und die Mobilität der Studierenden weiter verbessert. Kernelemente des Paketes sind die Weiterentwicklung der Studieninhalte, die Verbesserung der Lehre sowie die bessere Betreuung und Beratung der Studierenden. Die Anerkennung von Studienleistungen und Hochschulabschlüssen muss national wie international verbessert werden“ (23. Rede: 3).

Schavan tritt – vor allem für die Bereiche der Hochschul- und Berufsbildung – dafür ein, dass die Menschen nicht immer am selben Ort bleiben, sondern sich untereinander austauschen, was ja die EU mit der Forcierung der Fremdsprachenvermittlung unterstützen will. Deswegen betont sie diese Forderung ausdrücklich:

„Wir dürfen nicht nachlassen, die Mobilität junger Menschen zu erhöhen. Mobilität erweitert die Horizonte der einzelnen. Mobilität gibt dem Leben der jungen Menschen gerade im Hinblick auf den Bologna-Prozess eine europäische Perspektive“ (17. Rede: 2).

4.2.2. Stellenwert der Bildung

Wie in Abschnitt 2 dargestellt, sind der EU zufolge Bildungseinrichtungen, vor allem Schulen, nötig, um das Barcelona-Prinzip umsetzen zu können.

Ohne einen Zusammenhang zu den Mehrsprachigkeitsideen der EU oder speziell dem Barcelona-Prinzip herzustellen, führt Schavan in ihren Reden vielfach aus, welche hohe Bedeutung der Bildung beizumessen ist und vor allem auch, welchen Stellenwert diese in der EU besitzt. Sie stellt dar,

„was das Wesentliche an einer europäischen Kultur und einem europäisch geprägten Verständnis von Bildung ist: die herausragende Stellung des Menschen, das Vertrauen in den Menschen und seine Talente, letztlich die großen Bildungstraditionen dieses Kontinents, die eine Rolle für die Entwicklung Europas spielen“ (26. Rede: 1).

Immer wieder unterstreicht sie, dass die Bildung in allen Bereichen eines der elementaren Güter sei und Wissen eine Gemeinschaft erschaffe:

„Bildung vermittelt kulturelle, soziale, ökonomische und politische Chancen zur Teilhabe. Sie ist der Schlüssel für individuelle Lebenschancen und Motor gesellschaftlicher, eben auch europäischer Entwicklung. Bildung hat die Aufgabe, Wissen zu vermitteln, Kompetenzen zu entwickeln, die Urteilskraft des Menschen zu stärken und ihn zur Selbstständigkeit zu befähigen“ (12. Rede: 2).¹⁷

Die Tatsache, dass ab Ende des 18. Jahrhunderts nicht mehr Latein, sondern die Nationalsprachen als Wissenschafts- und allgemeine Verständigungssprache dienten, nennt Schavan „die Geburtsstunde eines Verständnisses von Bildung, das die Prozesse individueller Entfaltung und Emanzipation umfasst“ (12. Rede: 4). Daraus geht hervor, dass sie die Sprachenvielfalt als Wert ansieht und gegen eine dominante Verkehrssprache Position bezieht – sei es in der Wissenschaft oder als europäische Gemeinschaftssprache, – da eine solche die Individualität der einzelnen Staaten untergraben würde. Somit folgt sie dem Prinzip, das auch die Mehrsprachigkeitsvorstellungen der EU vertreten. „[E]ine europäische Einheitssprache ist als Symbol der europäischen Einheit sprachpolitisch nicht durchsetzbar, solange für das Gros der EU-Mitgliedsstaaten ihre Nationalsprachen zentrale Symbole nationaler Einheit und Identität darstellen“ – wird auch in der Fachliteratur konstatiert, vgl. Schreiner (2006: 85).

Weiterhin plädiert Schavan für die von der Union favorisierte frühkindliche Bildung (21. Rede: 2–3; 23. Rede: 2):

„[E]ine Förderung in der Zeit vor der Schule legt das Fundament für mehr Chancengerechtigkeit. Sie legt das Fundament für ein besseres Bildungssystem, nimmt Kinder ernst und gibt Kindern mehr Chancen in einem Alter, in dem sie besonders aufnahmebereit sind. Ein früher Einstieg ins Bildungssystem mit Lernen und Leistung darf nicht länger als Gegensatz zu einer glücklichen Kindheit gesehen werden. Di-

¹⁷ Die zunehmende Internationalisierung der Bildung und den daraus erwachsenden Handlungsbedarf führt sie auch an anderen Stellen an, vgl. beispielsweise 8. Rede: 8–9; 12. Rede: 1; 19. Rede: 1; 21. Rede: 2–4.

ese kulturelle Mentalität der Gesellschaft muss sich ändern“ (21. Rede: 3).

Das kommt der Forderung gleich, die der Rat in Barcelona stellt, nur fehlt bei Schavan der Bezug zum Spracherwerb. Des Weiteren spricht sie über den Bologna-Prozess, der einen leichteren internationalen Austausch zwischen Hochschulen ermöglichen soll. Betont wird, dass dabei die „Vielfalt in Europa“ gewahrt werden soll (15. Rede: 1–2). Zu eben dieser Vielfalt zählen doch auch die Sprachen. Die Ziele, die Schavan in Bezug auf die Bildung der EU-Bürger(innen) expliziert, sind nur zu erreichen, wenn beim gegenseitigen Austausch der Sprach-Aspekt nicht zu kurz kommen. Hier lässt sich erneut der Bogen zur europäischen Mehrsprachigkeitspolitik als Querschnittspolitik spannen, da die Bildung und alle dazugehörigen Förderprogramme eng mit ihr verbunden sind:

„Im Ausland zu studieren oder zu arbeiten ist eine der wirksamsten Methoden, um Fremdsprachen zu lernen und mit anderen Kulturen in Kontakt zu kommen. Erasmus-Studierende nannten die Verbesserung ihrer Sprachkenntnisse als wichtigsten Gewinn ihres Auslandsaufenthalts“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2008).

Es bleibt festzustellen, dass sich Schavan klar für die bildungspolitischen Ziele ausspricht, die die EU mit dem Barcelona-Prinzip verfolgt, jedoch in ihren Ansprachen dabei nicht direkt auf den Fremdspracherwerb eingeht. Die einzige Ausnahme bildet diesbezüglich die Rede anlässlich der 2. Internationalen Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“, die deshalb unter 4.3 gesondert behandelt wird.

4.2.3. Pflege der Kultur

In der Passage

„Die Geschichte Europas ist geprägt vom Ringen der Kräfte, von der Auseinandersetzung mit dem Anderen, mit dem Fremden; [...] Europa, so hat es die Bundeskanzlerin in dieser Woche vor dem europäischen Parlament gesagt, ist der Kontinent der Toleranz. Der Kontinent, der wie kaum ein anderer im Laufe seiner Geschichte immer wieder neu den Umgang mit Vielfalt und die Gestaltung von Pluralität lernen musste, ohne sich selbst zu verlieren“ (4. Rede: 1).

verdeutlicht Annette Schavan, dass ein Zusammenwachsen so vieler verschiedener Länder in Europa auf Toleranz – wir würden eher sagen: auf gegenseitigen Respekt – aufbauen muss. Sie verweist auf die gemeinsame Geschichte und stellt heraus, dass es für die Gemeinschaft nötig ist, gegenseitig aufeinander einzugehen, sich mit den Anderen auseinanderzusetzen: „Erweiterung gelingt in dem Maße, in dem Klarheit über kulturelle Identität, über die Kräfte des sozialen und kulturellen Zusammenhalts in Europa herrscht“ (4. Rede: 2). Sprache fungiert als substanzieller Teil der Kultur einer Gemeinschaft, so z. B. eines Landes, was eine Pflege der verschiedenen Sprachen nahelegt. Indessen spielt die Kommunikation zwischen den EU-Staaten aufgrund ihrer gemeinsamen politischen Situation eine Schlüsselrolle und auch die Demokratie verlangt – wie etwa Ammon (2012: 573) anmerkt – eine Verständigung der sprachlich verschiedenen Mitgliedsländer und ihrer Bürger(innen). Diese Tatsache gehört zu den Ausgangspositionen für die EU-Mehrsprachigkeitsentwürfe, da sich die Union durch eine Bandbreite unterschiedlicher sprachlicher Hintergründe kennzeichnet. So betont Schavan, dass ein gegenseitiges kulturelles Verständnis für ein starkes Europa konstitutiv ist. Hierzu spricht sie zwar die Mehrsprachigkeit nicht explizit an, weist jedoch auf die Programme zu deren Förderung hin:

„Mit europäischen Bildungsprogrammen fördern wir Austauschprogramme für Schüler, Auszubildende und Studierende.

Wir wünschen uns, dass junge Leute in Südtirol, Deutschland, Polen, Frankreich, Spanien und in den übrigen Mitgliedsländern der Europäischen Union sich auch als junge Europäer verstehen. Sie sollen Europa als Friedens- und Freiheitsgemeinschaft erfahren. Sie sollen Kenntnisse über Europäische Werte und Europäische Kultur erwerben“ (25. Rede: 2).

Da zur Pflege der Kultur auch die Sprache gehört, thematisiert Schavan erneut einen kardinalen Punkt, der als Orientierungsprinzip für die Mehrsprachigkeitspolitik gilt: Sie erkennt, dass der Erhalt der europäischen Vielfalt auch Anstrengungen bedeutet, dieser aber notwendig sei, denn „[d]ie Union darf nicht von Zentralismus geprägt sein. Kulturelle Vielfalt und die Vielfalt der Sprache und Mentalitäten machen die Stärke Europas aus“ (25. Rede: 10). Hier erwähnt sie ausdrücklich die Sprachen. Der Zusammenhang von Sprache und Kultur leuchtet auch an dieser Stelle ein, denn eine Fremdsprache lässt sich kaum hinreichend aneignen, ohne dass der Lernende mit der Kultur des betreffenden Landes in Berührung kommt (vgl. auch Ammon 2012: 583).

„Jede der in Europa gesprochenen Landes-, Regional-, Minderheiten- und Zuwanderersprachen fügt unserem gemeinsamen kulturellen Hintergrund eine Facette hinzu. Alle sollten daran teilhaben, da so Dialog und gegenseitiger Respekt gefördert werden. [...] Mehrsprachige Menschen spielen eine besonders wichtige Rolle, weil sie als Bindeglieder zwischen verschiedenen Kulturen wirken“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2008).

Wenngleich sich Schavan meist nicht direkt auf die Sprachen bezieht, geht aus dem Kontext hervor, dass diese zur Kultur gehören und nicht verloren gehen dürfen. Das steht im Einklang mit einem der Grundsätze der EU-Mehrsprachigkeitspolitik. Kanonisiert doch Artikel 22 der Charta der Grundrechte der EU: „Die Union achtet die Vielfalt der Kulturen, Religionen und Sprachen.“

4.2.4. Förderung der europäischen Wissensgesellschaft

Eine weitere wesentliche Intention der EU-Mehrsprachigkeitspolitik ist die europäische Wissensgesellschaft. Über diese räsoniert auch Schavan in einem Großteil ihrer Reden,¹⁸ indem sie z. B. formuliert:

„Wir wollen international konkurrenz- und dialogfähig bleiben. Deshalb müssen wir unser Wissenschaftssystem auf Exzellenz, Wettbewerb und Innovation ausrichten und an unseren Hochschulen und Forschungseinrichtungen ein Umfeld schaffen, das Kreativität und Innovation fördert“ (19. Rede: 1).

Sie tritt für die Zusammenarbeit zwischen den Staaten ein, da dadurch Wissen in hohem Maße transferiert und höhere Forschungsleistungen erbracht werden können. Auch nähern sich so Wissenschaft und Wirtschaft immer mehr einander an (vgl. 1. Rede: 1). Dabei ist die gesamteuropäische sog. Lissabon-Strategie zu erwähnen, in die schließlich das sprachpolitische Handlungsfeld einzubetten ist.

„Mit dieser Strategie ist das Ziel verbunden, dass Europa bis zum Jahre 2010 der stärkste Wirtschaftsraum der Welt werden soll. Wer heute einen starken Wirtschaftsraum fordert, der weiß, dass Voraussetzung dafür ein starker Wissenschafts- und Forschungsstandort ist. Beides ist nicht voneinander zu trennen“ (2. Rede: 2).¹⁹

¹⁸ Den Bezug zu Europa als Wissenschaftsraum stellt Schavan sogar in Festansprachen her, vgl. z. B. Rede Nr. 27. Aus Umfangsgründen kann hier nicht auf jede einzelne Rede detailliert eingegangen werden; die wichtigsten Punkte werden jedoch exemplarisch ausgeführt.

¹⁹ Im Zusammenhang mit dem europaweiten Forschungsraum kommt Schavan häufiger auf die Lissabon-Strategie zu sprechen, vgl. beispielsweise 7. Rede: 2; 8. Rede: 8–9; 16. Rede: 2.

Im Interesse der Erhöhung der Attraktivität Europas für Forscher(innen) aus der ganzen Welt sei das Wissenschaftssystem entsprechend zu optimieren (vgl. 22. Rede: 4; 24. Rede: 2). Zur Verstärkung dieser europäischen Wissensgesellschaft kann das Barcelona-Prinzip von großem intellektuellen wie pragmatischen Nutzen sein. Im Falle einer Dreisprachigkeit der EU-Bürger(innen) – eigene Sprache plus zwei weitere – könnte der internationale Austausch effizienter vonstatten gehen. Im Hinblick auf die Kommunikation in der Wissenschaft und der Wirtschaft ist es ja von größtem Vorteil, mit Partnern in anderen Ländern direkt zu kommunizieren. Denn bei einem Rückgriff auf eine neutrale Lingua franca könnten mögliche kulturelle Nuancen verloren gehen. Die internationale Wissenschaft ist laut Schavan nicht vom Kontext der Kultur zu trennen, wie ihre nachfolgenden Sätze, in denen sie sogar über Europa hinausgeht, belegen:

„Wissenschaft muss schließlich über die Grenzen von Ländern und Kontinenten hinweg in einen Austausch treten mit anderen kulturellen Traditionen. Dieser Austausch trägt dazu bei, Brücken zu bauen, und bringt Menschen und Kulturen einander näher“ (5. Rede: 5).

Wie Schavan weist auch die Kommission auf eine externe Dimension der Mehrsprachigkeit hin. Die Leitbilder der EU über Pluralität und Förderung von Sprachkenntnissen sei auch in den Beziehungen zu anderen Ländern von Vorteil:

„Zentrales Ziel dieser externen Dimension ist es, das Potenzial der auch in Drittstaaten gesprochenen EU-Sprachen voll auszuschöpfen sowie das Lernen und Lehren von EU-Sprachen im Ausland und von Nicht-EU-Sprachen in der EU [...] zu fördern“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2008).

Wiederum zeigt sich, dass eine Querverbindung zwischen Sprachenvielfalt und damit zur geforderten Mehrsprachigkeit in Schavans Ausführungen besteht. Um den Aufbau einer europäischen Wissensgesellschaft zu gewährleisten, muss in die Sprachenpolitik investiert werden. Auch wenn Schavan dies nicht ausdrücklich fordert, legt sie dennoch detaillierte Konzeptelemente der europäischen Wissensgesellschaft dar und macht es möglich, die diesbezügliche Relevanz der Beherrschung von Fremdsprachen in ihrem gesamten Ausmaß zu begreifen.

4.3. Rede anlässlich der 2. Internationalen Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“

In der am 28. September 2012 in Berlin gehaltenen Rede äußert sich Schavan im Gegensatz zu vorher thematisierten Beiträgen direkt zu Sprachen, Mehrsprachigkeit und ihrem Funktionspotenzial. Gleich im ersten Teil betont sie die Bedeutung der Sprachen und die zunehmende Internationalisierung, weswegen es nicht ausreicht, nur die Muttersprache und Englisch zu sprechen. Demzufolge führt sie aus, wie wichtig es sei, mehrere Sprachen zu beherrschen und dass sich das Bildungswesen mehr auf deren Vermittlung konzentrieren solle. Anschließend stellt sie im zweiten Teil eine Verbindung zwischen Sprache und Kultur her und schildert den Sprachenreichtum der EU in positiven Farben. Ferner spricht sie über die Stellung des Deutschen in der EU und argumentiert dafür, dass Deutsch als Fremdsprache gefördert werden müsse und man gleichzeitig dafür sorgen solle, dass Deutschland als Bildungsstandort noch attraktiver werde. Im dritten und letzten Teil ihrer Ansprache führt sie aus, dass Sprachen für den interkulturellen Dialog unerlässlich seien. Dabei findet sie lobende Worte für die Arbeit der Übersetzer(innen) und Dolmetscher(innen). Im Folgenden soll die Rede hinsichtlich der Mehrsprachigkeit analysiert werden, um herauszustellen, wie sie das sprachpolitische Vorhaben der EU „Muttersprache plus zwei“ adaptiert und inwiefern

sie Aspekte und Absichten der EU-Mehrsprachigkeitspolitik aufgreift.

4.3.1. Notwendigkeit der Mehrsprachigkeit

Dass die Beherrschung von Fremdsprachen nicht nur wünschenswert, sondern sogar unumgänglich ist, begründet Schavan wie folgt:

„Mehrsprachigkeit ist heute auch für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zentral. Wachsende internationale Mobilität führt sie immer öfter in ein Umfeld, dessen kulturelle Prägung sie sich nur durch Sprachkenntnisse erschließen können. Damit wird an sie heute zunehmend wieder die Anforderung gestellt, weitere Sprachen über die Muttersprache und das Englische hinaus zu beherrschen“ (33. Rede: 3).

An dieser Stelle nennt Schavan die Erwartung, sich zusätzlich zur eigenen Sprache noch weitere Fremdsprachen anzueignen, wobei sie den Erwerb des Englischen bereits voraussetzt.²⁰ Allerdings bezieht sie sich hier nicht auf alle EU-Bürger(innen), sondern nur auf Wissenschaftler(innen). Interessant ist, dass sie hier nicht die interkulturelle Kommunikation in der Forschung als Grund für die Mehrsprachigkeitserwartung im Wissenschaftsbetrieb anführt. Stattdessen geht sie darauf ein, dass die Menschen, die in einem jeweils anderen Land forschen, sich über den Spracherwerb der fremden Kultur nähern können.²¹ Auch an dieser Stelle mahnt Schavan, das Erlernen nur einer einzigen Lingua franca reiche nicht und unterstreicht die Notwendigkeit, zumindest rezeptive Kompetenzen in anderen Sprachen aufzuweisen: „Das gehör[e] für [sie] zum Konzept der Mehrsprachigkeit in Europa“ (33. Rede: 1). Später kommt sie darauf zurück, dass das Beherrschen mehrerer Sprachen notwendig für die Kommunikation einer internationalen Wissenschaft ist. „Ernsthafte interkulturelle Kommunikation setzt Verständigung voraus“ (33. Rede: 6–7).

Für diese Verständigung sind eine gegenseitige Akzeptanz und ein Einblick in die Kultur beider Seiten natürlich von großem Vorteil, vgl. Krumm (2011: 103):

„Der Verlust von Mehrsprachigkeit in der internationalen Kommunikation führt dazu, dass das an Sprache gebundene Wissen um unterschiedliche Wahrnehmungen der Welt verloren geht und dass in Sprachen und in das mit den Sprachen verbundene Wissen um soziale und kulturelle Unterschiede nicht mehr investiert wird“.

Jedoch sind genau diese Aspekte von Wissen für eine gelungene und nachhaltige Zusammenarbeit der Länder in allen gesellschaftlichen, politischen und wissenschaftlichen Bereichen notwendig. Das erkennt auch Schavan: „Verständigung und offener Austausch sind der Schlüssel, damit wir einander verstehen“ (33. Rede: 7). Mehrsprachigkeit ist auch für das Berufsleben unabdingbar. Die Kommission macht darauf aufmerksam, dass

„die Freizügigkeit der Arbeitnehmer im EU-Binnenmarkt dazu beitragen kann, die Qualifikationen der Arbeitnehmer und den Bedarf des Arbeitsmarkts besser aufeinander abzustimmen, dass die Lernmobilität und die berufliche Mobilität aber nach wie vor durch begrenzte Fremdsprachenkenntnisse erheblich beeinträchtigt werden“ (Rat der Europäischen Union 2011).

Wäre die Mehrsprachigkeit besser ausgeprägt, könnte also auch das Berufsleben erheblich verbessert werden. Schavan erkennt analog zur Union, dass in einer modernen Gesellschaft die Mehrsprachigkeit dringend notwendig ist.

²⁰ Im Absatz davor führt sie an, dass Englisch als Wissenschaftssprache immer weiter zunimmt (33. Rede: 3).

²¹ Diesen Punkt findet man auch in ihrer Rede bei der Eröffnung des Wissenschaftsjahres am 25. Januar 2007: „Gerade in einer sich immer mehr vernetzenden Welt ist es eine Voraussetzung für viele, zu wissen, aus welcher Kultur dieser oder jener Gesprächs- oder auch Geschäftspartner kommt“ (5. Rede: 4).

4.3.2. Bedeutung von Sprachen

Schavan hebt bereits zu Beginn hervor: „Sprachen öffnen Türen zu anderen Kulturen. Sprachen sind Teil unserer Identität, sie sind Ausdruck von Mentalität. Durch Sprachen erschließen wir uns die Welt, durch sie erwerben wir Wissen. Sprachen sind das Medium jeglicher Sozialisierung“ (33. Rede: 1). Überdies stellt sie klar, dass Sprachen am Beginn der Kultur Europas stünden und dieses Europa heute eine kulturelle, sprachliche und gesellschaftliche Vielfalt aufweise (33. Rede: 4). Hier zeigt sich, dass auch Schavan den vom Rat betonten hohen kulturellen Stellenwert der verschiedenen Sprachen in der EU schätzt und deshalb die Vermittlung von Sprachen unterstützt. Denn wie bereits Risager (2000: 13) bemerkt:

„Die Verbreitung von Kultur findet sowohl auf der gesellschaftlichen Mikro- als auch Makroebene statt. Sie geschieht in der konkreten Interaktion und Kommunikation zwischen Menschen in ihren interpersonellen Beziehungen, jedoch auch auf höheren, sogar der globalen Ebene, z. B. durch Warendistribution und Massenkommunikation.“

Dies hat auch Schavan erkannt. In der Anrede zollt sie den Adressat(inn)en der Ansprache – den Übersetzer(inne)n und Dolmetscher(inne)n – Anerkennung dafür, dass sie gegenüber ihren Zielländern und -sprachen, in die sie übersetzen bzw. dolmetschen,²² höchst aufmerksam sind (33. Rede: 1). Sie bezieht die kulturelle Dimension klar in die Bedeutung der Sprachen mit ein. Lernt man eine fremde Sprache und setzt sich dadurch intensiv mit der Region auseinander, in der diese gesprochen wird, kann man gleichzeitig viel über die dort lebenden Menschen und deren Kultur erfahren; wie z. B. Krumm (2011: 103) formuliert:

„Mehrsprachigkeit erlaubt Menschen, ihre Sicht auf die Welt, ihre Interaktionen miteinander, als verschieden wahrzunehmen und zu erkennen, dass diese Verschiedenheit nichts Schlimmes ist, keine Angst erregen muss, sondern eine Chance darstellt“.

Unmissverständlich führt Schavan aus: „Wir müssen den kulturellen Wert der Sprachen wieder entdecken“ (33. Rede: 4). Aus der Rede geht hervor, dass dies ein Grund ist, warum sie eine Lingua franca ablehnt: „Würden wir uns auf eine einzige Sprache beschränken, würden die kulturellen Schätze, die zum Beispiel mit der Vielfalt europäischer Sprachen verbunden sind, verloren gehen“ (33. Rede: 1). Sie hält also das Erlernen von Englisch als einziger Fremdsprache für unzureichend:

„[W]enn es um politische Verständigung und gute Geschäfte geht, wissen wir, wie entscheidend Nuancen sind, und wie entscheidend auch durch Sprache erzeugte Atmosphäre ist. Auch wenn zwei Gesprächspartner sich im Englischen mit bestimmten Begriffen verständigen können, wenn für den Einen also nachvollziehbar ist, was der Andere meint – so ist dies nicht vergleichbar mit Situationen, in denen Sprache zur Entfaltung kommt und sie all die Nuancen transportiert, zu der Sprache in der Lage ist“ (33. Rede: 2).

4.3.3. Mehrsprachigkeit als Bildungskonzept

Schavan spricht ferner von der Notwendigkeit, ein erfolgversprechendes Bildungskonzept für die Mehrsprachigkeitskultur zu entwickeln. Es sei „von größter Wichtigkeit, dass wir Mehrsprachigkeit und die sprachliche Qualifizierung junger Menschen fördern“ (33. Rede: 3). Hier ist die hohe Priorität erkennbar, die sie dem Spracherwerb beimisst, indem sie erläutert, dass die Internationalisierung, welche eng mit Sprachenkompetenz verbunden ist, eine Schlüsselrolle beim Vorbringen nationaler Bildungssysteme spielt (33. Rede: 3). Der EU-Mehrsprachigkeitsstrategie, derzufolge Kinder bereits von

klein auf an Fremdsprachen heranzuführen sind, steht sie positiv gegenüber und plädiert für das Erlernen von Sprachen ab der ersten Klasse: „Denn wer früh beginnen darf mit dem Erlernen einer Sprache, kann auch ein Fundament schaffen, auf dem sich später Mehrsprachigkeit entwickeln lässt“ (33. Rede: 1–2). Diese Ansicht von Schavan korrespondiert völlig mit dem Standpunkt der EU.²³ Schavan hält Internationalisierung für einen zentralen Punkt bei der Weiterentwicklung von nationalen Bildungssystemen, sie lasse sich nur mittels erfolgreichen Fremdspracherwerbs erreichen, welcher ein Leben lang andauere (vgl. 33. Rede: 3).

5. Zusammenfassung und Fazit

Als genereller Befund fällt grundsätzlich auf, dass Anette Schavan das Barcelona-Prinzip nie wörtlich erwähnt. Jedoch kann man besonders anhand ihrer Ansprache Nr. 33 (auf der 2. Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“) feststellen, dass sie klar den Leitlinien der europäischen Mehrsprachigkeitspolitik folgt und dem Spracherwerb ebenfalls Vorrangigkeit einräumt. Aus der durchgeführten Inhaltsanalyse geht hervor, dass Schavan hierbei den Hauptakzent auf den Aspekt der Bildung und der damit zusammenhängenden Förderung Europas als Wissenschaftsraum legt.

Es ist ferner deutlich geworden, dass in acht der 36 Reden keine relevante Verbindung zur Mehrsprachigkeit oder ihren Zielen zu finden ist.²⁴ In den anderen 28 stellt sie im Zusammenhang mit Wissenschaft, Forschung und Bildung einen Bezug zu Europa her, woraus man doch auf die Aktualität und die Wichtigkeit des Barcelona-Prinzips schließen kann; genießt doch der Mehrsprachigkeitsdiskurs im Wissenschaftsraum Europa höchste Priorität.

Obwohl Schavan die Sprachen konkret nur in einer Rede thematisiert, lassen sich die gedanklichen Hintergründe der Forderung nach der Beherrschung zweier Fremdsprachen in den meisten der untersuchten Reden direkt oder eher indirekt erkennen. Besonders wichtig erscheint dabei das Postulat einer leistungsfähigen europäischen Wissensgesellschaft, die durch länderübergreifende Forschung geprägt sein soll. Interkulturelle Zusammenarbeit setzt sprachlichen Austausch voraus. Dazu zählt auch eine umfangreiche Bildung aller EU-Bürger(innen), die von der Grundschule über die Ausbildung bzw. die Universität bis ins Erwachsenenalter jedem ermöglicht werden soll. Dass hierzu die Bildungskonzepte zum Teil neu erarbeitet oder verbessert werden müssen, findet man sowohl in den Dokumenten der EU als auch in Schavans Ansprachen. In den umfassenden Rahmen von Bildung und Forschung kann man auch die Forderung der EU-Politik nach Mobilität setzen, der sich auch Schavan verpflichtet fühlt. Anhand der Befunde ist festzustellen, dass sich zwischen den einzelnen Wirklichkeitsbereichen der Bildung, Forschung und Mobilität keine klare Abgrenzung treffen lässt. Die strategische Vision ist, dass sich die Union zu einem gemeinsamen Forschungsraum und einer großen Wissensgesellschaft entwickelt. Weiterhin unterstützt Schavan in ihren Reden die Idee der Verbreitung und Pflege der eigenen Kultur wie auch fremder Kulturen. So stellt sie in ihren Ansprachen die Zusammenhänge zwischen den einzelnen

²³ Die Fachwissenschaft sieht das ebenso: „Der frühe Erwerb von Zweit- und Drittsprachen – also die Ausbildung von individueller Mehrsprachigkeit – ist nicht nur aus neurowissenschaftlicher Sicht Erfolg versprechender als später erworbene Mehrsprachigkeit. Das Gehirn ist in dieser frühen Phase der menschlichen Entwicklung offensichtlich besonders aufnahmebereit und trainierbar: Das Sprachfenster ist weit geöffnet“ (Götze 2003: 342).

²⁴ Dies betrifft alle Ansprachen aus dem Jahr 2012, die 29. bis 36. Rede, mit Ausnahme der 33. Rede. Des Weiteren kommt auch in der 14. Rede kein Bezug zur Mehrsprachigkeit vor.

²² Im Original von Schavan nur „übersetzen“ (S. 1).

Zielen des Barcelona-Prinzips her, indem sie beispielsweise den kulturellen Aspekt der Bildung betont und die Bereiche Bildung und Kultur nicht voneinander getrennt betrachtet.

In ihrer Rede zur 2. Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“ äußert sie sich direkt über Sprachen und Mehrsprachigkeit: Sie erläutert die Bedeutung von Sprachen, spricht sich für den frühen Spracherwerb aus und betont die Unerlässlichkeit der Mehrsprachigkeit für Wissenschaft und Wirtschaft. Das Bildungskonzept für Mehrsprachigkeit sei von erheblicher Dringlichkeit und müsse weiter gefördert werden. Denn eine Konzentration auf ein Lingua-franca-Englisch auf der europäischen Bühne würde eine Domänenerosion für die Vitalität der anderen 23 Amtssprachen sowie aller Regional- und Minderheitensprachen wie auch einen drastischen Attraktivitätsverlust dieser Sprachen nach sich ziehen. Denn: Kommuniziert man auf globalem Level nur noch in Englisch, erschiene es vielen Menschen gleichsam als überflüssig, sich zusätzlich der Aneignung anderer Fremdsprachen zuzuwenden (vgl. Ammon 2012: 584). Einem derartigen monolingualen Weg gegenüber gibt Schavan im Sinne der Union der Erhaltung der Sprachenpluralität den Vorzug. Dabei ist sie der Meinung, dass u.U. bereits rezeptive Kompetenzen ausreichen (33. Rede: 1), während die Union bezüglich der notwendigen Kenntnisstrukturen keine klare Linie vorgibt.²⁵

Schavans Reden fokussieren stark auf allgemeine bildungspolitische Grundlinien, Rahmenbedingungen und Aktivitätsfelder, was nachvollziehbar ist; demzufolge ist allerdings der sprachenpolitische Ertrag des analysierten Materials nicht so ausgiebig wie von uns ursprünglich angenommen. Abschließend lässt sich sagen, dass das Barcelona-Prinzip neben seiner kulturellen Dimension besonders für die Kommunikation in Bildung und Wissenschaft von Bedeutung ist, weswegen seine Ziele mit denen der Bundesministerin für Bildung und Forschung in diesen Bereichen korrespondieren. Die Idealvorstellung, dass alle EU-Bürger(innen) neben ihrer Muttersprache zwei Fremdsprachen beherrschen, scheint den Statistiken zufolge noch lange nicht Realität zu werden, jedoch ist zu hoffen, dass die damit verbundenen Zielrichtungen auch in der Bildungspolitik und der Schulkultur gleichermaßen aktiv und effektiv verfolgt werden, um dafür zu sorgen, dass der gemeinsame Weg der EU in die Zukunft eine Erfolgsgeschichte wird.

6. Literaturverzeichnis

Ammon, Ulrich (2012): Language policy in the European Union (EU). In: Spolsky, Bernard (Ed.): *The Cambridge Handbook of Language Policy*. Cambridge: Cambridge University Press. S. 570–591.

Europäische Gemeinschaften (2000): Charta der Grundrechte der Europäischen Union. (Amtsblatt 2000/C 364/01). http://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text_de.pdf#page=13; Stand: 31.07.2013.

Europäische Kommission (2012): Erste Europäische Erhebung zur Fremdsprachenkompetenz. Zusammenfassung der Ergebnisse. http://ec.europa.eu/languages/eslc/docs/executive-summary-eslc_de.pdf; Stand: 27.07.2013.

²⁵ Dazu stellt Kruse (2012: 117) nach umfassender Analyse fest: „Die Forderungen der EU reichen also von einer idealistischen muttersprachengleichen Beherrschung von Fremdsprachen bis hin zu einer Kenntnis von Fremdsprachen, deren Niveau jeder selbst bestimmen soll. Gemessen an den Zielen der Gemeinschaft ist aber davon auszugehen, dass eine gute bis sehr gute Kompetenz notwendig ist. Da ebenfalls nicht zwischen den zu lernenden Fremdsprachen unterschieden wird, kann die funktionale Bestimmung der Kompetenz unterschiedlich sein. In allen Begründungszusammenhängen der Forderung ist aber von einer praktischen Bedeutung der Kenntnisse die Rede, die in jedem Fall hervorragende Kenntnisse verlangt.“

Földes, Csaba (2005): *Kontaktdeutsch. Zur Theorie eines Varietätentyps unter transkulturellen Bedingungen von Mehrsprachigkeit*. Tübingen: Gunter Narr Verlag.

Götze, Lutz (2003): Sprachen trennen – Sprachen verbinden. Von den Vorzügen einer frühen Mehrsprachigkeit. In: Ahrens, Rüdiger (Hrsg.): *Europäische Sprachenpolitik/European Language Policy*. Heidelberg: Winter. S. 337–346.

Grucza, Franciszek (2003): Mehrsprachigkeit in Mitteleuropa und der Europäischen Union. Traditionen – Gefahren – Ausblicke. In: Besters-Dilger, Juliane/de Cillia, Rudolf/ Krumm, Hans-Jürgen/Rindler Schjerve, Rosita (Hrsg.): *Mehrsprachigkeit in der erweiterten Europäischen Union/ Multilingualism in the enlarged European Union/Multilinguisme dans l'Union Européenne élargie*. Klagenfurt/Celovec: Drava. S. 15–27.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2003): Förderung des Sprachenlernens und der Sprachenvielfalt: Aktionsplan 2004–2006. Brüssel (KOM(2003) 449 endgültig). http://ec.europa.eu/education/doc/official/keydoc/actlang/actlang_de.pdf; Stand: 30.07.2013.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2008): Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen – Mehrsprachigkeit: Trumpfkarte Europas, aber auch gemeinsame Verpflichtung. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52008DC0566:DE:NOT>; Stand: 30.07.2013.

Krumm, Hans-Jürgen (2011): Die deutsche Sprache und die Mehrsprachigkeit in Europa – ein sprachenpolitischer Blick auf Deutsch als europäische Sprache. In: Cichon, Peter/Mitterauer, Michael (Hrsg.): *Europasprachen*. Wien [etc.]: Böhlau. S. 99–112.

Kruse, Jan (2012): *Das Barcelona-Prinzip. Die Dreisprachigkeit aller Europäer als sprachenpolitisches Ziel der EU*. Frankfurt am Main [etc.]: Peter Lang.

Nißl, Sandra (2011): *Die Sprachenfrage in der Europäischen Union. Möglichkeiten und Grenzen einer Sprachenpolitik für Europa*. München: Utz.

Oksaar, Els (2003): *Zweitspracherwerb. Wege zur Mehrsprachigkeit und zur interkulturellen Verständigung*. Stuttgart: Kohlhammer.

Rat der Europäischen Union (1995): Entschließung des Rates vom 31. März 1995 betreffend die qualitative Verbesserung und Diversifizierung des Erwerbs von Fremdsprachenkenntnissen und des Fremdsprachenunterrichts in den Bildungssystemen der Europäischen Union. (Amtsblatt 95/C 207/01). <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31995Y0812%2801%29:DE:NOT>; Stand: 31.07.2013.

Rat der Europäischen Union (1997): Entschließung des Rates vom 16. Dezember 1997 über die frühzeitige Vermittlung der Sprachen der Europäischen Union. (Amtsblatt 98/C 1/02). <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998Y0103%2801%29:DE:NOT>; Stand: 31.07.2013.

Rat der Europäischen Union (2002/1): Entschließung des Rates vom 14. Februar 2002 zur Förderung der Sprachenvielfalt und des Erwerbs von Sprachkenntnissen im Rahmen der Umsetzung der Ziele des Europäischen Jahres der Sprachen 2001. (Amtsblatt 2002/C 50/01). <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002G0223%2801%29:DE:HTML>; Stand: 31.07.2013.

Rat der Europäischen Union (2002/2): Schlussfolgerungen des Vorsitzes – Barcelona, 15. und 16. März 2002. http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/de/ec/71067.pdf; Stand: 31.07.2013.

Rat der Europäischen Union (2008): Entschließung des Rates vom 21. November 2008 zu einer europäischen Strategie für

Mehrsprachigkeit. (Amtsblatt 2008/C 320/01). <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32008G1216%2801%29:DE:NOT; Stand: 30.07.2013>.

Rat der Europäischen Union (2011): Schlussfolgerungen des Rates über Sprachenkompetenz zur Förderung der Mobilität. (Amtsblatt 2011/C 372/07). <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:372:0027:01:DE:HTML; Stand: 31.07.2013>.

Rindler Schjerve, Rosita (2011): Aktuelle Tendenzen in der europäischen Sprachenpolitik. In: Cichon, Peter/Mitterauer, Michael (Hrsg.): Europasprachen. Wien [etc.]: Böhlau. (Studien zu Politik und Verwaltung; 103). S. 145–158.

Risager, Karen (2000): Bedeutet Sprachverbreitung immer auch Kulturverbreitung? In: Ammon, Ulrich (Hrsg.): Sprachförderung. Schlüssel auswärtiger Kulturpolitik. Frankfurt a. M.: Lang. S. 9–18.

Sarcinelli, Ulrich (2009): Politische Kommunikation in Deutschland. Zur Politikvermittlung im demokratischen System. 2., überarb. u. erw. Aufl. Wiesbaden: VS Verl. f. Sozialwiss.

Schreiner, Patrick (2006): Staat und Sprache in Europa. Nationalstaatliche Einsprachigkeit und die Mehrsprachenpolitik der Europäischen Union. Frankfurt am Main: Lang.

Semetko, Holli A./Scammel, Margaret (Eds.) (2012): The Sage Handbook of Political Communication. Los Angeles [etc.]: Sage Publ.

Weber, Peter J. (2007): Spreche global, kommuniziere lokal – Perspektiven der Mehrsprachigkeit in der Europäischen Union. In: Fischer, Roswitha (Hrsg.): Herausforderungen der Sprachenvielfalt in der Europäischen Union. Beiträge und Diskussionen vom Symposium am 20./21. April 2006 an der Universität Regensburg. Baden-Baden: Nomos. S. 81–93.

8. ANHANG

1: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung Frau Dr. Annette Schavan anlässlich der Verleihung des European BioTechnica Awards 2006 am 12. Oktober 2006 in Zürich; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20061012.pdf, Stand: 21.09.2013.

2: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Auftaktveranstaltung zum 7. Forschungsrahmenprogramm der Europäischen Union am 15. Januar 2007 in Bonn; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070115.pdf, Stand: 20.09.2013.

3: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, „Innovation für Deutschland durch das 7. Forschungsrahmenprogramm der Europäischen Union“ zu dem Antrag der Fraktionen CDU/CSU und SPD „Innovation für Deutschland durch das Siebte Forschungsrahmenprogramm der Europäischen Union“ sowie zu dem Antrag der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen „Zukunftsfähige Forschung in Europa stärken“ am 18. Januar 2007 vor dem Deutschen Bundestag; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070118.pdf, Stand: 19.09.2013.

4: „Die Rolle der Bildung und der christlichen Werte beim Zusammenwachsen Europas“. Festvortrag der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Festveranstaltung der Eugen-Biser-Stiftung am 20. Januar 2007 in München; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070120.pdf, Stand: 30.09.2013.

5: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, bei der Eröffnung des Wissenschaftsjahres „Jahr der Geisteswissenschaften – Das ABC der Menschheit“ am 25. Januar 2007 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070125.pdf, Stand: 22.09.2013.

6: Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung,

Dr. Annette Schavan, MdB, vor dem Ausschuss für Kultur und Bildung des Europäischen Parlaments (CULT) am 30. Januar 2007 in Brüssel; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070130.pdf, Stand: 13.09.2013.

7: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des Empfangs zur Auftaktkonferenz des Europäischen Forschungsrates am 26. Februar 2007 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070226.pdf, Stand: 19.09.2013.

8: „Die deutsche Hightech-Strategie – Ein Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit Europas“

<<La stratégie 'Hautes Technologies' de l'Allemagne: une contribution a la compétitivité de l'Europe>>. Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, am 6. März 2007 in Paris; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070306.pdf, Stand: 08.09.2013.

9: „Perspektiven der klinisch-onkologischen Forschung in Deutschland: Die Sicht des BMBF“. Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Eröffnung des Comprehensive Cancer Center Ulm (CCCU) am 10. März 2007 in Ulm; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070310.pdf, Stand: 22.09.2013.

10: „Forschung und Innovation für die zivile Sicherheit“. Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der „Europäischen Sicherheitsforschungskonferenz SRC '07“ am 26. März 2007 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070326.pdf, Stand: 11.09.2013.

11: Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Tagung „Gender in der Forschung – Innovation durch Chancengleichheit“ am 18. April 2007 in Berlin;

http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070418.pdf, Stand: 20.09.2013.

12: „Der Reichtum Europas“. Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, am 22. April 2007 in Riga; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070422.pdf, Stand: 29.09.2013.

13: Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Tagung „UnternehmerGeist – Geisteswissenschaften und Wirtschaft“ am 23. April 2007 in Braunschweig; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070423.pdf, Stand: 27.09.2013.

14: Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des Klimaforschungsgipfels am 3. Mai 2007 in Hamburg; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070503.pdf, Stand: 25.09.2013.

15: Grußwort der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Europäischen Auftaktveranstaltung zum Programm für lebenslanges Lernen am 7. Mai 2007 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070507.pdf, Stand: 17.09.2013.

16: Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Konferenz „Nachwuchswissenschaftlerinnen und -wissenschaftler in Europa: Intersektorale Mobilität in Forscherkarrieren“ am 14. Mai 2007

in Stuttgart; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070514.pdf, Stand: 17.09.2013.

17: Ansprache der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Bologna-Ministerkonferenz am 17. Mai 2007 in London; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070517.pdf, Stand: 17.09.2013.

18: Tischrede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Bologna-Ministerkonferenz am 17. Mai 2007 in London; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070517_ti.pdf, Stand: 30.07.2013.

19: Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Verleihung des Ladislao-Mittner-Preises am 21. Mai 2007 in Rom; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070521.pdf, Stand: 17.09.2013.

20: „Den Lernraum Europa verwirklichen“. Rede der amtierenden Präsidentin des Rates der Europäischen Union und Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Europäischen Fachkonferenz zur beruflichen Bildung am 4. Juni 2007 in München; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20070604.pdf, Stand: 22.09.2013.

21: „Europe in the Global Competition for Talent“. Dinner-Speech der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des VII. Munich Economic Summit am 5. Juni 2008 in München; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20080605_1.pdf, Stand: 22.09.2013.

22: „Die Aufgabe der Hochschulen in der Wissensgesellschaft. Forschung und Lehre im 21. Jahrhundert“. Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Vortragsreihe „Universities Modernisation in Europe“ am 18. Februar 2009 in Madrid; <http://www.bmbf.de/pub/reden/mr090218.pdf>, Stand: 11.09.2013.

23: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Aussprache zur Regierungserklärung der Bundeskanzlerin am 11. November 2009 im Deutschen Bundestag; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_091109.pdf, Stand: 09.09.2013.

24: Grußwort der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Einweihung des Advanced Training Centre (ATC) des European Molecular Biology Laboratory (EMBL) am 9. März 2010 in Heidelberg; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20100309.pdf, Stand: 09.09.2013.

25: „Bildung und Kultur in Europa“. Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Veranstaltung „Kulturtermin 10“ am 2. September 2010 in Bozen; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20101002.pdf, Stand: 11.09.2013.

26: „Europa 2020: Deutschlands Rolle bei der Entwicklung einer bildungs- und wissensbasierten Zukunft in Europa“. Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Veranstaltung der Heinz-Schwarzkopf-Stiftung am 14. April 2011 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20110414.pdf, Stand: 11.09.2013.

27: What do policy-makers expect from science advice? Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des 10-jährigen Bestehens des European Academies Science Advisory Council (EASAC) am 7. November 2011 in Brüssel; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20111107.pdf, Stand: 09.09.2013.

28: What do policy-makers expect from science advice? Speech by the Federal Minister of Education and Research, Prof. Dr. Annette Schavan, Member of the Bundestag, on the occasion of the 10th Anniversary of the European Academies Science Advisory Council (EASAC) in Brussels on 7 November 2011; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20111107_engl.pdf, Stand: 09.09.2013.

29: „Erneuern als Tradition“. Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Festveranstaltung zum 50-jährigen Bestehen der VolkswagenStiftung am 15. März 2012 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20120315.pdf, Stand: 09.09.2013.

30: Ansprache der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der Fraunhofer-Jahrestagung „Morgenstadt“ am 8. Mai 2012 in Stuttgart; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20120508.pdf, Stand: 12.09.2013.

31: Eröffnungsansprache der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des 33. Internationalen Kunsthistoriker-Kongresses (CIHA) am 16. Juli 2012 in Nürnberg; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20120716.pdf, Stand: 12.09.2013.

32: „Was braucht Europa? Über den Respekt vor religiöser Vielfalt“. Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des Besuchs der Universität Luxemburg am 5. September 2012 in Luxemburg; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20120905.pdf, Stand: 14.09.2013.

33: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich der 2. Internationalen Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft“ am 28. September 2012 in Berlin; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20120928.pdf, Stand: 14.09.2013.

34: Grußwort der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des Konzertes zum 20-jährigen Jubiläum des Europäischen Zentrums für Jüdische Musik am 17. November 2012 in Hannover; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20121117.pdf, Stand: 12.09.2013.

35: Rede der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, anlässlich des Eröffnungsdinners des „Hamburg Summit – China meets Europe“ am 28. November 2012 in Hamburg; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20121128.pdf, Stand: 11.09.2013.

36: Speech by the Federal Minister of Education and Research, Prof. Dr. Annette Schavan, MdB, at “The Hamburg Summit – China meets Europe”, 28. November 2012 in Hamburg; http://www.bmbf.de/pub/reden/mr_20121128_engl.pdf, Stand: 12.09.2013.

УДК 336.7
ББК 65.012.121

Markina Irina Anatolyevna,
doctor of economics, professor,
Vice-rector in charge of research and educational activities
and international collaboration,
head of the department of management and administration
of Poltava National Technical University
named after Yuri Kondratyuk,
Poltava, Ukraine,
e-mail: iriska7@ukr.net

Pereversev Evgeny Viktorovitch,
post-graduate student of Kirovograd National
Technical University,
Kirovograd, Ukraine,
e-mail: chudo_judo@bk.ru

Маркина Ирина Анатольевна,
д-р экон. наук, профессор, проректор
по научно-педагогической деятельности
и международному сотрудничеству,
зав. кафедрой менеджмента и администрирования
Полтавского национального технического
университета им. Юрия Кондратюка,
г. Полтава, Украина,
e-mail: iriska7@ukr.net

Переверзев Евгений Викторович,
аспирант Кировоградского национального
технического университета,
г. Кировоград, Украина,
e-mail: chudo_judo@bk.ru

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ РАСЧЕТАХ

RISK ASSESSMENT FOR THE INTRA-CORPORATION CALCULATIONS

В статье рассмотрена одна из главных причин возникновения валютного риска, которая заключается в необоснованных изменениях обменных курсов. Осуществлено разделение валютного риска на операционный, трансляционный и экономический. Определены методы контроля возникновения рисков и уменьшения их влияния на конечный финансовый результат деятельности ТНК. Предложено определение категории «риск внутрикорпоративных расчетов» как вероятности возникновения убытков, связанных с потоками денежных средств в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах. Осуществлена классификация источников риска внутрикорпоративных расчетов. Предложено комплексное использование методов аналогий, чувствительности, имитационного моделирования для количественного анализа риска убытков. Усовершенствована формула оценки будущей стоимости денег при внутрикорпоративных расчетах.

The paper examines one of the main reasons of the currency risk that consists in the unreasonable changes of the exchange rates. The split of the currency risk into operational, translational, and economic is done. The methods of control of risks emergence and reduction of their impact on the final financial result of TNCs are determined. The definition of the «risk of intra-corporation calculations» is proposed as the probability of losses related to cash flows as a result of defects or errors in the internal processes. Classification of the sources of intra-corporation calculations risk is proposed. The integrated use of the methods of analogies, sensitivity, and simulation modeling for quantitative risk analysis of losses is proposed. The formula of evaluation of the future value of money in the intra-corporation calculations is improved.

Ключевые слова: транснациональная компания, зарубежные подразделения, внутрикорпоративные расчеты, риски, стратегия управления рисками, валютный риск, методы оценки рисков, валютный курс, оценка риска.

Keywords: multinational company, overseas divisions, intra-corporation calculations, risk management strategy, currency risk, methods of risk assessment, exchange rate, risk assessment.

Процесс транснационализации, который характеризует усилением взаимосвязи и взаимозависимости субъектов мировой экономической системы, способствует не только появлению новых форм организации бизнеса, таких как ТНК, но и совершенствованию инструментов и методологии управления денежными потоками и прибыльностью отдельных компаний. ТНК сегодня стали главной силой рыночного производства и международного разделения труда, доминирующим фактором мировой экономики и международных экономических отношений.

Обладая более широкими возможностями финансового и налогового планирования по сравнению с национальными компаниями, ТНК успешно осуществляют планомерное регулирование своих операций в международном масштабе. Благодаря использованию факторов внешней и внутренней среды современные ТНК могут перераспределять часть доходов одних подразделений в пользу других для достижения общекорпоративных целей. В результате такого перемещения возникают экономические отношения, обусловленные институциональной средой хозяйствующего субъекта, которые можно определить как внутрикорпоративные расчеты, имеющие свои особенности, принципы, механизмы, технологии, законодательную и нормативную базу. Обычно они происходят на основании внутренних документов, которые разрабатываются и утверждаются руководством с учетом действующего законодательства.

На осуществление внутрикорпоративных расчетов влияют следующие факторы: потребность в сохранении или усилении контроля над дочерними компаниями; необходимость получения от филиалов регулярных приливов финансовых средств; выбор объектов финансирования; попытки минимизировать суммы налогов; изменение процентных ставок, валютных курсов и других факторов, которые ТНК может рассматривать как источник финансирования; попытки минимизировать валютные, финансовые, политические риски.

Диапазон исследований функционирования ТНК в последние годы заметно расширяется за счет внимания к большим отечественным корпорациям, некоторые из которых составляют конкуренцию зарубежным. Однако сле-

дует отметить, что, несмотря на свои большие финансовые и материальные ресурсы, не все ТНК одинаково успешны: часть из них уходит с рынка или закрывает свои производственные предприятия, переходя только на экспорт.

Феномен ТНК, механизмы их функционирования, проблемы развития исследованы в ряде работ зарубежных и отечественных ученых-экономистов, таких как В. Алексунин, Ф. Котлер, А. Канищенко, С. Киндлбергер, И. Кратко, Х. Перлмутер, Ф. Рут, Т. Цыганкова, П. Черномаз и др. Но если исследования зарубежных авторов в последнее время набирают высокие обороты, в Украине интерес к ним практически угасает. Это объясняется тем, что идея развития ФПГ, которые в отечественной практике отождествляются с ТНК, получила негативную оценку в украинском политикуме. «Левые» оппоненты критиковали формирование ФПГ, поскольку рассматривали его как капиталистический проект. Национал-патриотические силы видели в реализации программ развития ФПГ «российскую угрозу». Таким образом, многообещающая в своем начале идея за несколько лет оказалась на периферии внимания политических и экономических актеров. Закономерным результатом стала отмена с 1 октября 2010 года самого понятия «промышленно-финансовая группа» [1].

Ответ на вопрос о том, какие особенности управления ТНК могут определять их успех, какие действия способствуют снижению возможных рисков, а также о том, какие факторы институциональной среды являются основанием для изменения стратегии ТНК, важен как в научном, так и в практическом отношении. Однако, несмотря на большой теоретический и практический материал, тема оценки рисков ТНК при внутрикорпоративных расчетах остается недостаточно исследованной.

В связи с тем, что внутрикорпоративные расчеты связаны с платежами в иностранной валюте, субъекты хозяйствования имеют потенциальный валютный риск из-за нежелательных перемен в обменных курсах. Конечно, в такой ситуации есть и вероятность получения прибыли от желаемых изменений обменных курсов, и реальная опасность убытков.

Валютный риск делится на операционный, трансляционный и экономический. Операционный риск в основном связан с торговыми операциями, а также с денежными сделками по финансовому инвестированию и дивидендными платежами. Операционному риску подвержены как движение средств, так и уровень прибыли. Этот риск возникает тогда, когда специфика деловой операции требует проведения платежа или получения средств в иностранной валюте в определенный момент в будущем. Чрезмерные колебания обменного курса могут привести либо к сокращению реальной суммы выручки, либо к увеличению реальной суммы расходов в иностранной валюте по сравнению с первоначальными расчетами [2].

Трансляционный риск связан с инвестициями за границу и иностранными займами. Он влияет на размер показателей статей баланса и отчета о прибыли. Трансляционный риск сказывается на бухгалтерской и финансовой отчетности. Его отличие от операционного заключается в том, что он не связан с потоками денежных средств или размером выплат. Риск ущерба или риск уменьшения прибыли возникает при составлении консолидированных отчетов многонациональных корпораций и их иностранных дочерних компаний. Таким образом, материнская компания подвергается трансляционному риску, если она имеет дочерние фирмы или филиалы за рубежом. В итоге балансовая стои-

мость группы может быть уменьшена при неблагоприятном изменении курса или увеличена при благоприятном. Такой убыток (или прибыль) в иностранной валюте не влияет на поток денежных средств в группе. Однако ТНК порой сложно заинтересовать акционеров в инвестировании их предприятий, расположенных за рубежом, поэтому трансляционный риск – это не только «бумажный» убыток или прибыль. Возможность ущерба от трансляционного риска гораздо меньше, чем от операционного, если только общая прибыль не зависит в значительной степени от прибыли иностранного филиала.

Экономический риск относится к будущим контрактным соглашениям. Он имеет долгосрочный характер, связан с перспективным развитием компании и легче прогнозируется. Он может иметь самые отрицательные последствия для стратегии развития крупных компаний, а именно: уменьшение прибыли в будущих операциях (прямой экономический риск), потеря определенной части ценовой конкурентоспособности по сравнению с другими производителями (косвенный экономический риск) [Там же].

Мы считаем, что при определении стратегии управления рисками субъекты хозяйствования должны соблюдать определенный алгоритм действий:

- проанализировать и идентифицировать риск;
- провести оценку риска;
- осуществить контроль риска, который подразумевает его принятие или избрание методов оптимизации;
- в случае оптимизации риска применить внешние или внутренние способы оптимизации.

Деятельность ТНК, связанную с предотвращением рисков, можно наглядно представить следующим образом (рис.):

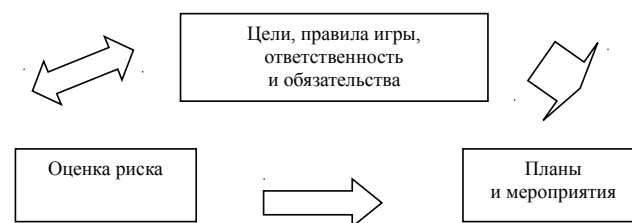


Рис. Схема деятельности ТНК по предотвращению рисков

В особом внимании ТНК нуждаются риски, связанные с расчетами в платежных системах, которые влияют на транзакции. Именно при их осуществлении могут возникнуть следующие виды угроз: ошибки, мошенничества, чрезвычайные происшествия, неопределенность окончательного выполнения платежных обязательств, банкротство финансовых посредников и т. п. Основным объектом заботы в платежных системах являются финансовые риски, которые включают много различных видов риска. Все они вытекают из риска, связанного с деятельностью участников платежей, который всегда присущ транзакциям через некоторую неопределенность относительно окончательного выполнения финансовых обязательств.

Управление финансовым риском занимает особое место. Во-первых, это связано с тем, что социально-экономический риск имеет финансовые последствия. Во-вторых, это важно потому, что объем доступных финансовых ресурсов существенно влияет на выбор метода и эффективность управления риском.

Поскольку финансовые риски являются результатом выполнения обязательств в процессе перевода денежных средств, зачастую именно эти риски являются рисками

платежной системы. К ним относятся риски расчетов, ликвидности, кредитный, временной, системный и моральный риск.

В данном случае риск расчетов, как правило, образуется в системах, работающих с использованием взаимозачета платежей. Ими предусматривается возможное отсутствие средств при урегулировании чистых позиций участников, образовавшихся в течение дня. Кредитный риск – это риск того, что участник операции, который должен выплатить средства, окажется не в состоянии выполнить расчет по своим обязательствам в срок вследствие своей полной или частичной неплатежеспособности. Риск ликвидности возникает в результате опасности того, что участник операции или посредник, который должен выплатить средства, может столкнуться с трудностями при покрытии своей отрицательной позиции и не выполнить полностью свои обязательства в обозначенный срок. Риск ликвидности не означает, что посредник или участник является неплатежеспособным, потому что он, возможно, сумеет рассчитаться по своим обязательствам позже, в не определенное точно время в будущем. Кредитный риск может стать причиной потери основной суммы средств и вызвать сопутствующий риск ликвидности. Риск ликвидности преимущественно означает отсутствие достаточных средств. Если недостаток ликвидных средств будет значительный, это может вызвать невыполнение обязательств по другим контрактам или даже банкротство, то есть нарушение перемещения денежных средств может стать причиной кредитного риска. Как кредитный, так и риск ликвидности может возникать и из-за опоздания расчетов, их несинхронности или невыполнения обязательств эмитентом платежей.

Временной риск возникает в связи с возможностью изменений в финансовом состоянии сторон в период между поступлением информации о платеже и выполнением окончательного расчета. Временным риском также является риск, возникающий в случаях, когда участники платежа находятся в разных часовых поясах. Это происходит из-за разницы во времени между разными странами, что связано с различными часами функционирования национальных платежных систем.

Системный риск возникает в случае, когда усиливаются все другие риски до такой степени, что под угрозой коллапса оказывается вся платежная система. Этот риск может возникнуть как по финансовым причинам, так и вследствие сбоев в сетях связи, отказов оборудования или недостатков программного обеспечения [3].

Моральный риск наступает в том случае, когда участники системы не принимают никаких мер для снижения уровня риска или надеются на то, что другие участники или центральный банк как гарант окончательного расчета покроет их обязательства без надлежащего обеспечения.

Практически все риски влияют на финансовый результат хозяйственной деятельности, что приводит к проблеме гарантирования ТНК своей способности выполнять обязательства.

Для того чтобы контролировать возникновение рисков и уменьшить их влияние на конечный финансовый результат, существует несколько методов. Операционного риска можно избежать, отказавшись продавать или покупать продукцию за любую валюту, кроме национальной. Трансляционного риска можно избежать, отказавшись от создания иностранных дочерних предприятий. Негативных последствий иностранной конкуренции, связанных с тем, что зарубежный конкурент может выиграть благодаря ко-

лебаниям курсов валют, можно избежать путем повышения производительности, сокращения производственных затрат и повышения конкурентоспособности. Но это будет очень простой способ контроля валютного риска, он пригоден не для всех предприятий [2].

Вышеуказанные риски, на наш взгляд, все же контролируются лучше, чем риски внутри корпорации, в частности риски внутрикорпоративных расчетов. Оценка подобных рисков в информационных источниках практически не рассматривается.

Для выяснения данного вопроса необходимо сначала определить, что является риском внутрикорпоративных расчетов. Мы предлагаем определять риски внутрикорпоративных расчетов как вероятность возникновения убытков, связанных с потоками денежных средств в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах ТНК, в действиях сотрудников или других лиц, в работе информационных и платежных систем либо вследствие внешнего воздействия. Отсюда классифицировать источники риска внутрикорпоративных расчетов целесообразно на:

- персонал (умышленные действия сотрудников компании, которые могут нанести вред его деятельности);
- процессы (ошибки и некорректное выполнение операций в ходе осуществления бизнес-процессов или выполнения должностных обязанностей);
- системы (нарушение текущей деятельности в результате сбоя информационных и платежных систем или недоступность сервиса);
- внешнюю среду (риск, вызванный политической, демографической, экономической ситуацией в стране).

Оценка риска является мощным средством в принятии решений и представляет собой полезный инструмент, с помощью которого она становится глубже, а инвестиционные решения – более эффективными благодаря применению соответствующей методологии.

Следовательно, при оценке рисков, возникающих при расчетах внутри корпорации, прежде всего целесообразно оценить риск как количественно, так и качественно. Количественный анализ риска заключается в определении степени отдельных рисков и риска данного вида деятельности. Качественный анализ является наиболее сложным и требует глубоких знаний, опыта и интуиции. Его главной целью является определение факторов и области риска.

Для количественного анализа обычно применяют следующие методы: аналогий; чувствительности; имитационного моделирования; риска убытков и т. п.

Компании довольно часто ограничиваются упрощенными подходами при оценке рисков, опираясь на один или несколько главных факторов, которые в конкретной ситуации являются наиболее важными.

В абсолютном выражении степень риска может определяться как произведение вероятности неудачи и величины этих нежелательных последствий, которые имеют место в этом случае, то есть [4]:

$$W = p_h x, \quad (1)$$

где W – величина риска;

p_h – вероятность нежелательных последствий;

x – величина этих последствий.

В ряде случаев величину риска определяют как вероятность наступления нежелательных последствий. В этом случае:

$$W = p_h \quad (2)$$

Вероятность p_h с достаточной степенью точности вычисляется, в частности, на основании статистических данных.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных убытков, отнесенная к определенной базе, за которую наиболее удобно принимать общие затраты ресурсов или ожидаемый доход от данной операции.

За базу определения относительной величины риска берут стоимость планируемых суммарных затрат на данный вид рискованной деятельности. Риск измеряется с помощью коэффициента:

$$W = x/K, \quad (3)$$

где W – коэффициент риска;

x – максимально возможный объем убытков;

K – объем собственных финансовых ресурсов с учетом точно известных поступлений средств.

Естественным является то, что все компании уделяют соотношению «деньги – время» достаточно большое внимание. Финансовые менеджеры часто решают задачу определения настоящей стоимости денежных средств (Present Value, PV) и их будущей стоимости (Future Value, FV), то есть стоимости денег с учетом добавленных процентных выплат. Разработаны удобные модели, которые позволяют ориентироваться в настоящей цене возможных будущих доходов.

Решение проблемы относительно стоимости денег основывается на анализе связи между четырьмя переменными: это нынешняя стоимость PV, будущая стоимость FV, норма дисконта (или норма процента) R , время t .

Нынешняя стоимость денег определяется по формуле:

$$PV = FV_t / (1 + R)^t, \quad (4)$$

где PV – нынешняя (текущая) стоимость;

FV_t – будущий доход, который ожидают получить через t периодов;

R – ставка дохода;

t – количество периодов.

Стоимость ожидаемого потока доходов зависит от распределения относительно получению этих доходов во времени, а также нормы дисконта. Если есть такие данные: FV_t – суммы, уплачиваемые в t -м промежутке времени в будущем, R – ставка дисконта; t – количество периодов, то нынешнюю стоимость будущего потока доходов можно вычислить по формуле:

$$PV = \sum_{t=1}^T \frac{FV_t}{(1+R)^t}, \quad (5)$$

Вычисление нынешней стоимости потока денежных средств, которые ожидаются в будущем в течение определенного периода, чаще всего используется в финансовом менеджменте для учета факторов времени и риска. Для оценки риска необходимо рассчитать и будущий доход:

$$\sum_{t=1}^T FV_t = PV \sum_{t=1}^T (1+R)^t, \quad (6)$$

Поскольку финансовые отношения, в частности внутрикорпоративные расчеты ТНК, связаны с валютным риском, а именно изменением валютного курса, мы предлагаем заменить показатель R на S . Тогда формулы будут иметь следующий вид:

$$FV_t = PV / (1 + S)^t, \quad (7)$$

где S – изменение валютного курса в процентах;

t – количество дней, необходимых для расчетов и платежей.

И соответственно следующая формула:

$$\sum_{t=1}^T FV_t = PV \sum_{t=1}^T (1+S)^t, \quad (8)$$

Преимущество отдается проекту, при котором будут наименьшие потери стоимости, то есть там, где FV_t будет наибольшим; этот проект считается наименее рискованным.

Итак, исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что в современных условиях ни одно решение не принимается без расчета и оценки рисков. Возможность прогнозировать с максимальной степенью вероятности то или иное событие в будущем позволяет отработать в планах и прогнозах стратегию противодействия риска. Понятно, что не существует универсального метода, позволяющего провести полный анализ и дать оценку риска проекта или выполняемой операции. Каждый из известных на сегодня методов обладает своими преимуществами и недостатками. С учетом возрастающей степени транснационализации экономики, неустойчивой политической ситуации в некоторых странах и внедрения новых технологий и финансовых инструментов проблема оценки рисков чрезвычайно актуальна с позиций обеспечения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Павленко Н. В. Перспективи розвитку ПФГ в економіці України [Електронний ресурс]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_64/5_05.pdf (дата звернення: 02.09.2013).
2. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Управління валютними ризиками: Навчальний посібник. К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. 444 с.
3. Єпіфанов А. О. Управління ризиками в платіжних системах / А. О. Єпіфанов, В. І. Міщенко, А. С. Савченко. Суми: Ініціатива, 2001. 168 с.
4. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. К.: Деміур, 1996. 212 с.

УДК 338.2
ББК 65.012.34

Dubishchev Victor Petrovich,
doctor of economics, professor,
head of the department of the economic theory
and regional economics
of Poltava national technical university
named after Yury Kondratyuk,
Poltava, Ukraine,
e-mail: dubishev@pntu.edu.ua

Glushko Alina Dmytrievna,
post-graduate student of the department
of the economic theory and regional economics
of Poltava national technical university
named after Yury Kondratyuk,
Poltava, Ukraine,
e-mail: glushk.alina@rambler.ru

Дубищев Виктор Петрович,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой экономической теории
и региональной экономики
Полтавского национального технического
университета им. Юрия Кондратюка,
г. Полтава, Украина,
e-mail: dubishev@pntu.edu.ua

Глушко Алина Дмитриевна,
аспирант кафедры экономической теории
и региональной экономики
Полтавского национального технического
университета им. Юрия Кондратюка,
г. Полтава, Украина,
e-mail: glushk.alina@rambler.ru

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE STATE REGULATORY POLICY

Целью статьи является разработка системы оценки эффективности государственной регуляторной политики. На основании анализа отечественных научных исследований установлено отсутствие единого подхода к измерению уровня эффективности государственной регуляторной политики, к определению ее влияния на социально-экономическое развитие страны. Необходимость разработки комплексного подхода к оценке государственной регуляторной политики обусловлена необходимостью формирования сбалансированной государственной регуляторной политики, способной обеспечить устойчивое развитие национальной экономики и повысить благосостояние граждан. Разработана методика определения эффективности государственной регуляторной политики, которая базируется на расчете интегральных индексов эффективности государственной регуляторной политики на макро- и микроуровне. Применение предложенной системы оценки государственной регуляторной политики позволит определить меры повышения уровня эффективности регуляторной политики на макро- и микроуровне.

The goal of the article is to develop a system of assessment the effectiveness of regulatory policy. The absence of the unified approach to measurement of the effectiveness of regulatory policy, as well as to the definition of its influence on the socio-economic development of the country has been discovered through researches of domestic scientific achievements. The need to develop a comprehensive approach to the assessment of the state regulatory policy is caused by the necessity of establishing the balanced state regulatory policy ensuring the sustainable development of the national economics and improving the welfare of the citizens. The method of determining the efficiency of the state regulatory policy that is based on the calculation of integral indices of efficiency of the state regulatory policy at the macro level and the micro level has been developed. Application of the proposed evaluation system of the state regulatory policy will allow defining the measures to improve the effectiveness of the regulatory policy at the macro level and the micro level.

Ключевые слова: государственная регуляторная политика, анализ регуляторного влияния, комплексная оценка, интегральный индекс эффективности, государство, эффективность, риск, анализ затрат-эффективности, национальная экономика.

Keywords: state regulatory policy, analysis of regulatory impact, comprehensive assessment, integral performance index, state, effectiveness, risk, cost-effective analysis, national economics.

Принятие правильного научно обоснованного решения относительно государственной регуляторной политики невозможно без комплексной оценки уровня ее эффективности. Анализ эффективности государственной регуляторной политики позволит выявить возможные трудности ее реализации и разработать пути их устранения.

В научной экономической литературе проводятся исследования эффективности государственной регуляторной политики. Данной тематике посвящены труды зарубежных (В. Кип Вискузи, Дж. М. Вернон, Дж. Е. Гарингтон, Н. Малышев и др.) и отечественных (О. Юлдашев, Г. Погребняк, А. Литвинов, В. Кужель, Г. Вдовенко, С. Кулик и др.) ученых. Вместе с тем анализ зарубежных и отечественных научных достижений показывает, что сложность таких исследований связана с отсутствием четко определенных показателей и критериев оценки эффективности государственной регуляторной политики, а именно устоявшейся методики. Следовательно, среди ученых отсутствует единство относительно возможности измерения уровня эффективности государственной регуляторной политики, определения ее влияния на социально-экономическое развитие страны. Именно поэтому возникает необходимость в разработке методики оценки эффективности государственной регуляторной политики.

В странах – членах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) общепринятой является практика проведения анализа регуляторного воздействия (АРВ),

что подтверждает наличие эмпирической основы процесса реализации государственной регуляторной политики и обеспечивает социально-экономическую эффективность.

АРВ – это система информационно-аналитических методов оценки воздействия (возможных затрат, выгод, последствий) предложенных и действующих регуляторных мер (регуляторных актов). Анализ регуляторного влияния позволяет регуляторным органам определить эффект от внедрения альтернативных вариантов достижения установленных целей и на основе такой оценки выбрать оптимальный вариант [1].

Единой модели, которая использовалась бы в странах – членах ОЭСР при разработке программ АРВ, не существует. Так, в Канаде, Великобритании и США действуют похожие системы анализа регуляторного влияния, которые предусматривают определение влияния предложенных регуляторных мер на конкуренцию и открытость рынка. В Голландии внедрена система анализа делового влияния, которая сфокусирована на определении влияния действия регуляторных актов на бизнес. Австрия, Франция и Португалия используют систему фискального анализа, в которой приоритетным является определение размера прямых бюджетных расходов, необходимых для внедрения предложенного регуляторного мероприятия. В Бельгии система АРВ содержит оценку рисков, связанных с регулированием в сфере здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды [2].

В каждой из стран существует специфика проведения анализа регуляторного воздействия, обусловленная экономическими, социальными, институциональными и правовыми особенностями. В то же время в мировой практике выработан относительно постоянный набор методов, который применяется для оценки регуляторных актов и является центральным элементом структуры и функционирования АРВ. Основными методами правомерно определить:

- анализ рисков;
- анализ затрат-выгод;
- анализ затрат-эффективности.

Анализ рисков предполагает количественный анализ величины рисков, которые предполагается сократить путем внедрения предложенного регуляторного акта. Данный подход сфокусирован на аспекте сокращения рисков и не предусматривает оценку затрат, возникающих в процессе этого сокращения.

Анализ затрат-выгод предусматривает выявление и выражение в денежной форме затрат и выгод всех субъектов регуляторного процесса (субъектов хозяйственной деятельности, граждан, государства), возникновение которых связано с введением в действие предложенного регуляторного акта. В рамках этого подхода сравнению подлежат все затраты и выгоды. Их положительный баланс является основанием для введения в действие предложенного регуляторного акта. Необходимость применения анализа затрат-выгод подтверждается тем, что в условиях ограниченных ресурсов последние должны распределяться с учетом максимизации чистой общественной выгоды.

Анализ затрат-эффективности предполагает расчет затрат, возникновение которых предусматривается в процессе достижения необходимого социального эффекта. Использование данного подхода обеспечивает внедрение регуляторных актов, которые минимизируют расходы по устранению конкретных рисков [3].

На практике указанные методы применяются комбинированно.

В Украине система анализа регуляторного влияния определена Законом Украины «Об основах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности», Методикой проведения анализа влияния регуляторного акта и Методикой отслеживания результативности регуляторного акта.

Согласно отечественному законодательству анализ регуляторного воздействия – это документ, который содержит обоснование необходимости государственного регулирования путем принятия регуляторного акта, анализ влияния, которое будет оказывать регуляторный акт на рыночную среду, на обеспечение прав и интересов субъектов хозяйствования, граждан и государства, а также обоснование соответствия проекта регуляторного акта принципам государственной регуляторной политики [4].

Методикой проведения анализа влияния регуляторного акта определено, что основой АРВ является метод анализа выгод и затрат, который применяется в простой (перечень ожидаемых положительных и отрицательных факторов) или сложной (с применением различных экономических моделей) форме.

Анализ выгод и затрат является инструментом, с помощью которого информация о положительных и отрицательных воздействиях, порождаемых действием регуляторного акта, для различных заинтересованных групп (государства, субъектов хозяйствования и граждан) может быть приведена к «одному знаменателю», что дает возможность сравнить эти влияния между собой, оценить общий экономический и социальный эффект действия регуляторного акта. Экономический и социальный эффект определяется как разница между суммой выгод, возникающих в результате действия регуляторного акта, и суммой затрат на выполнение требований регулирования. На основании размера эффекта аналитик может дать заключение о целесообразности регуляторного акта, который анализировался [5].

Проведение анализа выгод и затрат осуществляется за установленный период. Вычисления выгод и затрат предполагает использование статистических данных, данных научных исследований и опросов, а также данных, полученных из других источников.

Методикой отслеживания результативности регуляторного акта определен порядок осуществления оценки состояния внедрения регуляторного акта и достижения этим актом целей, задекларированных при его принятии. При этом производится расчет прогнозных значений показателей результативности регуляторного акта, обязательными из которых должны быть:

- размер поступлений в государственный и местные бюджеты, а также государственные целевые фонды, которые связаны с действием акта;
- количество субъектов хозяйствования и/или физических лиц, на которых распространяется действие акта;
- размер средств и время, что будут расходоваться субъектами хозяйствования и/или физическими лицами, которые связаны с выполнением требований акта;
- уровень информированности субъектов хозяйствования и/или физических лиц относительно основных положений акта.

Прогнозные значения показателей результативности регуляторного акта могут быть выражены в количественной форме. В случае невозможности исчисления размеров той или иной выгоды или расхода приводится текстовое описание результативности акта.

Таким образом, в соответствии с действующим законодательством в сфере государственной регуляторной политики оценка государственной регуляторной политики осуществляется регулируемыми органами путем проведения на этапе разработки регуляторного акта анализа выгод и издержек и отслеживания результативности принятого регуляторного акта.

Кроме того, с учетом существующей в Украине системы АРВ определение эффективности государственной регуляторной политики осуществляется Государственной службой Украины по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства по следующим критериям:

1) проведение анализа регуляторного влияния проектов регуляторных актов (процентов общего количества), процентов;

2) обнародование проектов регуляторных актов с целью получения замечаний и предложений (процент от общего количества), процентов;

3) отслеживание результативности регуляторных актов (процентов от общего количества), процентов [6].

Весомый вклад в разработку системы оценки государственной регуляторной политики сделан отечественными учеными. В частности, М. А. Погребняком разработана методика оценивания применения механизма государственной регуляторной политики. Механизм регуляторной политики рассматривается ученым как система последовательных стадий и средств регулирования, направленных на принятие регуляторным органом качественного управленческого решения. Уровень применения в регуляторном процессе стадий и средств механизма регуляторной политики определяет качество регулирования хозяйственной деятельности.

Сущность разработанной М. А. Погребняком методики заключается в том, что на каждой стадии механизма регуляторной политики оценивается степень применения организационных и процессуальных средств регулирования. Соответственно регуляторная деятельность может считаться качественной, если при ее осуществлении были задействованы все структурные элементы механизма регуляторной политики.

Указанные показатели и методика оценки регуляторной политики призваны отражать уровень соблюдения регуляторными органами порядка осуществления государственной регуляторной политики, то есть качество регуляторной деятельности. И хотя качество регуляторной деятельности, если учесть специфику ее осуществления, предусматривает повышение уровня эффективности государственной регуляторной политики, все же данные показатели не позволяют получить исчерпывающую информацию относительно уровня социальной и экономической эффективности государственной регуляторной политики.

В связи с этим отечественные ученые продолжают активно проводить исследования, посвященные проблеме проведения оценки эффективности государственной регуляторной политики.

Так, А. В. Балабенко, В. И. Ляшенко проведено оценивание регуляторной политики в сфере малого предпринимательства и предложены пути совершенствования механизма ее реализации в данной сфере. Научные исследования Е. В. Шулюк посвящены вопросам развития действенной регуляторной политики в системе управления энергосбережением.

Однако необходимость формирования сбалансированной государственной регуляторной политики, способной

обеспечить устойчивое развитие национальной экономики и повысить благосостояние граждан, требует комплексного подхода к определению ее эффективности.

С авторской точки зрения, эффективность государственной регуляторной политики определяется целевой направленностью действий регуляторных органов по обеспечению роста валовых показателей на макроуровне и показателей предприятий на микроуровне в Украине. В связи с этим при определении эффективности государственной регуляторной политики нами предлагается применять обобщающие показатели: интегральный индекс эффективности государственной регуляторной политики на макроуровне и интегральный индекс эффективности государственной регуляторной политики на микроуровне.

Исходя из этого, для оценки эффективности государственной регуляторной политики возникает необходимость в подборе статистических показателей, которые бы в полной мере отражали тенденции в реализации регуляторной политики. Правомерно учесть достаточно большой набор показателей, которые всесторонне отражают эффективность государственной регуляторной политики на макро- и микроуровне.

В связи с этим необходимо разработать методику определения эффективности государственной регуляторной политики. Это позволит определить уровень эффективности регуляторной политики на макро- и микроуровне и в дальнейшем разработать меры по его повышению.

Обобщенная схема проведения такого аналитического исследования, по мнению авторов, должна включать следующие этапы:

- обоснование необходимости проведения исследования в данном направлении;
- определение его цели и задачи;
- осуществление выбора оценочных показателей;
- сбор и подготовка первичных статистических данных;
- расчет интегрального индекса эффективности государственной регуляторной политики на макроуровне и интегрального индекса эффективности государственной регуляторной политики на микроуровне;
- обобщение результатов исследования и разработка рекомендаций по повышению эффективности государственной регуляторной политики.

Данный анализ проводится с целью установления уровня эффективности государственной регуляторной политики, достижение которой обуславливает решение следующих задач:

1. Сформировать систему показателей эффективности государственной регуляторной политики на макро- и микроуровне.
2. Провести интегральную оценку эффективности государственной регуляторной политики.

Определив основные задачи исследования, необходимо осуществить выбор системы расчетных показателей, обеспечивающих комплексность исследования.

Проведенные исследования свидетельствуют, что интегральная оценка государственной регуляторной политики на макроуровне предполагает следующие показатели:

1. ВВП, млрд долл. США по курсу 2000 года.
2. Экспортно-импортное сальдо, в млн долл. США.
3. Индексы потребительских цен, % к предыдущему году.
4. Количество зарегистрированных безработных, тыс. человек.

5. Прямые иностранные инвестиции, млн долл. США.
6. Капитальные инвестиции в фактических ценах, млн грн.
7. Реальная процентная ставка, %.
8. Налоги за вычетом субсидий на продукты, млн грн.

Содержание комплексной оценки эффективности государственной регуляторной политики на микроуровне рационально рассматривать на основе следующих показателей:

1. Количество субъектов малого предпринимательства, тыс. единиц.
2. Количество малых предприятий, единиц.
3. Количество физических лиц-предпринимателей, тыс. человек.

4. Количество зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, тыс. единиц.

5. Объем реализованной продукции, работ, услуг (без НДС, акциза) субъектами малого предпринимательства, млн грн.

6. Проведение анализа регуляторного влияния проектов регуляторных актов (процентов общего количества), %.

7. Обнародование проектов регуляторных актов, %.

С целью получения интегральной оценки показателя необходимо нормализовать. Нормализация показателей, которые свидетельствуют о повышении эффективности государственной регуляторной политики на макроуровне, пропормерно осуществлять согласно равенству:

$$z_{it} = \frac{x_{it} - x_i^{\min}}{x_i^{\max} - x_i^{\min}} \quad (1)$$

а показателей, которые свидетельствуют о снижении эффективности государственной регуляторной политики, – согласно равенству:

$$z_{it} = \frac{x_i^{\max} - x_{it}}{x_i^{\max} - x_i^{\min}} \quad (2)$$

где z_{it} – нормализованное значение i -го показателя в t -й год;

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Регуляторная политика. Как оценить результаты регуляторных актов: метод. пособ. / С. М. Береславский, Г. М. Билоус, Д. В. Ляпин, О. М. Мирошныченко и др. К.: Ин-т конкурентного общества, 2003. 136 с.
2. Мальшев Н. Эволюция регуляторной политики в странах – членах ОЭСР. Париж: Организация экономического сотрудничества и развития, 2006. 35 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd> (дата обращения: 25.08.2013).
3. Беляев А. Н., Маршаков В. А. Обзор международного опыта применения оценивания для анализа качества и эффективности регулирующих актов. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 24 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.politanaliz.ru/articles_520.html (дата обращения: 25.08.2013).
4. Об основах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности: Закон Украины от 11.09.2003 года № 1160-IV // Ведомости Верховной Рады Украины. 2004. № 9. Ст. 79.
5. Регуляторная политика: Новые возможности / Под ред. К. Ляпиной, Д. Ляпина и Я. Демченкова. К.: Ин-т конкурентного общества, 2004. 170 с.
6. Информация об исполнении регуляторными органами положений Закона касательно соблюдения принципов государственной регуляторной политики в 2012 году [Электронный ресурс]. URL: www.dktr.gov.ua (дата обращения: 25.08.2013).

REFERENCES

1. Regulatory policy. How to evaluate the results of regulatory acts: methodological manual / S. M. Bereslavsky, G. M. Bilous, D. V. Lyapin, O. M. Miroshnichenko and others. K.: Institute of Competitive Society, 2003. 136 p.
2. Malyshev N. Evolution of regulatory policies in OECD countries. Paris: Organization for economic cooperation and development, 2006. 35 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd> (date of viewing: 25.08.2013).

x_{it} – начальное значение i -го показателя в t -й год;
 $x_i^{\max} - x_i^{\min}$ – соответственно максимальное и минимальное значение данного показателя за рассматриваемый период времени.

С учетом вышеизложенного авторами для вычисления интегральных индексов эффективности государственной регуляторной предлагается использовать следующие формулы:

1) интегральный индекс эффективности государственной регуляторной политики на макроуровне

$$w_t^{mac} = \frac{\sum_{i=1}^8 z_{it}}{8} \quad (3)$$

где w_t^{mac} – интегральный индекс эффективности государственной регуляторной политики на макроуровне в t -й год;

2) интегральный индекс эффективности государственной регуляторной политики на микроуровне

$$w_t^{mic} = \frac{\sum_{i=1}^7 z_{it}}{7} \quad (4)$$

где w_t^{mic} – интегральный индекс эффективности государственной регуляторной политики на микроуровне в t -й год.

Проведенные исследования системы оценивания государственной регуляторной политики позволяют сделать следующие выводы:

1. Разработанная методика определения эффективности государственной регуляторной политики базируется на расчете интегральных индексов эффективности государственной регуляторной политики на макро- и микроуровне.

2. Разработанная система оценки государственной регуляторной политики рациональна для использования местными органами исполнительной власти и органами местного самоуправления с целью определения уровня эффективности регуляторной политики.

3. Belyaev A. N., Marshakov V. A. Overview of international experience of evaluation for analyzing the quality and effectiveness of regulatory acts. M.: SU-HSE, 2010. 24 p. [Electronic resource]. URL: http://www.politanaliz.ru/articles_520.html (date of viewing: 25.08.2013).

4. On the principles of the state regulatory policy in the area of economic activity: The law of Ukraine dated 11.09.2003 # 1160-IV // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2004. # 9. Article 79.

5. Regulatory policy: New opportunities. / Edited by K. Lyapina, D. Lyapin and J. Demchenkov. K.: Institute of competitive society, 2004. 170 p.

6. Information about fulfillment of the provisions of the Law regarding observation of the principles of the state regulatory policy in 2012 by the regulatory bodies [Electronic resource]. URL: www.dkrp.gov.ua (date of viewing: 25.08.2013).

УДК 330.341.1

ББК 65.011.15

Kornilyuk Anna Valentinovna,

candidate of economics, senior lecturer of the department of the company finances of Kiev national economic university named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine, e-mail: anna.kornelli@gmail.com

Корнилюк Анна Валентиновна,

канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры финансов предприятия Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина, e-mail: anna.kornelli@gmail.com

Ryneyskaya Lyudmila Sergeyevna,

candidate of economics, associate professor of the department of the global economics and marketing of Poltava national technical university named after Yuri Kondratyuk, Poltava, Ukraine, e-mail: ryneyskaya_ls@ukr.net

Рынейская Людмила Сергеевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка, г. Полтава, Украина, e-mail: ryneyskaya_ls@ukr.net

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ANALYSIS OF CURRENT INTERNATIONAL TRENDS OF ESTABLISHING THE INNOVATION ECONOMICS

В статье осуществляется анализ современных международных тенденций формирования инновационной экономики. Обосновано позитивное влияние научно-технического прогресса на развитие экономики. Показаны особенности формирования и развития инновационной экономики в условиях современной глобализации. Уделяется особое внимание формированию инновационной экономики в развивающихся странах. Изучено укрепление научно-технических комплексов лидирующих развивающихся стран и их влияние на функционирование национальных экономик. Актуализирована тенденция создания единой глобальной системы инновационной экономики. Исследовано расширение сотрудничества между развитыми и развивающимися странами мира.

The current international trends of establishing the innovative economics are analyzed in the article. The positive impact of technological progress on economic development is justified. Features of establishing and development of innovative economics in the conditions of current globalization are shown. Particular attention is paid to the establishing of the innovative economics in developing countries. Strengthening of scientific and technical complexes of the leading developing countries and their impact on the functioning of national economies are studied. Trend establishing the unified global system of innovation economics is actualized. Enlargement of cooperation between developed and developing countries of the world is examined.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, инновационная экономика, глобализация, глобальная система инновационной экономики, развивающиеся страны, научно-исследовательские разработки, инфраструктура инновационной деятельности, технопарки, международные тенденции формирования инновационной экономики.

Keywords: scientific and technical progress, innovation economics, globalization, global system of innovation-based economics, developing countries, scientific research and developments, infrastructure of innovation activities, technological parks, international trends of establishing the innovation economics.

Современный этап развития цивилизации характеризуется бурным научно-техническим прогрессом. В этих условиях конкурентоспособной может быть лишь та экономика, которая имеет инновационную направленность. Поэтому вопрос формирования инновационной экономики сегодня приобрел актуальность, а его исследование – большую научную и практическую значимость.

Научно-технический прогресс всегда был определяющим фактором развития экономики. Однако в условиях глобализации он вышел на качественно новый, всемирный уровень своего влияния. Происходит формирование глобальной экономики, которую характеризуют открытость национальных рынков, особенно для высоких технологий;

мировая технологическая конкуренция; углубление международной специализации; высокая мобильность капитала; быстрый трансферт инновационных технологий.

Развитые страны мира достойно ответили на вызов современного научно-технического прогресса и способствовали его развитию, о чем свидетельствует количество Нобелевских премий, полученных их учеными. В 2007 году США имели 172 премии, Великобритания – 111, Германия – 96, Франция – 54, Швеция – 25, Швейцария – 25, Россия и Австрия – по 21, Италия – 19, Канада и Нидерланды – по 18. Результаты присуждения Нобелевской премии за 2011 год усилили позиции американцев: экономика – США (Томас Сарджент и Кристофер Симс), физиология и медицина – США (Жюль Хоффман, Брюс Бетлер, Ральф Стейнман), физика – США (Сол Перлмуттер, Адам Рисс) [1, с. 4]. Таким образом, США является лидером по уровню развития научно-технологической сферы. Инновационные механизмы занимают одну из ключевых позиций в экономической системе страны. Источником инноваций является широкая сеть научно-исследовательских учреждений разных форм собственности и подчинения. Эффективная структура трансфера технологий способствует их внедрению в реальную экономику. Кроме того, сегодня в США наблюдается один из самых высоких уровней вовлеченности занятого населения в исследовательскую деятельность (численность исследователей в расчете на 10 тыс. занятых – 95), который сопоставим с аналогичным показателем ведущих развитых стран: Германии (77), Франции (89), Японии (104), Швеции (105) [2, с. 51; 3, с. 9].

Фундаментальные инновационные разработки и внедрение их результатов в производство в значительной степени способствовали экономическому развитию стран мира. Это доказывает пример Соединенных Штатов – лидера мировой экономики. Несмотря на глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 годов, США сохранили позиции ведущей экономики мира с 15,04 трлн долларов в 2011 году (по паритету покупательной способности – ППС) (1-е место в мире, 20% мирового ВВП), с 48 тыс. долларов ВВП на душу населения (11-е место) и средней заработной платой 47390 долларов в год США экспортировали товаров на 1,5 трлн долларов, 90,8% которых – высокотехнологичная продукция [4, с. 32].

В целом производство высокотехнологической продукции в мире, которое оценивается ведущая 2300 млрд долларов в год, основано на использовании 50–55 макротехнологий, созданных и контролируемых передовыми промышленно развитыми странами. Мировые рынки высокотехнологической продукции на 39% контролируются компаниями США, на 30% – Японии, на 16% – Германии [2, с. 51].

Однако характерной тенденцией развития современной международной инновационной сферы является активное участие в ней развивающихся стран мира.

В начале XXI века началось активное развитие экономики развивающихся стран. Этот процесс изменил расстановку сил в мировом хозяйстве. Среднегодовые темпы роста ВВП этих стран в 2001–2011 годах достигли 6,3%, экспорта товаров и услуг – 8,1%, что в несколько раз превосходило аналогичные показатели развитых государств, составляющих соответственно 1,6 и 4,2%. Этот прогресс был достигнут, несмотря на два мировых финансовых кризиса 2001-го и 2008–2009 годов [5, с. 3].

Ведущие развивающиеся страны (Аргентина, Бразилия, Венгрия, Китай, Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика,

Польша, Россия, Турция, Таиланд, ЮАР), используя возращение своего финансового и инвестиционного потенциала, стали активно укреплять национальные научно-технические комплексы. Результатом такой политики стало значительное увеличение в этих странах объема государственных и частных инвестиций в фундаментальные и прикладные научные исследования, в подготовку научных кадров и другие направления, которые способствовали развитию инноваций. При этом доля развивающихся стран в общем объеме мировых затрат на НИР возросла в 2000-е годы с 17 до 24%. Об укреплении научно-технических комплексов лидирующих развивающихся стран и их влиянии на экономическое развитие свидетельствуют факторы:

- увеличение численности персонала инновационной сферы за 1995–2009 годы в 2–3 раза и повышение уровня их подготовки: 30% этого персонала в Бразилии, Турции, ЮАР и других государствах в конце 2000-х годов составляли работники высшей квалификации (INCED 6 по классификации ЮНЕСКО);

- рост патентной активности, что демонстрирует повышение результативности вложений в научно-исследовательскую работу. Например, в 2007–2011 годах число международных заявок на получение патентов во Всемирную организацию интеллектуальной собственности увеличилось в Китае в 3 раза, до 16406; в Индии – в 1,6 раза, до 964; в Бразилии – в 1,4 раза, до 572;

- укрепление инфраструктуры инновационной деятельности в лидирующих развивающихся странах: оно проявляется в быстром увеличении числа и капитализации государственных и частных институтов финансирования инноваций, расширении сети технопарков, бизнес-инкубаторов. Индустрия венчурных фондов переживает сегодня настоящий бум. В Индии, Бразилии, Китае организованы специализированные биржевые площадки для торговли акциями инновационных и растущих предприятий. Рынок Chinext Шэньчжэньской фондовой биржи в Китае является крупнейшим из этих биржевых площадок. Объем его капитализации в 2010 году составил 112 млрд долларов, что немного меньше ведущей биржевой площадки мира AIM при Лондонской фондовой бирже (123 млрд долларов) [Там же. С. 4–6].

Однако в условиях современной глобализации происходит взаимное влияние инновационных секторов национальных экономик как развивающихся, так и развитых стран мира. Поэтому нужно учитывать инфраструктуру инновационной деятельности развитых стран, которая объединяет много технопарков, бизнес-инкубаторов, технологических инкубаторов и т. п. Например, одним из наиболее удачных примеров работы технопарковых структур в США является так называемая Кремниевая долина. Этот технополис возник в 1950-х годах, его землю (3885 км²) сдавали в аренду компаниям, которые работали в сфере высоких технологий (в том числе General Electric, Lockheed, Hewlett-Packard, Apple, Adobe, Google, Yahoo, Xerox, Intel и др.). За несколько десятилетий Кремниевая долина превратилась в прибыльное предприятие: совокупный ежегодный доход 4000 компаний, функционирующих в долине, составляет примерно 200 млрд долларов США [6, с. 24]. Кроме того, в настоящее время все большие компании США и других стран мира имеют свои научно-исследовательские подразделения [7, с. 133–134]. В современной Японии в рамках программы «Технополис» функционируют 30 технополисов. Наиболее крупные из них – это «Цикубу», «Хамамацу», «Нагаока», «Тояма», «Окаяма», «Хиросима», «Ямагути» с такими

направлениями деятельности, как ядерная физика, робототехника, биотехнология, программирование, оптоэлектроника, мехатроника и др. [8, с. 58].

Активный экономический и инновационный подъем развивающихся стран значительно изменяет глобальную деятельность развитых стран, которая осуществляется, как правило, через ТНК этих государств. У ТНК появляется возможность использовать потенциал развивающихся стран для собственных исследовательских программ. Однако формирующиеся в развивающихся странах крупные национальные компании составляют конкуренцию ТНК развитых стран на международных рынках высокотехнологической продукции. Такие тенденции способствовали изменению инновационных стратегий западных ТНК. Например, ТНК стали быстро наращивать объемы исследовательских работ в развивающихся странах, создавая в них собственные или совместные исследовательские центры. Это демонстрирует тенденцию постепенного формирования единой глобальной системы инновационной экономики.

Выводы. На основе проведенного исследования можно выделить следующие международные тенденции формирования инновационной экономики:

- современная международная экономика функционирует в условиях активного научно-технического прогресса и поэтому все больше приобретает инновационный характер;

- национальные экономики развитых стран имеют четко выраженную инновационную направленность, благодаря чему значительно увеличили свою конкурентоспособность и стали лидерами современного экономического процесса;

- с начала XXI века развивающиеся страны мира демонстрируют активный экономический рост;

- передовые развивающиеся страны (Аргентина, Бразилия, Венгрия, Китай, Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика, Польша, Россия, Турция, Таиланд, ЮАР) осуществляют значительное инвестирование научных исследований;

- крупные национальные компании развивающихся стран создают инновационные производства и составляют серьезную конкуренцию ТНК развитых стран;

- в таких условиях ТНК развитых стран начинают приближать исследовательскую базу к своим предприятиям в развивающихся странах, а также создавать совместные исследовательские центры;

- создается глобальная инфраструктура, способствующая инновационной деятельности и развитию национальных экономик, а также мировой экономики в целом;

- формируется единая глобальная система инновационной экономики, которая включает в себя национальные экономики развитых и развивающихся стран. Объединенные усилия разных стран поднимают как национальные экономики, так и мировую экономику на качественно новый, инновационный уровень развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шнипко О. С. Інноваційно-технологічне оновлення економіки як показник цивілізаційної успішності країни (компаративне співвіднесення США та України) // *Фінанси України*. 2011. № 8 (189). С. 3–14.
2. Андрощук Г. Комерціалізація технологій подвійного призначення: досвід США // *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2013. № 1 (69). С. 5–65.
3. Лебедева Л. Ф. Позиции России и США в полицентричном мире: социально-экономический аспект // *США и Канада. Экономика. Политика. Культура*. 2012. № 11 (515). С. 3–13.
4. Шавшуков В. М. «Смена караула» в глобальной экономике: оценка сценария // *США и Канада. Экономика. Политика. Культура*. 2012. № 12 (516). С. 23–38.
5. Ерошкин А., Петров М. Новые тенденций взаимодействия развитых и развивающихся стран в инновационной сфере // *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 12. С. 3–14.
6. Хамчук В. П. Технологічні парки як ефективний механізм інноваційного розвитку економіки (на прикладі США) // *Агроінком*. 2009. № 9–12. С. 23–26.
7. Трофимова В. В. Економічна самодостатність країн в епоху глобальної інтеграції: монографія. Сімферополь, 2010. 450 с.
8. Чудаева И. Б. Технополисы: экономическая суть, причины створення та японський досвід // *Економічний часопис – XXI*. 2010. № 11/12. С. 55–59.

REFERENCES

1. Shnytko O. S. Innovation and technological renewal of economy as an indicator of civilizational success of the country (comparative correlation USA and Ukraine) // *Finance of Ukraine*. 2011. # 8 (189). P. 3–14.
2. Androschuk G. Commercialization of dual-use technologies: the U. S. experience // *Theory and Practice of Intellectual Property*. 2013. # 1 (69). P. 5–165.
3. Lebedeva L. F. The positions of Russia and the U. S. in a polycentric world: the socio-economic aspect // *The United States and Canada. Economy. Policy. Culture*. 2012. # 11 (515). P. 3–13.
4. Shavshukov V. M. «Changing of the guard» in the global economy: assessment of the script // *The United States and Canada. Economy. Policy. Culture*. 2012. # 12 (516). P. 23–38.
5. Eroshkin A., Petrov M. New trends in the interaction between developed and developing countries in the innovation sphere // *World Economy and International Relations*. 2012. # 12. P. 3–14.
6. Hamchuk V. P. Technological Parks as an effective mechanism for innovation development of economy (on the U. S. A. example) // *Agroinkom*. 2009. # 9–12. P. 23–26.
7. Trofimova V. V. Economic self-sufficiency of countries in the global integration era: a monograph. Simferopol, 2010. 450 p.
8. Chudayeva I. B. Technopolis: economic substance, causes the creation and Japanese experience // *Economic chronicle – XXI*. 2010. # 11/12. P. 55–59.

УДК 349.2
ББК 67.405.1-32

Semich Nikolai Ivanovich,
candidate of sciences in public administration, associate
professor of the department of business administration
and law of Poltava state agrarian academy,
Poltava, Ukraine,
e-mail: SNI50@ukr.net

Сёмич Николай Иванович,
канд. наук государственного управления,
доцент кафедры бизнес-администрирования и права
Полтавской государственной аграрной академии,
г. Полтава, Украина,
e-mail: SNI50@ukr.net

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПЦИЙ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

GENERAL CHARACTERISTICS OF THE CONCEPTS OF THE LABOUR RELATIONS LEGAL REGULATION IN THE WEST EUROPEAN COUNTRIES

В статье исследованы теории и истории отраслей права западноевропейских государств, определены их обусловленность и последовательность на основании концептуальных основ правовых теорий регулирования трудовых отношений и их результатов. Правовое регулирование трудовых отношений в Украине, которое не так давно базировалось на советском законодательстве, представляет интерес в применении общего, прецедентного и законодательного права в регулировании конфликтов, возникавших в странах Западной Европы между работодателями и наемными работниками, и их юридических последствий. Это имеет особое значение для определения диалектической связи между социально-экономическими задачами политики и развитием права, нормами которого регулировались трудовые отношения в странах Западной Европы.

The theories and histories of the branches of law of the West European countries are examined in the article. Their dependence and sequence were defined on the basis of the conceptual foundations of the labor regulation legal theories and their results. The legal regulation of labor relations in Ukraine that was recently based on the Soviet legislation is interesting in terms of application of the general, case and legislative law for regulating the conflicts arisen in the West Europe between employers and employees, and their legal consequences.

This is of particular importance for determining the dialectical relationship between the socio-economic policy objectives and the law development, which norms regulated labor relations in the West Europe countries.

Ключевые слова: исследование, наемные работники, правовое регулирование, правовые теории, прибыль, работодатели, сотрудничество, трудовые отношения, эксплуатация.

Keywords: research, employees, legal regulation, legal theories, income, employers, co-operation, labor relations, exploitation.

В связи со стратегией Украины относительно европейской интеграции вызывает значительный интерес как правоведов, так и других исследователей изучение исторических тенденций и современной практики реализации функций государства в странах Западной Европы и их значимости.

Анализ теорий правового регулирования трудовых отношений позволяет понять природу труда, ее роль в общественном прогрессе и производстве, характер отношений между работодателями и наемными работниками, а также социальную роль государства.

Актуальность темы определяется необходимостью объективного исследования правовых теорий регулирования трудовых отношений в странах Западной Европы и определения возможностей их реализации в украинских условиях, в частности, путем использования методов и способов, которые предусмотрены положениями вышеуказанных правовых теорий.

Актуальность исследования также обусловлена необходимостью определения общих тенденций и особенностей, отраженных в существующих в странах Западной Европы правовых теориях, которые касаются правового регулирования трудовых отношений.

Практическое значение исследования состоит в возможности использования западноевропейского опыта. На основании правовых теорий регулирования правовых отношений в странах Западной Европы является возможным совершенствование правового регулирования трудовых отношений в Украине.

Предметом исследования являются правовые теории регулирования трудовых отношений в странах Западной Европы и особенности их реализации в Украине.

Объект исследования – правовые теории, которые касаются регулирования трудовых отношений в странах Западной Европы.

Целью исследования является изучение теории и истории разных отраслей права западноевропейских государств, а именно в странах Западной Европы, определение их обусловленности и последовательности. Средством достижения цели являются исследования концептуальных основ правовых теорий регулирования трудовых отношений и результатов их правового регулирования.

Задачами данного исследования являются выявление содержания правовых теорий регулирования трудовых отношений в странах Западной Европы, исследование условий, которые способствовали их возникновению и усовершенствованию на протяжении более чем двухсотлетнего периода, и определение путей реализации вышеупомянутых правовых теорий в украинских условиях.

Не являются исключением в развитии современной науки правовые теории отношений сторон в регулировании трудовых отношений в странах Западной Европы. В советской юридической литературе эта тема была предметом широкого обсуждения в 50-е годы XX века. Исследуя методологические подходы известных советских ученых, целесообразно отделить искусственно привлеченные идеологические наслоения и рассмотреть

предмет исследования с максимально объективной точки зрения.

Исследованию отдельных вопросов становления правового регулирования трудовых отношений в странах Западной Европы посвящены труды Волкова А. Ф., Гольденвейзера А. С., Зидова Г., Зомбарта В., Кувшинской Е., Луи П., Репенака А. В., Тернера Ф. и других ученых. Среди исследователей, которые уделяли внимание проблеме развития правового регулирования трудовых отношений в странах Западной Европы, известны труды Баглая М. В., Басова Р. А., Войтинского И., Гутьера П. Г., Догадова В. М., Докуа Г., Домороцкой Е. И., Таммо А., Каленского В. Г., Кучинского Е. В., Кастеля В., Киселева И. Я., Колотая Ф., Лион-Кана Ф., Лисневского Е. В., Пашерстникова А. Е., Премслера Г., Рудилия А., Смирнова О. В., Уржинского К. П., Усенина В. И., Шевчука В. Д. Указанные авторы в своих трудах обращали внимание на развитие трудового законодательства в отдельных странах Западной Европы. Вместе с тем недостаточно работ, посвященных комплексному изучению проблемы становления и развития правового регулирования трудовых отношений, охватывающих период с конца XIX века до начала XXI века.

Теории отношений сторон в регулировании трудовых отношений и их влияние на формирование правовых систем западноевропейских стран исследовались такими известными учеными, как М. В. Баглай, С. Л. Зивс, В. Г. Каленский, И. Я. Киселев, Э. В. Лисневский, М. Г. Мошенский, А. Е. Пашерстник, В. И. Усенин и т. д.

Одной из первых и самых известных теорий отношений сторон в регулировании трудовых отношений стала теория «свободы договора», или, как ее еще называют, манчестерская теория. Манчестерская теория сформировалась в XIX веке под значительным влиянием школы естественного права [1, с. 9]. Основные идеи манчестерской теории можно сформулировать следующим образом: так как все люди равны и свободны от рождения, трудовые отношения должны регулироваться заключением соответствующего договора между работником и работодателем; условия такого трудового договора являются исключительно частным делом сторон, поэтому ни государство, ни другие организации не могут в них вмешиваться. Любое вмешательство в отношения сторон трудовых отношений является ограничением их прав, отрицанием их равенства и свободы.

Манчестерская теория подверглась сокрушительной критике со стороны теоретиков марксизма-ленинизма, а соответственно и их последователей. Они считали, что в условиях капитализма при наличии безработицы работник вынужден принимать условия, которые ему диктует работодатель, а значит, не может быть и речи о свободе и равенстве сторон при заключении договора [Там же. С. 10–11]. Согласно теории марксизма работники должны «бороться» за свои права, причем желательно в жестокой борьбе, а не за столом переговоров, как это пропагандировалось манчестерской теорией. В основу манчестерской теории были положены тезисы минимального вмешательства государства в жизнь физических и юридических лиц, что было абсолютно несовместимо с практикой советского государства, которая детально регламентировала все стороны общественной жизни.

С современной точки зрения манчестерская теория не кажется нам настолько негативной, как это пропагандировалось еще 20 лет назад. Кодекс Законов о Труде Украины, Конституция Украины [2, ст. 43, 46] и другие нормативно-правовые акты гарантируют свободу заключения трудовых

договоров, равенство сторон, свободу их волеизъявлений [3, ст. 2, 3, 21] – типичные признаки манчестерской теории, но вместе с тем имеется и влияние государства в виде запрета дискриминации граждан, нарушения запрета условия трудового договора и действующего законодательства, установления особых условий труда для отдельных категорий работников.

Среди советских исследователей безоговорочное одобрение имела теория К. Маркса и его последователей и сторонников. К. Маркс воспринимал трудовые отношения на предприятии исключительно в негативных тонах: работники и владельцы, с его точки зрения, образуют два противоположных класса эксплуатируемых и эксплуататоров. Свобода договора является не чем иным, как свободой подавления эксплуатируемых, которые должны бороться за свои права открытой борьбой (забастовки, митинги, революционные выступления). Согласно такой теории содержанием трудовых правоотношений является купля-продажа рабочей силы, а не наем труда [1, с. 30–31]. Таким образом обосновывалось наличие неоплачиваемого владельцем труда, а следовательно, и «незаконные» прибыли и эксплуатация. Особенностью теории К. Маркса является то, что он не считал за труд деятельность собственника по управлению предприятием, хотя, с нашей точки зрения, понятно, что такая работа выполняется, и, более того, она значительно сложнее и ответственнее, чем работа обычного работника.

В XIX веке находит свое обоснование теория патернализма, или, как ее еще называют, «теория хозяйственной власти» или «теория власти и подчинения». Суть этой теории заключается в том, что владелец является своеобразным «отцом», а его работники – его «детьми». В соответствии с этим обосновывается и хозяйственная власть собственника над его подчиненными, возможность применения принуждения и управления. В советское время теория патернализма подвергалась суровой критике, так как считалось, что таким образом «работников унижают...» [4, с. 92], работники же не могут положительно относиться к своим работодателям, а только ненавидеть их. В теории патернализма есть достаточно недостатков, например, возможность применения физического принуждения, но вместе с тем, по нашему мнению, считать ее настолько негативной нельзя. Сегодня такая теория нашла свое массовое распространение в Японии и, как результат, привела к стремительному экономическому и социальному росту. С учетом особенностей национального менталитета реализация теории патернализма в украинских условиях в полном объеме невозможна. Однако ее отдельные элементы (например, корпоративность, ответственность работника и владельца друг перед другом, восприятие работниками места работы не как советской синекуры, а как значительной части своей жизни) могут оказаться очень удачными и полезными для повышения экономического уровня общества и психологического оздоровления населения страны после 70-летнего безынициативного трудового застоя.

Довольно интересной кажется нам советская критика взглядов Леона Дюги. Л. Дюги обосновывал законодательство о труде как осуществление «социальной функции индивида» [1, с. 27]: человек не может ничего не делать, ведь это нарушает смысл его существования как индивида, так и члена социума, а соответственно государство должно заставлять человека работать. Таким образом, фактически внедряется не право, а обязанность на труд, еще и подкрепленная принудительной силой государства. Эта теория идеально вписывалась в советскую идеологию и пра-

во с предусмотренным наказанием за нежелание работать и жить на «нетрудовые доходы». Но, несмотря на это, теория Л. Дюги подвергалась уничтожающей критике, так как он также обосновывал осуществление социальной функции собственника предприятия. Нормы современной правовой системы Украины не содержат обязанности работать, в них зафиксировано только право на труд [3, ст. 2], гарантированное государством.

Со временем в странах Западной Европы среди ученых становится популярной институциональная теория. Она появилась в 20–30 годы XX века в Германии, а после Второй мировой войны была возрождена во Франции [5, с. 13]. По институциональной теории любое предприятие воспринимается как объединение лиц для достижения общей цели, «общей пользы». Следовательно, собственник заинтересован в улучшении условий труда и будет это делать по мере собственных возможностей, а работники понимают, что предоставление владельцу таких возможностей зависит исключительно от них: чем лучше они работают, тем больше прибыль предприятия, тем больше возможностей у владельца.

На практике эта теория действительно срабатывает, ведь, по нашему мнению, нельзя воспринимать взаимоотношения сторон на любом предприятии исключительно как антагонистические. Собственник предприятия в значительной степени зависит от своих работников: ведь чем качественнее они работают, тем больше его прибыль.

Во времена СССР институциональная теория воспринималась крайне негативно, ведь по советской идеологии никаких общих целей у владельцев и работников быть не могло [Там же. С. 14–15].

В начале XX века в странах Западной Европы постепенно распространяется теория «сотрудничества» [6, с. 15–17], очень близкая к институциональной. Основная идея этой теории заключается в том, что в процессе выполнения своих трудовых обязанностей работники и работодатели находятся в отношениях, которые по своему характеру напоминают сотрудничество: обе стороны имеют общую цель – увеличение и улучшение производства, получение максимальной прибыли и т. п., а значит, они выступают единым фронтом и не являются противоборствующими сторонами. Законодательство Великобритании (Кодекс отношений в промышленности 1972 года), Франции и ФРГ после Второй мировой войны в сфере регулирования трудовых отношений в значительной степени опиралось на указанную теорию [5, с. 17]. Теория «сотрудничества» нашла у советских ученых резкое критическое негативное отношение. Они (М. В. Баглай, В. И. Усенин, С. Л. Зивс) считали, что эта теория является искусственной. Никакого сотрудничества работников и работодателей на практике быть не может, потому что работодатели заинтересованы в максимальной прибыли предприятия при минимальных затратах, куда входят выплаты работникам, затраты на охрану труда, улучшение условий труда, оптимизацию производства, а работники из прибыли предприятия ничего не получают. Советские исследователи критиковали профсоюзы, место которых по принципам «сотрудничества» находится между работником и работодателем (как третьей, независимой стороны, которая сотрудничает с ними). Вместо признанной в СССР задачи западных профсоюзов «возглавлять борьбу» [6, с. 39–40] по этой теории они, наоборот, сглаживают острые углы в отношениях сторон и ищут возможности достижения консенсуса.

В современных условиях развития Украины теория «сотрудничества», в частности некоторые ее положения,

может найти свое внедрение. Так, например, практический аспект реализации теории «сотрудничества» о роли профсоюзов имеет свое отражение в отечественном КЗОТ: ст. 246 устанавливает, что профсоюзы представляют интересы работников, а ст. 243 признает, что профессиональные союзы являются полномочными представителями работников и защитниками их трудовых, социально-экономических прав и интересов в органах государственной власти и местного самоуправления, в отношениях с собственником или уполномоченным им органом, а также с другими объединениями граждан, то есть государственные органы, предприятия, учреждения должны всячески содействовать их деятельности [3]. Следовательно, имеют место идеи сотрудничества.

Учитывая все недостатки идеи «сотрудничества», следует отметить, что в реальных условиях она часто находит свою реализацию, так как на прибыльных предприятиях работники имеют большие возможности как для повышения заработной платы, предоставления премий, так и для оптимизации и повышения безопасности труда. Как правило, собственник при наличии финансовых возможностей (то есть прибыльности предприятия) с удовольствием вкладывает средства в его расширение и улучшение условий труда.

Другой теорией взаимоотношений сторон в трудовых правоотношениях стала теория «человеческих отношений». Эта теория была разработана в середине XX века в США [6, с. 40–41], а затем распространилась в Европе в форме теории «социального партнерства». Ее основная идея заключается в том, что в современных условиях развития человечества сотрудничество между работником и работодателем перешло на другой этап эволюции: теперь их объединяют не только материальные связи (получение максимальной прибыли), но и личные человеческие отношения.

Именно установление личных связей «улучшает климат на производстве» [4, с. 31], а это соответственно приводит к ответственному отношению сторон к своей деятельности, что сказывается на качестве труда и увеличении прибыли. Составляющими теории «человеческих отношений» является внедрение на предприятиях специальных органов, которые прямо не связаны с производством, например, психологических или юридических консультаций, создание неформальных групп, в которые входят не только работники, но и управленцы; совместное проведение вне рабочего времени, реальное обеспечение участия работников в управлении предприятием [Там же. С. 99]. В определенной степени, по нашему мнению, теория «человеческих отношений» может рассматриваться как модернизированная теория патернализма: их общие тезисы практически идентичны, а различия можно объяснить тем, что с середины XIX века – времени зарождения теории патернализма – в мире изменились признаки и традиции реальной семьи. В современной семье распространены более демократичные отношения между представителями поколений, родительская власть потеряла свой абсолютизм, но общие ценности сохранились.

С точки зрения советских исследователей, теория «человеческих отношений» крайне реакционная: она создает иллюзию «добротного хозяина» [Там же. С. 40–41] и дает шанс работникам найти с ним общий язык. Одним из постулатов теории «человеческих отношений» является восприятие работодателем работника не как механизма по получению прибыли, а как живого человека, с его интересами, определенными преимуществами и недостатками. Понятно, что существование в странах Западной Европы теории «человеческих отношений» в регулировании трудовых отношений нанесло

значительный удар советской идеологии: ведь «жестокый капиталист» превратился во внимательного попечителя.

На практике теория «человеческих отношений» в странах Западной Европы привела к снижению социального напряжения и небывалому повышению уровня производства и благосостояния работников.

Практическое значение исследования заключается в возможности применения западноевропейского опыта для совершенствования правового регулирования трудовых отношений в Украине.

Таким образом, рассмотрев отдельные зарубежные теории взаимоотношений сторон, находящихся в трудовых отношениях, можно отметить, что их критика советскими учеными была связана с коммунистической идеологией. Современным ученым следует стремиться к избавлению от советской заполитизированности научных исследований и реализовывать в правовой теории и практике положительные элементы указанных теорий, что сблизит управленческо-правовую систему с западноевропейскими.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Пашерстник А. Е. Правовое регулирование труда в капиталистических странах. М.: Госюриздат, 1955. 131 с.
2. Конституция Украины: Принята на пятой сессии Верховной Рады Украины 28 июня 1996 года. Закон от 28 июня 1996 года № 254к/96-ВР (с изменениями и дополнениями). К.: Юринком, 1996 [Электронный ресурс]. URL: www.rada.gov.ua (дата обращения: 16.10.2013).
3. Кодекс законов о труде Украины 1972 года. К.: «Бизнес Информ», 1997. С. 3–83 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: www.rada.gov.ua (дата обращения: 16.10.2013).
4. Киселев И. Я., Мошенский М. Г. Буржуазные теории труда на службе монополий. М.: Мысль, 1965. 141 с.
5. Труд, право, идеология / Отв. ред. С. Л. Зивс. М.: Наука, 1982. 173 с.
6. Усенин В. И., Баглай М. В. Правовое регулирование труда в капиталистических странах. М.: Госюриздат, 1963. 214 с.

REFERENCES

1. Pasherstnik A.E. Legal regulation of labor in capitalist countries. M.: Gosurizdat, 1955. 131 p.
2. Constitution of Ukraine: adopted at the fifth session of the Supreme Rada of Ukraine on June 28, 1996. Law dated June 28, 1996 # 254k/96-VR (revised and amended). K.: Urinkom, 1996 [Electronic resource]. URL: www.rada.gov.ua (date of viewing: 16.10.2013).
3. Code of labor laws of Ukraine of 1972. K.: «Business Inform», 1997. P. 3–83 (revised and amended) [Electronic resource]. URL: www.rada.gov.ua (date of viewing: 16.10.2013).
4. Kiselev I. Ya., Moshensky M. G. Bourgeois theories of labor serving monopolies. M.: Mysl, 1965. 141 p.
5. Labor, law, ideology / Editor-in-chief S. L. Zivs. M.: Nauka, 1982. 173 p.
6. Usenin V. I., Baglay M. V. Legal regulation of labor in capitalist countries. M.: Gosurizdat, 1963. 214 p.

УДК 658

ББК 65.291.551

Duplyak Olga Nikolayevna,
post-graduate student, assistant of the department
of the automated systems and modeling of economics
of Khmelnytsky national university,
Khmelnytsky, Ukraine,
e-mail: olgasvarychevska@gmail.com

Дупляк Ольга Николаевна,
аспирант, ассистент кафедры автоматизированных
систем и моделирования экономики
Хмельницкого национального университета,
г. Хмельницкий, Украина,
e-mail: olgasvarychevska@gmail.com

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

COMPREHENSIVE EVALUATION OF THE LEVEL OF INNOVATION POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL COMPANY

В данной статье рассматриваются экономико-математические методы и модели процесса формирования инновационной стратегии развития промышленных предприятий на основе оценки инновационного потенциала предприятия, а именно сам процесс формирования подготовки по внедрению инновационной стратегии на основе комплексной оценки уровня инновационного потенциала. Зависимость финансовых и технических составляющих предприятия от выбранной стратегии и пути выбора вероятного сценария развития предприятия в рамках выбранной стратегии развития. Формирования составляющих инновационного потенциала разработаны с помощью

экспертных методов, которые сгруппированы с помощью математической статистики. Построена матрица выбора инновационной стратегии развития.

This article investigates the economic and mathematical methods and models of the formation of the innovation strategy of the industrial company development based on the evaluation of the company innovation potential, namely, the process of arrangement of the implementation of innovation training strategy based on a comprehensive assessment of the level of the innovation capacity. The dependence of financial and technical components of the company on the selected strategy and the ways of selection of the probable scenario of the company development

within the selected strategy. The formation of the innovation capacity components have been developed by means of the expert methods grouped by mathematical statistics. The matrix of selection of innovation development strategy has been established.

Ключевые слова: стратегия, инновации, уровень инноваций, инновационный сценарий развития, экспертные методы, моделирование процессов, математическая экономика, оценка риска, выбор оптимума, стратегическое направление, промышленные предприятия.

Keywords: strategy innovation, level of innovation, innovation development scenario, expert methods, process modeling, mathematical economics, risk assessment, selection of the optimum, strategic direction, industrial enterprise.

Для правильного выбора инновационной стратегии развития предприятия (ИСП) необходимо выявить, на каком уровне находится инновационный потенциал, и определить его основные показатели и структуру формирования.

В. А. Верба, И. В. Новикова инновационный потенциал предприятия рассматривают как совокупность инновационных ресурсов, находящихся во взаимосвязи, и факторов (процедур), которые создают необходимые условия для оптимального использования этих ресурсов с целью достижения соответствующих ориентиров инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия в целом [1]. И. Р. Бузько утверждает, что инновационный потенциал определяется способностью предприятия разрабатывать и реализовывать инновационные проекты [2].

Такой же точки зрения придерживается С. Н. Ильяшенко, подчеркивая научно-техническую основу и ориентацию объекта исследования на потребителя и характеризуя инновационный потенциал предприятия как способность к внедрению достижений науки и техники в конкретные товары, которые могут удовлетворить потребности и запросы потребителей [3].

Итак, проработав ряд литературных источников по поводу определения сущности понятия ИПП, можно дать собственную трактовку данного понятия: инновационный потенциал предприятия (ИПП) – это комплексная характеристика способности предприятия к инновационной деятельности; динамическая система, которая формируется из многих элементов.

Понятие ИПП является достаточно новым для современных условий. Рассматривая ресурсы как составляющую инновационного потенциала, необходимо определить, что в части использования таких факторов производства, как труд, земля, капитал, информация, предпринимательские способности и т. д., понятие ресурсы и потенциал является экономическим равенством [4; 5]. Но все же понятие ИПП гораздо шире по своему значению, так как именно ресурсы используются для укрепления потенциала предприятия.

Следующий элемент ИПП – методы эффективного управления предприятием для реализации своей миссии. Однако наличие только этого компонента не говорит о наличии и возможности реализации инновационного потенциала предприятия, поскольку необходимо иметь не только инструменты влияния, но и ресурсы, которые будут использоваться как основа принятия управленческих решений, то есть методы управления также являются необходимым, но не достаточным элементом потенциала предприятия. Инновационный потенциал нужно создавать и исследовать по стадиям инновационного процесса.

Таким образом, под инновационным потенциалом предприятия необходимо понимать совокупность процессов,

связанных с осуществлением инновационной деятельности в текущем и стратегическом периодах, требующих вовлечения как традиционных ресурсов, так и инновационных, которые используются для обеспечения инновационного пути развития предприятия, в результате чего создается система нововведений или отдельные инновации разного уровня.

Обзор существующих методик показал [6; 7], что существует явно недостаточное количество методов и методик для оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия, кроме того, в рассматриваемых методиках, как правило, предпочтение отдается преимущественно экспертным оценкам каждого из факторов, но экспертные оценки в значительной степени субъективны, подобные методики не обладают свойством воспроизводимости, то есть затруднены для использования на других субъектах хозяйствования.

Поэтому сегодня можно выделить три подхода к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия: диагностический, прогностический и межхозяйственный сравнительный.

В нашем случае мы будем использовать диагностический подход к оценке уровня инновационного потенциала (РИП) предприятия. Для этого необходимо обратиться к методам эконометрического моделирования.

Для выбора инновационной стратегии развития предприятия мы будем применять ряд подходов и моделей.

Для того чтобы определить правильную стратегию инновационного развития, сначала необходимо провести исследования относительно структуры инновационного потенциала предприятия. Для этого нами был изучен ряд экономической литературы [8; 9], что позволило выделить основные составляющие инновационного потенциала предприятия. По своему состоянию инновационный потенциал может быть низким и высоким. В зависимости от состояния инновационного потенциала необходимо формировать этапы внедрения и развития инновационной стратегии. Для начала необходимо определить состояние предприятия в динамике.

Для принятия эффективных управленческих решений и оценки воздействия на экономическую сферу, в которой функционирует предприятие, необходимо выявлять оптимальные взаимосвязи между подбором экономических ресурсов и их влиянием на улучшение работы предприятия.

Относительно анализа внутреннего состояния предприятия с помощью метода таксономии было уделено недостаточно внимания, поэтому исследование внутреннего состояния методом таксономии целесообразно.

Существует большое количество научных трудов, например, работы таких ученых, как В. В. Костырко, Н. А. Кизина и т. д., которые предлагают различную методику расчетов начального состояния предприятия, но в экономической науке не всегда удается достоверно исследовать состояние предприятия, используя только статистические методы. Поэтому нами предлагается применить метод таксономии для определения и анализа внутренних ресурсов предприятия.

Главная цель использования метода таксономии – информация о наличии или отсутствии однородности изученной совокупности объектов, а также о возможном присутствии разреженности в данном исследовании. Необходимо произвести построение показателя эффективности использования в определении элементов матрицы, наблюдения и их стандартизации, после чего выполнить дифференциацию знаков. Все изменения нужно разделить на стимуляторы и дестимуляторы. Данное разделение происходит в зависимости от того, каким образом каждый из показате-

лей уровня инновационного потенциала влияет на развитие и повышение данного уровня. Определение таксономического показателя уровня инновационного потенциала предприятия осуществляется следующим образом:

$$K_i = 1 - d_i \quad (1)$$

В данном случае K_i будет равно тому, сколько интервалов времени требуется для определения уровня инновационного потенциала предприятия. Интерпретация данного показателя следующая: он будет высоким при высоких значениях стимуляторов и наоборот – низкие значения при низких значениях стимуляторов.

Нами предлагается инновационный потенциал разбить согласно его основным составляющим (табл. 1), так как каждая составляющая имеет еще ряд факторов, влияющих на уровень инновационного потенциала предприятия. На основе предложенных показателей мы можем определить уровень инновационного потенциала. Нами предлагается применить экспертный метод для оценки инновационного потенциала.

Методика расчета берется на основе оценки критериев значимости матрицы Мак Кензи, в частности оценки конкурентной позиции СЕБ. Данную методику мы адаптируем к определению уровня ИПП.

Таким образом, все относительные коэффициенты, по которым мы детализируем уровень ИПП, имеют такие условия $\sum_{i=1}^n = 1$. Следовательно, количество экспертов – не менее трех.

По каждому показателю на основании выставленных балльных оценок определяется среднее значение оценок экспертов.

Оценки экспертов согласовывают по формулам математической статистики:

$$x_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_{ij}, \quad (2)$$

где i – кластер фактор,
 j – эксперт.

Дисперсия индивидуальных балльных оценок:

$$\sigma^2(x_i) = \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (x_{ij} - x_i)^2, \quad (3)$$

Коэффициент вариации:

$$V_i = \frac{\sigma(x_i)}{x_i}, \quad (4)$$

Таблица 1

| Показатель | Составляющая |
|---|----------------------------|
| Часть внутренних расходов на НИОКР и приобретение технологий в общих затратах на производство | Финансовая составляющая ИП |
| Наукоёмкость производимой продукции | |
| Обеспеченность интеллектуальной собственностью | |

Окончание табл. 1

| Показатель | Составляющая |
|---|---|
| Часть расходов на приобретение нематериальных активов в общих затратах на исследования и разработки | Финансовая составляющая ИП |
| Часть расходов на повышение квалификации кадров в общем объеме затрат на исследования и разработки | |
| Государственные источники финансирования НИОКР | |
| Показатели освоения новой продукции | Рыночная составляющая ИП |
| Часть инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции | |
| Рентабельность инновационной продукции | |
| Конкурентоспособность новой продукции | |
| Технико-технологическая база, предназначенная для НИОКР | Материально-техническая составляющая ИП |
| Прогрессивность оборудования | |
| Модернизация оборудования | Информационная составляющая ИП |
| Коэффициент ввода новой техники | |
| Расходы на информационную деятельность | |
| Персонал, занятый информационной деятельностью | |
| Часть рабочих, занятых исследованиями и разработками, в общей численности работающих | Кадровая составляющая ИП |

Таким образом, эксперты оценивают инновационный потенциал предприятия по десяти составляющим данного потенциала, в пределах которых выделяются отдельные показатели, характеризуют и детализируют заданные десять составляющих, в частности те составляющие, которые были нами определены (табл. 1).

Каждый показатель оценивается по шкале от 1 до 5 (5 – наивысшая оценка уровня показателя). Предлагается вести весовые коэффициенты для каждого показателя, которые определены, и показать их влияние на общую оценку каждой из десяти составляющих. Каждая из составляющих имеет свой коэффициент, который определяет его важность в оценке общего уровня инновационного потенциала предприятия. Если $V > 0,3$, это означает, что степень согласованности удовлетворительная, то есть предприятие готово к внедрению ИСР; если $V < 0,3$, то необходимо определить, какие именно составляющие инновационного потенциала не позволяют внедрять ИСР.

Таким образом, мы определим готовность ИП согласно основным внутренним ресурсам предприятия, готовность к возможному внедрению ИСР. Кроме того, нами предлагается ввести еще дополнительный составляющий коэффициент адаптивности ПИР (Кпирад), который будет показывать, насколько оценки производственных, инновационных, рыночных возможностей предприятия приспособлены к любым ситуациям, которые сложились во внешней и внутренней среде предприятия. Для оценки вышеуказанных показателей адаптивности предлагается использовать функцию желательности Харрингтона, так как данная функция является количественным, однозначным, единственным и универсальным показателем качества исследуемого объекта:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n d_i} \quad (5)$$

где di – частичная функция, которая определена по шкале Харрингтона;

n – число показателей, используемых для оценки эффективности инновационного проекта.

Как отмечалось выше, основной составляющей инновационного потенциала, по мнению многих ученых, является финансовая составляющая предприятия. Поэтому вводим еще показатели, характеризующие финансовое состояние, а именно финансовые коэффициенты ликвидности.

Для определения диапазонов изменения частных показателей адаптивности потенциала инновационного развития и частных показателей финансовой устойчивости используем экспертный метод. По каждому критерию выставляется оценка в пределах диапазона, при этом учитываются нормативные показатели по каждому из показателей согласно указанным диапазонам.

Таким образом, при различных сочетаниях интегральных показателей (адаптивных составляющих инновационного потенциала и частных показателей оценки финансовой устойчивости) образуется диапазон выбора инновационной стратегии развития. Таким образом, формируем матрицу выбора ИСР (рис.).

Таблица 2

Условные обозначения определенных зон матрицы выбора ИСР

| Зона | Название стратегии | Границы ФС и Кпирад |
|------|---|--------------------------|
| a | Стратегия лидерства | (0,8–1,0); (0,8–1,0) |
| b | Пассивно-наступательная стратегия | (0,63–0,79); (0,8–1,0) |
| c | Стратегия бросания вызова | (0,8–1,0); (0,63–0,79) |
| d | Стратегия ценового лидерства | (0,8–1,0); (0,37–0,62) |
| e | Стратегия рыночной ниши | (0,2–0,37); (0,63–0,79) |
| f | Стратегия дифференциации | (0,37–0,62); (0,37–0,62) |
| g | Стратегия ориентации на незнательные наукоемкие фирмы | (0,2–0,36); (0,37–0,62) |
| h | Имитационная стратегия | (0,8–1,0); (0,2–0,36) |
| i | Стратегия упреждающих ударов | (0,37–0,62); (0,63–0,79) |
| j | Стратегия ожидания | (0,37–0,62); (0,2–0,36) |
| k | Оппортунистическая стратегия | (0,2–0,36); (0,2–0,36) |
| l | Осуществление ИСР невозможно | (0–0,2); (0–0,2) |

После формирования матрицы выбора ИСР можем вычислить интегральный показатель, а именно подсчет обобщенной функции по формуле (5), и представить методику выбора на пересечении показателей Кпирад и ФС.

После выбора ИСР необходимо разработать возможные сценарии развития будущего состояния предприятия. Данный процесс формирования будет зависеть от исходного состояния предприятия, в частности от вышеуказанного подхода к определению РИП.

Таким образом, после определенной методики (группы методов) мы получили ряд показателей, в итоге получается определенный интегральный показатель, указывающий на РИП предприятия, который определяет возможность применения инновационной стратегии развития. Поэтому предприятию, желающему применить инновационную стратегию развития, необходимо сначала определить РИП предприятия и основные факторы, влияющие на инновационную активность предприятий.

Поэтому предлагаемый метод оценки инновационного потенциала предприятия позволяет быстрее определить уровень ИП, его основные составляющие. Возможность применения ИСР определяется данным уровнем, примененные экспертные методов с сочетанием экономико-математических методов дает более точный результат, при этом анализ внутренних ресурсов предприятия стал гораздо менее трудоемким и более эффективным.

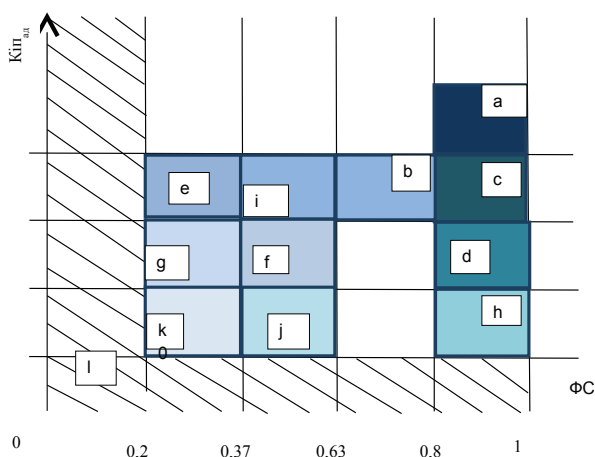


Рис. Матрица выбора ИСР

Определим зоны допустимых значений согласно шкале желательности Харрингтона и сформируем условные границы для выбора ИСР по данным показателям (табл. 2).

Таким образом, на основе зоны пересечения нами предлагается выбор инновационной стратегии развития промышленного предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Верба В. А., Новикова И. В. Методические рекомендации по оценке инновационного потенциала предприятия // Проблемы науки. 2003. № 4. С. 23–25.
2. Бузько И. Р., Дмитренко И. Е., Сущенко О. А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография. Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. 216 с.
3. Илляшенко С. М. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. 278 с.
4. Овечкина О. А., Иванова К. В. Теоретико-методические основы ресурсосбережения инновационного потенциала отечественных экономических субъектов в условиях глобализации // Маркетинг и менеджмент инноваций. 2011. № 3. Т. 2. С. 90–96.
5. Ульяницкая Н. С. Система категорий, связанных с управлением инновационным потенциалом предприятия // Экономический вестник Донбасса. 2011. № 2. С. 188–193.
6. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учеб. пособие. М.: Финансы, 2004. 224 с.
7. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала: теория и практика. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. 315 с.
8. Довгань Л. Э., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегическое управление: учеб. пособие. К.: Центр учебной литературы, 2009. 440 с.

9. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]. URL: http://pidruchniki.ws/15350325/ekonomika/innovatsiyiny_menedzhment_-_zaharchenko_vi (дата обращения: 02.08.2013).

REFERENCES

1. Verba V. A., Novikov I. V. Guidelines for the evaluation of the innovation potential of the company // Problems of science. 2003. # 4. P. 23–25.
2. Buzko I. R., Dimitrenko I. E., Sushchenko O. A. Strategic potential and the formation of the priorities in the development of enterprises: monograph. Alchevs'k: DGMI Publishing House, 2002. 216 p.
3. Illyashenko S. M. Management of innovative development: issues, concepts, methods. Sumy: ITD «University Book», 2003. 278 p.
4. Ovechkin O. A., Ivanova K. V. Theoretical and methodological basis of innovative resource potential of domestic economic agents in the context of globalization // Marketing and management innovation. 2011. # 3. Vol. 2. P. 90–96.
5. Ulianitsky N. S. The system of categories related to the management of innovation potential of the enterprise // Economic bulletin of the Donbas. 2011. # 2. P. 188–193.
6. Gavva V. N., Bozhko E. A. The potential of the enterprise: the formation and evaluation: textbook. M.: Finances, 2004. 224 p.
7. Ivanov N. I. Economic aspects of production capacity: theory and practice. Donetsk: IEP National Academy of Sciences of Ukraine, 2000. 315 p.
8. Dougan L. E., Karakai Yu. V., Artyomenko L. P. Strategic Management: textbook. K.: Center of the reference literature, 2009. 440 p.
9. Innovation Management [Electronic recourse]. URL: http://pidruchniki.ws/15350325/ekonomika/innovatsiyiny_menedzhment_-_zaharchenko_vi (date of viewing: 02.08.2013).

УДК 330.142.211
ББК 65.291.571

Ovod Larisa Vasilyevna,
working on the scientific degree
of the department of accounting and audit
of Khmelnytsky National University,
Khmelnitsky, Ukraine,
e-mail: lar.ovod@mail.ru

Овод Лариса Васильевна,
соискатель кафедры
учета и аудита
Хмельницкого национального университета,
г. Хмельницкий, Украина,
e-mail: lar.ovod@mail.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ АМОРТИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ С АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ

RELATIONSHIP OF DEPRECIATION SYSTEM WITH THE DEPRECIATION POLICIES AT MACRO AND MICROLEVELS

В статье проведено исследование подходов к определению отечественными и зарубежными учеными категории «амортизационная система», установлена ее взаимосвязь с амортизационной политикой и характерные составляющие на макро- и микроуровне. В статье предлагается рассматривать амортизационную систему как следствие сложившейся амортизационной политики, которая отображает ее последствия. Она является одним из экономических рычагов обеспечения капитальных инвестиций в основной капитал и снижения затрат предприятия. Амортизационная политика определяет направление движения амортизационной системы и должна выводить ее на качественно новый уровень с учетом макро- и микроэкономических факторов. Амортизационная система, по мнению автора, формируется из трех составляющих: из законодательно установленных прав и обязанностей государства и предприятий между собой, а также из определенных структурных элементов системы. Структурные элементы амортизационной системы сформировались с учетом места амортизации основных средств в жизни государства и субъектов хозяйствования.

There is a study of approaches to the definition of the category «depreciation system» by domestic and foreign scientists;

its interaction with the depreciation policy and the specific components on the macro and micro levels has been determined. The article proposes to consider the depreciation system as a result of the current depreciation policy, which reflects its consequences. It is one of the economical levers of ensuring capital investments in the fixed assets and reducing the expenses of the enterprise. Depreciation policy shows the direction to the depreciation system and outputs it on a qualitatively new level, taking into account the macro- and microeconomic factors. Depreciation system, according to the author, consists of three parts: the statutory rights and obligations of the state and the enterprises between each other, as well as the certain structural elements of the system. Structural elements of the depreciation system were developed with regards to the position of depreciation of fixed assets in the state and the economic entities.

Ключевые слова: система, амортизация, амортизационная политика, амортизационная система, амортизационные отчисления, амортизационный капитал, капитализация амортизационных отчислений, основные средства, инвестиционная деятельность.

Keywords: system, depreciation, depreciation policy, depreciation system, depreciation deductions, depreciation capi-

tal, capitalization of depreciation charges, assets, investment activity.

Основные средства как основной капитал являются важным элементом национального богатства страны и базой экономического потенциала субъекта хозяйствования. Они определяют материально-техническое состояние предприятий, создают предпосылки для увеличения объемов производства, а следовательно, влияют на эффективность развития производства на макроэкономическом уровне. Поэтому вопрос износа и амортизации основных средств занимает важное место в экономической деятельности предприятия и государства, а также может рассматриваться не как обособленная часть экономики отдельно взятого предприятия, а как важный структурный элемент управления финансово-экономической, инвестиционной деятельностью субъектов хозяйствования и государства в целом.

Следовательно, актуальным является вопрос о взаимосвязи амортизационной политики (как направления управленческой деятельности относительно обеспечения возврата вложенных в основной капитал средств и активизации инвестиционной деятельности) и амортизационной системы (как целостного и упорядоченного механизма, состоящего из взаимосвязанных и стабильно взаимодействующих элементов амортизационного процесса на макро- и микроуровне).

Во многих публикациях ученых-экономистов, в частности П. Орлова, С. Орлова [1], Л. Городянской [2], В. Парнюка [3; 4; 5], Н. Ваниной [6], А. Асмоловой [7], Е. Помилуйко [8], М. Борисенко [9], речь идет о «системе амортизации» или об «амортизационной системе», ее сущности и недостатках на определенном этапе развития Украины. Некоторые ученые отождествляют амортизационную политику с амортизационной системой, а некоторые говорят об амортизационной системе как об отдельной составляющей (методы амортизации) или как о следствии амортизационной политики.

П. Орлов и С. Орлов под системой амортизации понимают совокупность определенных элементов, таких как методы амортизации, продолжение амортизационного периода, экономически рациональный срок службы средств труда, соотношение амортизационного периода и экономически рационального срока службы средств труда, порядок переоценки стоимости в условиях инфляции [1, с. 39]. Ученые признают, что метод амортизации является важным, но не единственным элементом системы. В то же время авторы говорят о системах ускоренной, неускоренной и замедленной амортизации как соответствующих методах амортизации и порядке переоценки стоимости средства труда.

Л. Городянская в своих исследованиях рассматривает систему начисления и использования амортизации, которая является составляющей налоговой и учетно-аналитической систем. Автор публикации освещает механизм системы, ее цель и задачи [2]. Л. Городянская отождествляет систему начисления и использования амортизации с амортизационной политикой на макро- и макроуровне.

В. Парнюк в своих научных трудах рассматривает амортизационную систему Украины, ее недостатки, изучает количественные и качественные характеристики амортизационного механизма с точки зрения его влияния на инвестиционные процессы и для его усовершенствования. Ученый выявляет и описывает связь между изменениями в амортизационной системе и процессом обновления основных средств, их конъюнктурой [3; 4; 5].

Н. Ванина в диссертационном исследовании отождествляет амортизационный механизм и амортизационную систему и утверждает, что амортизационная система – неотъемлемая часть организационно-экономического механизма национальной экономики, который формирует определенную правовую среду для каждого субъекта хозяйствования и экономики в целом [6, с. 10]. При этом автор в своих исследованиях обосновывает необходимость формирования амортизационного механизма как системы, которая состоит из таких основных составляющих, как подсистема учета основного капитала, подсистема начисления амортизации, подсистема накопления амортизационных отчислений, подсистема использования амортизационных средств, подсистема контроля. Каждая из подсистем, в свою очередь, состоит из более простых, четко определенных компонентов и элементов. Автор достаточно обстоятельно анализирует комплекс методологических принципов формирования амортизационной системы, ее структуру, но при этом не рассматривает амортизационную политику отдельно и во взаимосвязи с амортизационной системой.

Амортизационный механизм является также предметом исследований А. Асмоловой. Автор статьи отождествляет его с амортизационной политикой на макроуровне и понимает под амортизационным механизмом элементы системы регулирования воспроизводства основных производственных средств и нематериальных активов, которые законодательно обеспечивают порядок начисления и расчета стоимости износа производственных объектов. А. Асмолова рассматривает четыре группы амортизационного механизма, которые уже применяются в современной мировой экономической практике, в зависимости от способа начисления, контроля над расходованием амортизационных средств и характера налогообложения. Ученая обосновывает вариант амортизационного механизма, построенного на признании принципа непрямого регулирования государством процессов воспроизводства основных средств и внедрения государственного стимулирования целевого использования амортизационных средств [7, с. 26].

Этой же точки зрения придерживается и Е. Помилуйко, декларируя типы амортизационных механизмов как типы механизмов амортизационной системы [8, с. 19]. Автор статьи отмечает, что амортизационную систему можно рассматривать на микро- и макроуровне. Амортизационная система при этом включает три связанные между собой подсистемы, которые существуют одновременно: начисление, накопление и использование амортизационных отчислений. В рамках этих подсистем выделены элементы, которые в совокупности составляют механизм системы амортизации.

Таким образом, П. Орлов и С. Орлов, Л. Городянская, В. Парнюк, Н. Ванина, А. Асмолова, Е. Помилуйко в своих трудах не осуществляют категоричного разграничения амортизационной политики, амортизационной системы, амортизационного механизма, а рассматривают их либо отдельно, либо совмещая понятия без определения отличий между ними.

Исследовательница же М. Борисенко осуществила разграничение понятий «амортизация» и «система амортизации», рассмотрела основные сравнительные характеристики, которые обуславливают сущность амортизационной политики и системы амортизации, их взаимосвязь в контексте механизма воспроизводства изношенных основных средств. По мнению автора, «система амортизации – это совокупность методов, норм и сроков начисления амортизации,

которые определяют способ и скорость перенесения стоимости основных средств на продукцию, которая изготавливается с их помощью, а также правил выбытия, реализации и переоценки основных средств» [9, с. 4]. При этом амортизационная политика и система амортизации являются функциональным базисом системы воспроизводства средств труда. М. Борисенко отмечает, что с точки зрения системного подхода система воспроизводства основных средств должна связывать все стадии их стоимостного движения. Структуру системы амортизации экономист рассматривает с позиции трех параметров: методов амортизации, базы и срока начисления амортизации.

Авторское же видение амортизационной системы состоит в следующем. Как известно, система – это целостное и упорядоченное множество стабильно взаимосвязанных и стабильно взаимодействующих в пространстве и во времени элементов, формирующих ее некоторые интегра-

тивные свойства и функционирующих совместно для достижения определенной цели, которая стоит перед данной системой.

Следовательно, по нашему мнению, *амортизационная система* на макроуровне – это исторически обусловленное действующей и прошлой амортизационной политикой, целостное и упорядоченное множество взаимосвязанных и стабильно взаимодействующих элементов, которое отображает взаимоотношения между государством и субъектами хозяйствования, их права и обязанности друг перед другом в обеспечении единого процесса воспроизводства основных средств.

Я. Ошмарин в своем исследовании определял цели, задачи, права и обязанности на двух уровнях – макро- и микро-, но с позиции амортизационной политики [10]. Авторское видение составляющих именно амортизационной системы представлено в табл.

Таблица

Составляющие амортизационной системы на макро- и микроуровне

| Составляющие амортизационной системы | Государство (макроуровень) | Предприятие (микроуровень) |
|--------------------------------------|---|--|
| Обязанности | <ul style="list-style-type: none"> – осуществление методической работы; – конкретизация объектов амортизации; – определение допустимых методов амортизации и экономически обоснованных сроков полезного использования средств труда; – стимулирование инвестиционных процессов и качественного обновления основного капитала страны; – содействие улучшению финансового состояния предприятий; – создание условий для целевого использования амортизационных отчислений; – мониторинг результатов амортизационной политики | <ul style="list-style-type: none"> – соблюдение действующего законодательства относительно общегосударственной амортизационной политики; – осуществление своевременного качественного обновления средств труда; – формирование амортизационного капитала с соответствующим денежным обеспечением; – обеспечение целевого использования амортизационных отчислений |
| Права | <ul style="list-style-type: none"> – осуществление контроля предприятий в сфере начисления и использования амортизационных отчислений; – применение соответствующих санкций за несоблюдение предприятиями законодательства | <ul style="list-style-type: none"> – условия признания объектов амортизации; – классификация основных средств для начисления амортизации; – определение срока полезного использования средств труда, методов их амортизации и ликвидационной стоимости; – порядок накопления амортизационного капитала, а также необходимого объема обновления основного капитала, его форм и направлений; – порядок и сроки переоценки средств труда; – направления включения амортизационных отчислений в расходы; – открытие специальных счетов в банке для аккумуляции амортизационных отчислений |
| Элементы системы | <ul style="list-style-type: none"> – состояние, структура и размещение основного капитала страны; – структура совокупного спроса и ВВП; – денежные потоки; – наполненность государственного бюджета; – инвестиционная активность предприятий; – объемы и формы капитализации экономики; – экологическое состояние государства и регионов; – система социальной защиты и условия труда на предприятиях | <ul style="list-style-type: none"> – совокупность основных средств предприятия с определенной степенью их износа и сроком полезной эксплуатации, методом амортизации, ликвидационной стоимостью; – направления отнесения амортизационных отчислений на расходы предприятия; – доля амортизационных отчислений в структуре расходов предприятия; – амортизационный капитал в денежном обороте или на счетах в банке; – доля амортизационных отчислений в составе собственных источников финансирования капитальных инвестиций; – сумма и направления капитализации амортизационных отчислений |

Составлено автором с использованием источников [10; 11].

Таким образом, амортизационная система создается под воздействием амортизационной политики, отражает ее последствия и является одним из экономических рычагов обеспечения капитальных инвестиций в основной капитал, поэтому амортизационная политика определяет направление движения амортизационной системы и должна выводить ее на качественно новый уровень развития с учетом макро- и микроэкономических факторов.

Обязанность государства относительно деятельности субъектов хозяйствования – способствовать обновлению производственного аппарата на новой технической основе, с одной стороны, и улучшению финансового состояния предприятий – с другой. Для этого государство использует определенные инструменты, действие которых может сопровождаться как позитивными, так и негативными последствиями.

Как составная часть амортизационной системы государства предприятие имеет определенные права, которые очерчены М. Билык [11, с. 50].

Вместе с правами в отрасли амортизационной политики предприятие имеет и определенные обязанности перед го-

сударством. Основной обязанностью любого предприятия является соблюдение действующего законодательства относительно общегосударственной амортизационной политики для расширенного воспроизводства средств труда.

Под воздействием амортизационной политики субъект хозяйствования имеет свою *амортизационную систему*, которая состоит из определенных элементов и представляет собой совокупность основных средств предприятия с определенным сроком их полезной эксплуатации, методом амортизации, ликвидационной стоимостью, направлением отнесения амортизационных отчислений на расходы предприятия, которые приносят определенную экономическую выгоду предприятию и способствуют накоплению определенных средств для своего воспроизводства.

Подводя итог, можно отметить, что оптимизацию управленческих решений в контексте амортизационной политики следует рассматривать как возможность активизации собственных инвестиционных ресурсов и минимизации затрат предприятия. В этой связи необходим глубокий анализ состояния амортизационной системы на макро- и микроуровне с целью ее усовершенствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Орлов П., Орлов С. Про використання в Україні різних систем амортизації // Економіка України. 2005. № 5. С. 38–44.
2. Городянська Л. Нарахування амортизації в єдиній системі // Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 7. С. 37–40.
3. Парнюк В. О. Амортизація як стимул до інвестування // Економіка і прогнозування. 2011. № 2. С. 93–104.
4. Парнюк В. О. Про головні напрями реформування амортизаційної політики // Фінанси України. 2006. № 9. С. 93–104.
5. Парнюк В. О. Про підвищення ролі амортизації як джерела інвестицій і регулятора попиту та пропозиції основних засобів // Актуальні проблеми економіки. 2007. № 5. С. 166–172.
6. Ваніна Н. М. Адаптація механізму амортизації основного капіталу підприємств до особливостей перехідної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук. О.: НАНУ, 2008. 20 с.
7. Асмолова Г. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств // Економіст. 2007. № 7. С. 24–27.
8. Помилуйко С. О. Механізм амортизаційної системи, його вплив на економічний розвиток України // Економічний часопис-XXI. 2012. № 11–12. С. 18–21.
9. Борисенко М. А. Обґрунтування амортизаційної політики підприємства в умовах її лібералізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Х., 2004. 19 с.
10. Ошмарін Я. В. Облікове забезпечення амортизаційної політики підприємств АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук. К., 2008. 22 с.
11. Билик М. Д. Принципи амортизаційної політики в сучасній вітчизняній економіці // Фінанси України. 1997. № 10. С. 48–56.

REFERENCES

1. Orlov P., Orlov S. About the usage of different systems of depreciation in Ukraine // Economy of Ukraine. 2005. # 5. P. 38–44.
2. Gorodyanska L. Charges of depreciations in the united system // Accounting and auditing. 2006. # 7. P. 37–40.
3. Parnyuk V. O. Depreciation as a stimulus to investing // Economy and forecasting. 2011. # 2. P. 93–104.
4. Parnyuk V. O. About main directions of reformation the depreciation policy // Finances of Ukraine. 2006. # 9. P. 93–104.
5. Parnyuk V. O. About the increase of role of depreciation as a source of investments, regulator of demand and supply of the fixed assets // Urgent issues of economics. 2007. # 5. P. 166–172.
6. Vanina N. M. Adaptation of the mechanism of the company fixed assets depreciation to the features of transitional economics: abstract of dissertation of the candidate of economics. O.: NASU, 2008. 20 p.
7. Asmolova G. Mechanism of adjusting of recreation of the fixed assets of the enterprises // Economist. 2007. # 7. P. 24–27.
8. Pomiluyko E. O. Mechanism of depreciation system, its influence on the economic development of Ukraine // The Economic magazine-XXI. 2012. # 11–12. P. 18–21.
9. Borisenko M. A. The ground of depreciation policy of the enterprise in the conditions of its liberalization: abstract of the dissertation of the candidate of economics. Kh., 2004. 19 p.
10. Oshmarin Ya. V. The regulation providing for depreciation policy of enterprises of APK: abstract of the dissertation of the candidate of economics. K., 2008. 22 p.
11. Bilik M. D. Principles of depreciation policy in the modern domestic economy // Finances of Ukraine. 1997. # 10. P. 48–56.

РАЗДЕЛ 2. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

SECTION 2. DISCUSSION CLUB

ДИСКУССИЯ «НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА» – МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ НАУЧНО-ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ ПОЛИГОН БИЗНЕСА, ОБРАЗОВАНИЯ И ПРАВА»

DISCUSSION «SCIENTIFIC JOURNAL «BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE» – INTER-DISCIPLINARY SCIENTIFIC-RESEARCH TEST GROUND OF BUSINESS, EDUCATION AND LAW»

Глобализация, усиливая интенсификацию информационных и институциональных потоков в мировом образовательном пространстве, обостряет конкуренцию на рынке образовательных услуг, способствует возникновению образовательного «неравенства» как между развитыми и развивающимися странами, так и внутри каждой группы стран. Образовательная сфера становится новым императивом глобального уровня развития, определяющегося как доминирующий фактор экономического роста.

Глубокие и динамичные изменения, характеризующие развитие экономической ситуации в России на современном этапе, предъявляют новые серьезные требования к специалистам в сфере экономики и бизнеса. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечается, что переход к инновационному социально ориентированному типу развития невозможен без формирования соответствующей инновационной инфраструктуры, одним из важнейших элементов которой выступает сфера образования, и в первую очередь бизнес-образование. Бизнес-образование занимает особое место, так как, с одной стороны, конкурентоспособность бизнеса и экономики в целом зависит от подготовки и квалификации управленческих кадров, а с другой, получение бизнес-образования является одной из главных инвестиций в человеческий капитал.

Интернационализация моделей бизнес-образования развитых стран, несмотря на большой круг существующих проблем и различий, проявляется в сближении процессных параметров стандартизации, унификации систем оценки качества и уровня предоставляемых образовательных ус-



Globalization, increasing intensification of information and institutional flows in the global educational space, aggravates competition at the market of educational services, contributes to educational «inequality» both between developed and developing countries and within each group of countries. Educational sector is becoming a new imperative of the global development level, being defined as a dominant factor in economic growth.

Deep and dynamic changes that characterize the development of economic situation in Russia at the present stage impose new and serious requirements to professionals in the field of economics and

business. The Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020 indicates that transition to an innovative social-oriented type of development is impossible without development of an appropriate innovative infrastructure, one of the most important elements of which is the sphere of education and, above all, business education. Business education occupies a special place, as, on the one hand, competitiveness of businesses and economics as a whole depends on preparation and management skills of the administrative staff, and, on the other hand, getting business education is a major investment in human capital.

Internationalization of business education models in developed countries, despite large range of existing problems and differences, can be seen in approximation of the process parameters of standardization, unification of quality assessment systems and levels of educational services, degree of informatization in education, structure of the training programs content,

луг, степени информатизации образования, структуры содержания учебных программ, планов, материально-технической базы бизнес-школ, а также по уровню соответствия лицензионным требованиям и финансовым механизмам регулирования образовательных процессов.

Процесс изменений в сфере бизнес-образования еще далек от своего завершения, но тем не менее степень вовлеченности развитых стран, включая и Россию, в глобальное образовательное пространство напрямую связана с формированием качественно новых контуров как единой европейской, так и мировой системы профессионального управленческого образования. В современных условиях проводимая модернизация российской экономики требует кардинальных изменений системы бизнес-образования как одного из ведущих направлений формирования инновационно-ориентированной институциональной среды, непосредственно влияющего на повышение конкурентоспособности страны и ускорение темпов экономического роста.

Гришин Игорь Александрович,
д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента
Волгоградского государственного университета

syllabi, logistics of business schools, as well as on the level of compliance with licensing requirements and financial mechanisms of educational processes regulation.

The process of change in the field of business education is still far from completion, but, nevertheless, the degree of involvement of developed countries, including Russia, into the global educational space is directly linked with the formation of qualitatively new circuits of both single European and global systems of professional management education. In the modern conditions, the modernization carried out in Russian economics requires fundamental changes of the system of business education as one of the leading spheres in the formation of an innovation-oriented institutional environment directly affecting competitiveness of the country and acceleration of the economic growth.

Grishin Igor Alexandrovich,
doctor of economics, associate professor,
head of the Department of management
of Volgograd State University

УДК 37
ББК 74

Grishin Igor Alexandrovich,
doctor of economics, associate professor, head of the
Department of management of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: igrishin@bk.ru

Nikolayeva Ekaterina Alexandrovna,
candidate of pedagogics, associate professor
of the department of foreign communication
for professional purposes, working on Master's degree
in «General and Strategic Management»
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: e_nikolaeva@hotmail.com

Гришин Игорь Александрович,
д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: igrishin@bk.ru

Николаева Екатерина Александровна,
канд. пед. наук, доцент
кафедры профессиональной иноязычной коммуникации,
магистрант направления подготовки
«Общий и стратегический менеджмент»
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: e_nikolaeva@hotmail.com

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTERNATIONALIZATION IN RUSSIAN BUSINESS EDUCATION

Статья рассматривает основные формы и характеристики, проблемы и перспективы интернационализации высшего образования в целом и российского бизнес-образования в частности. Рассматриваются такие формы интернационализации высшего образования, как мобильность студентов и профессорско-преподавательского состава; дан обзор основных моделей взаимодействия высших учебных заведений в сфере транснационального образования. Отдельно раскрывается вопрос признания иностранных академических квалификаций в Российской Федерации и за рубежом. Анализируются проблемы, существующие в области бизнес-образования в России, на примере программы

МВА (Магистр делового администрирования) как одной из наиболее значимых в мире.

The article concentrates on basic types and characteristics, problems and prospects of internationalization of higher education in general and Russian business education in particular. The authors consider such forms of internationalization of higher education as mobility of students and teaching staff; an overview of basic interaction models of higher education institutions in the field of transnational education is given. Moreover, the article reveals the issue of recognition of foreign academic qualifications in the Russian Federation and abroad. The article analyzes the problems that exist in the field of busi-

ness education in Russia by the example of the MBA (Master of Business Administration) program as one of the most important in the world.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, высшее образование, бизнес-образование, мобильность студентов, мобильность преподавательского состава, признание диплома, международная аккредитация, бизнес-школа, Магистр делового администрирования, институционализация бизнес-образования.

Keywords: globalization, internationalization, higher education, business education, mobility of students, teaching staff mobility, recognition of diploma, international accreditation, business school, Master of Business Administration (MBA), institutionalization of business education.

Одна из характерных особенностей XXI века заключается в том, что образование, его уровень и масштабность стали одним из существенных факторов экономического роста, прогрессивных социальных изменений и культурных преобразований там, где государственная политика строится на его приоритетах. В настоящее время на эту динамизирующую социально-экономическую или цивилизационную роль образования особое внимание обращают все большее количество государств. Становится очевидным, что решение глобальных проблем, стоящих перед всем человечеством, поддержание устойчивой современной цивилизации возможны только с помощью новых жизнеобеспечивающих технологий, отвечающих высокому уровню образования в общемировом масштабе.

С развитием процессов глобализации и интернационализации экономики и бизнеса перед высшим образованием встали новые цели – подготовка профессиональных кадров, способных эффективно работать в изменившихся условиях глобального рынка. Интернационализация образования преследует различные цели, такие как диверсификация и рост финансовых поступлений через привлечение иностранных студентов на платное обучение, расширение учебных планов и обучение своих студентов в зарубежных вузах-партнерах, расширение региональной сети вуза для эффективного использования своих ресурсов, повышение качества образования и исследований за счет участия студентов и преподавателей в международной процессе обмена знаниями и др. Развитие международного межвузовского сотрудничества позволяет организовывать совместные исследовательские проекты, обменные программы для студентов и преподавателей, специальные программы для иностранных студентов. Большинство современных вузов вовлечено в международную деятельность, но это, как правило, наиболее простой уровень интернационализации. На более высоком уровне интернационализация высшего образования может рассматриваться как процесс систематической интеграции международной составляющей в образование, исследования и общественную деятельность высших учебных заведений. В этом смысле далеко не многие, даже из крупных центров академического образования, могут считаться в истинном смысле международными.

Сейчас наступил тот момент исторического развития мировой системы высшего образования, когда национальная обособленность вузов все более вступает в конфликт с последствиями и перспективами интернационализации и глобализации. Этот фундаментальный конфликт проявляется в различных вопросах и проблемах: признании университетских дипломов, специализаций и оценок, развитии международных форм оценки качества, вопросах между-

народной аккредитации [1]. Рассмотрим основные формы и характеристики, проблемы и перспективы интернационализации высшего образования в целом и российского бизнес-образования в частности.

Самая известная форма интернационализации высшего образования – это мобильность студентов – увеличение числа студентов, обучающихся за границей. Международная академическая мобильность представляет собой главную составляющую процесса европейской интеграции в области образования и науки, который быстро расширяется в масштабах и приобретает новые формы и содержание. За последние 40 лет темпы увеличения потоков студентов превысили темпы распространения самого высшего образования. По данным ЮНЕСКО, уровень международной мобильности студентов вырос за последние 25 лет на 300%. По данным экспертов, в 2010 году число студентов, обучающихся за рубежом, составило 2,8 миллиона, а к 2025 году возрастет до 4,9 миллиона.

Мобильность студентов стимулируется различными государственными и региональными программами. Многие страны заключают двусторонние и многосторонние соглашения в этой области. Можно выделить четыре основные модели взаимодействия высших учебных заведений в сфере транснационального образования. Модель экспорта образования (образовательных программ): вузы Великобритании, Австралии и Новой Зеландии, США. Так, например, 300 тысяч иностранных студентов обучаются по программам вузов Великобритании и Австралии. Для вузов этих стран характерна стратегия экспорта образования, ориентированная на получение дохода. Для Германии, Франции, а также Великобритании (в рамках Европейского Союза) и США (в сфере послевузовского образования) также характерна экспортная стратегия, но она ориентирована на обеспечение свободной миграции высококвалифицированных специалистов.

Стратегии импорта образования развиваются в странах Азии: Китае, Малайзии, Сингапуре, Индонезии, Арабских Эмиратах. И хотя зарубежное образование приходит в азиатские страны с явно коммерческой целью, образовательная политика этих стран сознательно поддерживает этот процесс, стимулируя создание крупных университетов и студенческих городков, где могут реализоваться программы нескольких зарубежных вузов по типу franchise, multi-campus institutions, twinning и т.д. Цель такого подхода – расширение возможностей для быстрого развития науки, экономики и производства в этих странах.

Партнерская модель взаимодействия предусматривает возможность реализации двойных (double) и совмещенных (join) программ с выдачей двойных или совмещенных дипломов [2].

Сетевая модель взаимодействия реализуется в рамках договоров нескольких вузов. Так, например, реализуются программы Erasmus Mundus Master's Programme в вузах-партнерах, цель которых – способствовать созданию общего рынка в Европе, а также созданию европейской модели высшего образования. Образовательные программы Великобритании, Франции, США привлекают студентов с позиции языковых и культурных соображений. Доминирование английского языка в качестве основного в современной науке и в качестве наиболее часто изучаемого второго языка, это обусловило тот факт, что наряду с США и Великобританией в список стран, принимающих наибольшее количество иностранных студентов, вошли также Канада и Австралия.

Потоки иностранных студентов воспринимаются большинством принимающих стран скорее как торговля, нежели помощь, поскольку во многих случаях иностранные студенты оплачивают полную стоимость обучения. Во многих образовательных учреждениях, принимающих студентов, особенно в англоязычных странах, доход, полученный за счет полной оплаты обучения иностранными студентами, является существенным прибавлением к ежегодно сокращающимся вузовским бюджетам. Таким образом, причиной роста числа студентов, обучающихся за границей, все больше являются рыночные процессы, а не государственная политика или вопросы оказания помощи. Международный рынок образовательных услуг превращается в стремительно развивающийся сектор экономики, центральными элементами которого являются международный маркетинг образовательных учреждений и целенаправленный набор иностранных студентов.

Ключевым моментом при реализации международных образовательных обменов и приеме на обучение иностранных граждан является установление соответствия их подготовки условиям и требованиям, выполнение которых считается необходимым в стране приема для получения доступа к заявленной образовательной программе. Если в 60–80-е годы установление указанного соответствия осуществлялось на основе концепции эквивалентности, предусматривающей обязательное совпадение или близость основных количественных параметров сопоставляемых программ, то в настоящее время для этого используется принцип признания, в котором основной акцент делается на равноценность квалификаций, полученных в результате выполнения этих программ. Обоснованность такого подхода подтверждается всей мировой практикой академической мобильности, масштабы и формы которой неуклонно расширяются. Именно практика показала, что проведение количественного сопоставления уровней подготовки, изначально предполагаемое в качестве условия установления эквивалентности, является процедурой не только сложной, но и далеко не бесспорной. Практика показала, и это самое главное, что при решении вопроса о сопоставлении уровней национальных и иностранных дипломов решающую роль играют не те или иные количественные параметры (от которых, конечно, нельзя отказаться полностью), а такие не подлежащие формализованному выражению факторы, как престиж данной системы образования и рейтинг конкретного высшего учебного заведения.

В мировой практике признание иностранных академических квалификаций, то есть дипломов, свидетельств и других документов об образовании, полученных за рубежом, осуществляется в результате специальной экспертизы, проведение которой, как правило, регламентируется соответствующими нормативно-правовыми актами и положениями каждой отдельно взятой страны. Так, в частности, в Российской Федерации полномочия по признанию иностранных квалификаций об образовании законодательно закреплены за федеральными органами управления образованием – Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор), а конкретные процедуры признания осуществляются согласно нормативным положениям, устанавливаемым федеральными органами управления образованием. Поскольку в процессе признания всегда затрагиваются интересы другой страны, то проблема признания фактически является международной. Для более эффективного ее разрешения заинтересованные страны, между которыми происходит интенсивный обмен

студентами, нередко заключают между собой на уровне правительств или министерств двусторонние соглашения о взаимном признании документов об образовании.

Однако в Российской Федерации существует огромная проблема с признанием специалистов, получивших образование за рубежом. Фактически обладателям зарубежных дипломов в нашей стране приходится заново «защищать диссертацию». По мнению экспертов, облегчение процедуры признания дипломов – первый шаг к возвращению молодых российских специалистов, уехавших учиться за границу, к работе в России.

К сожалению, признание Россией дипломов ведущих вузов мира вовсе не имеет автоматической обратной силы. Наши дипломы признаются за рубежом крайне избирательно, чаще всего после проведения экспертизы, что существенно ограничивает возможности научной и академической мобильности для выпускников российских вузов. В ряде европейских стран признание профессиональной квалификации осуществляется не на уровне министерства, а на уровне профессиональных ассоциаций. Именно они в итоге принимают решение о допуске к работе или учебе по заявленной в дипломе специальности.

Таким образом, в связи с перспективами расширения сотрудничества с западными странами в области образования, в том числе в рамках Болонского процесса по созданию единого Европейского пространства высшего образования, приоритетное значение приобретает задача сопоставительного анализа систем образования России и стран Запада и разработка соглашений о взаимном признании и эквивалентности учебных курсов, ученых степеней и званий с этими странами. Наряду с задачами гармонизации образовательных программ, квалификаций и степеней в Болонском процессе поставлена задача гармонизации методов и технологий оценки качества образования, поддержка проектов по взаимопризнанию аккредитационных решений, таких как Европейский консорциум по аккредитации.

Хотя мобильность преподавательского состава не настолько исследована, как область мобильности студентов, ее можно считать второй по важности формой интернационализации высшего образования. Традиционно международная мобильность профессорско-преподавательского состава обусловлена исследованиями и научной работой, но в ряде регионов и в определенных областях образования, таких как менеджмент и деловое администрирование, существуют специальные схемы регионального и международного тренинга для молодых исследователей и специалистов. Именно за счет усиливающейся миграции профессуры происходит выравнивание уровня бизнес-образования в развитых странах. В наши дни можно встретить европейцев, преподающих в американских университетах, американцев, ведущих занятия в азиатских школах бизнеса, и индийских преподавателей, работающих в ведущих университетах США. Следует отметить, что эта тенденция коснулась и России: у нас преподают иностранцы, а лучшие российские преподаватели оказываются востребованными за рубежом. Миграция профессуры, безусловно, способствует общему повышению качества обучения менеджменту.

Логично, что и российское бизнес-образование выходит на новый уровень, что требует пристального внимания к мировым тенденциям в этой области. Параллельно с глобализацией бизнеса, предполагающей разрушение национальных границ в плане использования человеческих ресурсов, происходит и глобализация рынка образовательных услуг.

Это обстоятельство имеет ряд следствий. Во-первых, резко усиливается конкуренция университетов и бизнес-школ за лучших студентов, что заставляет бизнес-школы постоянно искать новые источники конкурентных преимуществ. Во-вторых, возникает потребность в установлении единых стандартов бизнес-образования: менеджеры, получившие образование в разных странах, в силу глобализации бизнес-среды должны говорить на одном языке. В-третьих, идут постоянные поиски новых форм обучения, учитывающих происходящие во внешней среде изменения. Это касается, в частности, и продолжительности программ MBA (она постоянно сокращается), и организации учебного процесса (происходит переход к интегративным курсам), и внедрения новейших технологий (дистанционное образование). Стремление одной из ведущих бизнес-школ мира INSEAD готовить глобальных менеджеров материализовалось в создании второго кампуса школы в Сингапуре: теперь студент по желанию может проучиться один семестр в Фонтенбло, а второй – в Сингапуре и наоборот, поскольку программы, реализуемые в двух кампусах, абсолютно идентичны. Очевидно, что приобретение столь необходимого в современном бизнесе опыта кросс-культурных взаимодействий при обучении во Франции и Сингапуре делает программу INSEAD особенно привлекательной [3].

Остановимся отдельно на программе MBA – «Магистр делового администрирования» (Master of Business Administration). Как известно, программы стандарта MBA составляют своего рода стеновой хребет всей зарубежной системы бизнес-образования. Существуют сложившиеся стандарты продолжительности, структуры (включая соотношение базовых, специальных и специализированных дисциплин) программы, технологии преподавания (высокий процент так называемых активных форм обучения) и контроля по программам MBA. В 2000 году Российская ассоциация бизнес-образования и Министерство образования РФ утвердили диплом мастера делового администрирования. Российские государственные требования к программам MBA были разработаны на основе международных стандартов, а выпускники получали дополнительный к диплому о высшем образовании диплом с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования».

Если на начальном этапе становления отечественного бизнес-образования основная проблема заключалась в отборе содержания, то сегодня актуализируется проблема качества образования, признания российских дипломов MBA за рубежом. Намечившаяся в последнее время в мире тенденция к глобализации, активно проявляющаяся и в сфере образования, требует интеграции учебных программ, приводящихся в разных точках земного шара. Сертификация программы MBA во многом решает этот вопрос, показывая степень ее соответствия общепринятым стандартам, аналогичным зарубежным.

В настоящее время система лицензирования бизнес-школ в России еще так и не сформировалась. Более того, рост числа школ приводит к демпинговой ситуации, когда требования к программам становятся все прозрачнее и слабее, в итоге уровень образования в этой системе систематически снижается. Требуется разрешение ряда проблем: аккредитация школы в зарубежных организациях; контакты с иностранными бизнес-партнерами; соответствие программ международным стандартам.

Программы, названные MBA, но не соответствующие общепринятым стандартам (и не прошедшие в силу этого аккредитацию национальной Ассоциации школ бизнеса

или ТПП и т. д.), обычно называют «Junk MBA programs», то есть псевдо-MBA. Их дипломы обычно воспринимаются руководителями кадровых служб зарубежных компаний весьма настороженно. Например, именно так воспринимаются дипломы MBA Кеннеди Вестерн Университета, фактической продажей которых на российском рынке занимается ряд околообразовательных фирм-посредников.

К сожалению, к той же группе до известной степени приходится причислять большинство российских программ MBA. Отчасти это связано с типичной болезнью роста. Отчасти с отсутствием не только государственного, но и какого-либо российского стандарта программ MBA вообще. Поэтому программой MBA в России может быть названа практически любая бизнес-программа продолжительностью от 2–3 месяцев до 2–3 лет. К слову, российский диплом MBA не признается сегодня не только в мире, но и в самой России. Логика проста – нет государственного стандарта, значит, не может быть государственного диплома, а в нашей стране до недавних пор официально существовало понятие только «дипломы государственного образца». В результате по окончании российской программы MBA слушатель может получить самые разнообразные дипломы (в зависимости от наполнения программы, ее продолжительности и места ее проведения): государственный диплом о втором высшем образовании или государственный диплом о профессиональной переподготовке, или даже ничего не значащий диплом Школы бизнеса города X.

В России сегодня свыше 80 бизнес-школ разного уровня, и рост их числа продолжается, что требует особого внимания к качеству программ. На Западе введен государственный контроль за распространением рынка MBA-программ. При создании отечественных программ используется зарубежный опыт, заимствуются методы, программы, технологии, но в целом российские программы максимально адаптированы к отечественной действительности. Согласно государственным требованиям в программу MBA входят как общие, так и специализированные дисциплины, а содержание направляется на выработку понимания бизнес-среды в ее национальных и международных аспектах (учебные дисциплины ориентированы на приобретение практических знаний в ходе разбора реальных ситуаций российского бизнеса); на овладение научными основами бизнеса и менеджмента (основы экономической теории, финансы и бухгалтерский учет, количественные методы, статистика, информатика, организационное поведение), базовыми профессиональными дисциплинами в области менеджмента (общий менеджмент, стратегический менеджмент, управление производством, маркетинг продукции и услуг, управление человеческими ресурсами, профессиональные навыки менеджера).

Специализированные дисциплины предусматривают углубление знаний и развитие умений по конкретным направлениям ведения бизнеса и управления предприятием в зависимости от целей программы, контингента слушателей, их опыта, отраслевой принадлежности, функциональной специализации [4].

Наиболее приспособлены к глобальным изменениям нашей жизни программы MBA с двойной степенью, поскольку сочетают в себе общую управленческую информацию и глубокие сведения более узкой направленности по той или иной специальности. Таким образом, выпускник, освоивший подобную программу, не только приобретает менеджерские навыки мирового уровня, но и мировоззренческие позиции. Кроме того, обучение по таким програм-

мам позволяет сэкономить общее время обучения на год. Вместе с тем имеется другая точка зрения: незачем тратить время и значительные средства на получение двойной степени, так как недостающие знания по специальности можно заменить опытом работы, а чрезмерная интенсивность данных программ отрицательно влияет на личную жизнь студентов (70% обучаемых указывают на это).

С 2004 года наблюдается кризис бизнес-школ и программ MBA, обусловленный оторванностью от реального бизнеса. В результате выпускники школ плохо подготовлены к решению практических задач [5]. Бизнес-образование в принципе всегда отличалось от традиционного академического образования. Примером тому может служить распространение метода конкретных ситуаций (case-study). Обоснованность внедрения кейсов, иллюстрирующих реальную практику российских предприятий в кросс-культурном контексте, в обучение кросс-культурному менеджменту связана с выработкой у студентов умения анализировать и прогнозировать положение дел в собственной организации, вырабатывать пути решения возникающих проблем и разрешения межкультурных конфликтов и трудностей. Изучение применения западных кросс-культурных концепций и теорий к российскому деловому поведению в конкретных бизнес-организациях является богатым полем для дискуссий и неожиданных управленческих решений [6].

Однако анализ потребностей современного бизнеса ясно показывает, что необходимо еще более тесное сближение обучения бизнесу и практики. Одной из форм такого сближения является дополнение метода конкретных ситуаций практикой выполнения учебных проектов в реальных организациях. Заметим, что под влиянием этой тенденции даже учебное заведение, в котором родился метод case-study, – школа бизнеса Гарвардского университета – несколько лет назад была вынуждена пересмотреть свою программу MBA, целиком основывавшуюся на case-study. В этом отношении российскому бизнес-образованию нужно пройти еще достаточно длинный путь: первый объемный сборник российских конкретных ситуаций был издан совсем недавно, а сам метод еще не получил широкого распространения в бизнес-школах России. Тем не менее у нас нет необходимости строго повторять путь развития мирового бизнес-образования, и мы можем срезать углы, осваивая новые методы по мере их появления.

В 1994–2004 годах в ряде вузов проходил эксперимент Министерства образования РФ по подготовке менеджеров высшей квалификации по программам «Мастер делового администрирования». С 2004 года вузы могут проводить лицензирование обучения по данным программам как программам дополнительного образования. Слово «мастер» вместо традиционного «магистр» в названии программы использовано для отличия от программ подготовки магистров как программ высшего профессионального образования. Дальнейший статус программы увязывается с окончательным решением по вопросу о сокращении номенклатуры направлений подготовки (специальностей) высшего профессионального образования и утверждением государственных образовательных стандартов третьего поколения.

Также некоторые вузы в России имеют партнерские соглашения о взаимном сотрудничестве в области предоставления «dual diploma» и «dual degree» MBA – когда наряду с обучением учебному курсу по российской методике, в частности по специальности «Менеджмент», студентам предоставляется возможность получать знания, а в последующем диплом иностранного университета. В таком слу-

чае в значительной степени снимается проблема признания степени MBA при желании выпускника дальнейшего трудоустройства за рубежом.

Отметим, что среди слушателей российских учебных бизнес-программ повысились требования к содержанию и формам преподавания, предполагающим использование реальных ситуаций из российской деловой практики. Курсы, построенные только на западном материале, уже не пользуются спросом и популярностью. Руководители, обеспечивающие выживание и развитие предприятий в непростых экономических условиях, уже не хотят изучать темы, которые не приносят немедленную пользу в их повседневной деятельности [7].

Отмечается и «преподавательский кризис», который выражается нехваткой преподавательских кадров, их возрастным кризисом. Предпринимаемые сейчас попытки организовать систему переподготовки преподавателей, например посредством проведения летних школ (Санкт-Петербургский международный институт менеджмента – ИМИСП – провел уже две такие школы), пока приносят скромные результаты. Есть проблемы и с подготовкой достойных учебных пособий. Сейчас уже можно говорить о том, что почти по всем бизнес-дисциплинам переведены доработанные западные учебники. Однако ограничиваться переводной учебной литературой ни в коем случае нельзя. Необходимо создание собственных учебников, аккумулирующих знания и опыт, накопленные за рубежом, однако основанных на российских реалиях. К сожалению, подавляющее большинство российских учебников и учебных пособий не удовлетворяет этим требованиям. Многие из них представляют собой не очень грамотную компиляцию из устаревших зарубежных источников.

Компания Begin.ru совместно с Издательским домом «Коммерсантъ» провела исследование выпускников программ MBA в России. Среди респондентов были 237 выпускников большинства программ MBA, представленных сегодня на российском рынке (однако стоит отметить, что опрос проводился среди выпускников столичных бизнес-школ). Респонденты закончили обучение в 2002–2004 годах. Исследование имело своей целью понять, как оценивают выпускники MBA полезность этого образования в России. Как ни удивительно, но более 70% опрошенных ответили, что бизнес-образование реализовало все их ожидания и было очень полезным. Многие респонденты отметили, что благодаря MBA они получили возможность продолжить карьеру за рубежом. Среди поступающих на российские программы MBA почти нет владельцев компаний. Это происходит потому, что образование MBA рассчитано скорее на менеджеров, чем на предпринимателей и владельцев бизнеса: большинство студентов и выпускников ориентировано на корпоративную карьеру. Оказалось, что минимальный возраст поступающих на MBA в России равен 23 годам, максимальный – 45, а средний – 29 годам. Около 70% респондентов получали первое образование в ведущих вузах Москвы. Среди них МГУ (около 10% опрошенных), МГИМО, РЭА им. Г. В. Плеханова, МИЭМ, МГТУ им. Н. В. Баумана, МФТИ, Финансовая академия, Государственный университет управления и многие другие. Большинство поступавших на MBA получили первое высшее техническое образование. Интересно, что среди опрошенных все знали английский [8].

Институционализация бизнес-образования в России не может считаться завершённой без государственного признания диплома MBA. Включение России в международ-

ное образовательное пространство настоятельно требует «легализации» программ MBA у нас в стране. В последние годы над разработкой российского стандарта программ MBA активно работает экспертная группа Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО). Причем параметры стандарта с самого начала ориентируются на требования, предъявляемые к подобным программам со стороны Ассоциации школ бизнеса Европы (EFMD) и Американской ассоциацией школ бизнеса (AACSB). Представители РАБО принимают участие и в работе международной группы экспертов по совершенствованию стандартов качества бизнес-образования и разработке унифицированного стандарта MBA, признаваемого как европейской, так и американской ассоциациями школ бизнеса. Встраивание диплома MBA в современную уровневую систему высшего образования в России либо определение для него некоего соответствия, например с дипломом выпускника университетской магистратуры, способствовало бы существенному повышению качества бизнес-образования, а при правильной организации аккредитации этих программ позволило бы решить целый спектр проблем российских вузов: от укрепления их финансовой базы до проблемы подготовки преподавательских кадров.

Глобализация является одновременно и угрозой, и возможностью для национальных систем высшего образования. Обострение конкуренции между традиционными вузами, появление угрозы со стороны новых провайдеров образовательных услуг (тренинговых компаний, телекоммуникационных компаний, предлагающих дистанционные программы, корпоративных университетов) заставляет университеты развивать новые формы международного сотрудничества. Многие вузы уже пытаются объединиться и создать региональные и международные организации, осуществляющие оценку качества и аккредитацию образовательных программ и вузов. Перед каждым национальным вузом стоит задача сделать свои квалификационные степени понятными и признанными не только студентами и работодателями в своей стране, но и привлекательными для иностранных граждан и организаций, поскольку экспорт образования превратился в исключительно выгодный вид бизнеса. Этой цели можно достичь только через целенаправленные действия по интернационализации высшего образования, включающие мобильность студентов и преподавателей, интернационализацию учебных планов и программ, создание международных вузовских сетей и соглашений о сотрудничестве, использование международных систем контроля качества и аккредитации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сагинова О. В. Проблемы и перспективы интернационализации высшего образования (на примере Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова) // Экономика образования. 2005. № 1 (26). С. 38–48.
2. Мотова Г. Н. Транснациональное образование. Проблема признания диплома [Электронный ресурс]. URL: http://www.akvobr.ru/transnacionalnoe_obrazovanie_problema_priznaniya_diploma.html (дата обращения: 10.10.2013).
3. Филонович С. Р. Проблемы российского бизнес-образования в глобальном контексте [Электронный ресурс]. URL: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_99/filonovich1.doc (дата обращения: 10.10.2013).
4. Шапошникова Т. Д. К проблеме развития бизнес-образования в России // Вестник СамГУ. 2008. № 1 (60). С. 274–279.
5. Основные виды и формы программ MBA в России // Экономическое и бизнес-образование в России и за рубежом. 2006. Вып. 12. С. 3–7.
6. Гришин И. А., Николаева Е. А. Особенности исследований и преподавания кросс-культурного менеджмента в условиях глобализации рынков и интернационализации производства в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 78–82.
7. Гришин И. А., Николаева Е. А. Профессиональная подготовка менеджеров в России и за рубежом: современные тенденции и перспективы развития в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 67–73.
8. Мешкова Е. В. Программы MBA в Америке, Европе и России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/5/1111.html> (дата обращения: 10.10.2013).

REFERENCES

1. Saginova O. V. Problems and prospects of higher education internationalization (on the example of Russian Academy of Economics named by Plekhanov) // Economics of Education. 2005. # 1 (26). P. 38–48.
2. Motova G. N. Transnational education. The problem of diploma recognition [Electronic resource]. URL: http://www.akvobr.ru/transnacionalnoe_obrazovanie_problema_priznaniya_diploma.html (date of viewing: 10.10.2013).
3. Filonovich S. R. Problems of Russian business education in a global context [Electronic resource]. URL: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_99/filonovich1.doc (date of viewing: 10.10.2013).
4. Shaposhnikova T. D. The problem of development of business education in Russia // Bulletin of SSU. 2008. # 1 (60). P. 274–279.
5. Main types and forms of MBA programs in Russia // Economic and Business Education in Russia and abroad. 2006. Issue 12. P. 3–7.
6. Grishin I. A., Nikolaeva E. A. Features of research and teaching cross-cultural management in the context of markets' globalization and internationalization of production in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 78–82.
7. Grishin I. A., Nikolaeva E. A. Professional training of managers in Russia and abroad: modern trends and development prospects in the conditions of innovative economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 67–73.
8. Meshkova E. V. MBA programs in the U.S., Europe and Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/5/1111.html> (date of viewing: 10.10.2013).

УДК 37

ББК 74

Nabiev Ramazan Abdulmuminovitch,
doctor of economics, professor,
director of the urban-planning institute
of Astrakhan state technical university,
Honored builder of the RF,
member of the designers Union of Russia,
Astrakhan,
e-mail: nabiev56@list.ru

Podlednev Sergey Nikolayevitch,
assistant professor of the department of architecture
of the urban planning institute
of Astrakhan state technical university,
Honored culture worker of the RF,
member of the designers Union of Russia,
member of the artists Union of Russia,
Astrakhan,
e-mail: Podlednev53@mail.ru

Набиев Рамазан Абдулмунинович,
д-р экон. наук, профессор, директор Института
градостроительства Астраханского государственного
технического университета,
заслуженный строитель РФ,
член Союза дизайнеров России,
г. Астрахань,
e-mail: nabiev56@list.ru

Подледнев Сергей Николаевич,
доцент кафедры архитектуры Института
градостроительства Астраханского государственного
технического университета,
заслуженный работник культуры РФ,
член Союза дизайнеров России,
член Союза художников России,
г. Астрахань,
e-mail: Podlednev53@mail.ru

**КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД
К РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «РИСУНОК»
ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ 270100 «АРХИТЕКТУРА»
И 270300 «ДИЗАЙН АРХИТЕКТУРНОЙ СРЕДЫ»**

**COMPETENCE-FOCUSED APPROACH TO DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION
OF THE TRAINING PROGRAM OF THE DISCIPLINE «DRAWING» WHILE TRAINING
BACHELORS IN «ARCHITECTURE», 270100, AND «DESIGN OF ARCHITECTURAL
ENVIRONMENT», 270300**

С учетом широкого спектра видов профессиональной деятельности обоснована ориентация курса освоения рисунка в сторону аналитической и конструктивной направленности, что обусловлено учебной нагрузкой.

Определяемый круг задач и формы освоения дисциплины соответствуют творческой ориентации профессий, а учебный процесс пополняется профессиональным содержанием.

The orientation of the training course in drawing towards analytical and constructive directions, which is specified by the training load, has been substantiated with regards to the wide range of the types of professional activity.

The range of tasks to be determined and the forms of the discipline studying comply with the creative orientation of occupations; the training process is filled-in with the professional content.

Ключевые слова: методика преподавания рисунка, изобразительное искусство, конструктивный и аналитический рисунок, искусственная среда обитания, объемно-пространственные взаимодействия, линейная (наблюдательная перспектива), моделирование трехмерной формы и пространства, рисунки по представлению и воображению, профессиональная компетентность, моделирование и гармонизация искусственной среды, срисовывание, акцент на конструктивность.

Keywords: method of drawing teaching, fine arts, constructive and analytical drawing, artificial habitat, volume-spatial interactions, linear (observation) perspective, modeling of three-dimensional form and space, drawings of representation and imagination, professional competence, modeling and harmonization of the artificial environment, copying, focus on constructivism.

История методологии преподавания рисунка в России накопила ценнейший опыт, в основе которого вклад таких замечательных художников-педагогов XVIII–XIX веков академической школы преподавания, как А. Лосенко, В. Шебуев, А. Егоров, К. Брюллов, И. Крамской, П. Чистяков. Обогащенная опытом последующих поколений, используя современное развитие педагогики, российская школа академического рисунка является основой всего изобразительного искусства.

С развитием методики и педагогики, углублением взаимопроникновения искусств в современном художественном процессе, появлением новых требований возникает необходимость адаптировать уже в основном отлаженную программу обучения рисунку в сторону аналитического конструктивного направления. Понятие «конструктивный» далеко не ново и является основополагающим, собственно, и как ниже рассматриваемое определение «аналитический» в общем понимании «академический» рисунок.

Более целенаправленным должно стать изучение стилей как в общем процессе обучения, так и в объеме учебной практики (пленэр). Стиль в архитектуре, как и в искусстве вообще, определяемый как сложившаяся, социально обусловленная, относительно устойчивая общность идейного содержания, творческих принципов, образной системы, художественных средств и приемов для того или иного периода или направления, имеет еще местные особенности.

В области архитектуры, где становление и развитие стиля определяется объективными предпосылками (социальными, экономическими, техническими и эстетическими), он выступает как единство: художественного мировоззрения,

отражающего эстетические идеалы своего времени и формируемого на базе конкретной идеологии; идейно-художественного содержания и эмоциональной характеристики архитектурных образов, зависящих от социального назначения зданий; формально-эстетических закономерностей (принципы объемно-пространственного построения, средства архитектурной композиции, приемы использования дизайнерских форм), тесно связанных с конкретным уровнем развития строительной техники, функциональной структурой сооружения, природно-климатическими и другими региональными условиями.

Изучение стилей в рисунке является одновременно закреплением знаний по курсу истории изобразительного искусства, получением практических навыков объемно-пространственного рисунка.

На основе такого комплексного изучения студент приобретает помимо знаний еще и интуитивные качества и художественный вкус, крайне необходимые для специалиста творческой профессии. Студент овладевает способностью действовать со знанием исторических и культурных прецедентов в местной и мировой культуре, в смежных сферах пространственных искусств, как этого требуют профессиональные компетенции.

Отметим, весьма важной является способность студента применять изученный материал в процессе стилизации и трансформации. В изучении природы позволяет выявить наиболее яркие признаки объекта, усилить их и убрать второстепенное, незначительное в данном случае, уже в процессе трансформации объемно-пространственная или графическая форма может быть изменена в нужной степени для использования ее в создании художественного выразительного образа. В программе учебной практики заложено исполнение упражнений этого направления, они же имеют продолжение в процессе изучения объемно-пространственной композиции. Этот процесс может являться основой в создании пластической структуры.

Актуальность данной статьи обусловлена усилением акцентов на этих двух главных требованиях, крайне необходимых именно при обучении профессиям архитектора и дизайнера в силу того, что данные направления в деятельности человека по созданию искусственной среды обитания в основном состоят из формирования объемно-пространственных взаимосвязей. Любая деятельность в этом направлении начинается с рисунка, несмотря на дальнейшие способы обработки. Конструктивным рисунком может быть лишь при условии изображения одной части в соотношении к другой и целому.

«Человеческое сознание, – как отмечает Р. Арнхейм, – и мозг получают, формируют и истолковывают образ внешнего мира со всеми его сознательными и бессознательными силами, а область бессознательного без отражения чувственно воспринимаемых вещей никогда не смогла бы проникнуть в наш жизненный опыт». Именно недостаток этого жизненного опыта и не позволяет полностью сознательно подходить к процессу аналитического рисования на первом этапе обучения к рисунку.

Понимание конструктивной направленности рисунка приходит с умением формировать целое и соподчинять его составляющие, передавать пространство на двухмерной картинной плоскости. Этому способствует самостоятельная работа.

Весь учебный процесс дисциплины «Рисунок» весьма ограничен, еще и деление на практику и лекции только мешает и чаще придает формальный характер его освоению.

Ведь объяснение может возникнуть в ходе практического занятия, если его тема актуальна для нескольких студентов или ошибки типичны. Особенно эффективной формой является коллективный просмотр и обсуждение работ группой.

Для освоения методов наглядного изображения и моделирования трехмерной формы и пространства студент должен выполнять объемно-пространственные рисунки с натуры, рисунки по представлению (по заданным определенным условиям) и по воображению (целиком основанные на фантазии студента и его знаниях). Согласно Федеральным государственным стандартам профессиональной компетенцией является способность использовать воображение, мыслить творчески, демонстрировать развитый художественный вкус, владение методами моделирования и гармонизации искусственной среды обитания человека при разработке проектов.

Специальной компетенцией является способность выразить профессиональные объемно-пространственные решения при помощи аналитического рисунка. Только в результате освоения конструктивного аналитического рисунка студент сможет составлять, комбинировать и синтезировать сложные пластические формы, технически выражать свои авторские решения.

Объем необходимых компетенций, требуемый к получению в процессе обучения, настолько обширен, что планирование обучения требует особого внимания и учета творческого характера освоения дисциплины.

Хотя мы обращаемся к простым тестовым заданиям, это лишь для того, чтобы яснее подчеркнуть акценты в самом начале изучения дисциплины.

Дальнейшее освоение программы ввиду сокращенности часов и большого объема приобретаемых компетенций (от собственно профессиональных до педагогических) требует предварительной довузовской подготовки.

Такую адаптированную предварительную подготовку лучше дает учебная структура, включающая подготовительные курсы от одного до трех лет обучения, архитектурные классы на базе общеобразовательных школ. Не столько важна их территориальная или административная принадлежность, сколько то, что весь процесс обучения будет целенаправленным. Для этого планирование учебного процесса к осуществлению обучения должно вестись специалистами вуза.

Активное рисование, лишенное срисовывания и лишней «болтливости», будет способствовать умению производить анализ формы и пропорционального строя, использовать элементы творческой деятельности с выявлением нестандартного мышления, фантазии и оригинальности.

Для практического исполнения этих задач студенту необходимо владеть техническими приемами, техникой и технологией графических работ. С этой целью в объеме самостоятельных работ уместно запланировать ряд чисто технических упражнений, а также конструктивные линейные рисунки отдельных несложных по форме бытовых предметов.

Схема совмещения рисования с натуры и заданий на воображение и по представлению удачно продолжается в программе учебной практики (пенэл). При постановке задания важно поставить акцент на конструктивность. Зная, для чего делается рисунок и что предстоит сделать на его основе, студент правильно выбирает объект для рисования и обращает внимание на его особенности. Поэтому после выполнения рисунков с натуры растений успешно выполняется задание на создание биоформы по воображению.

Эта схема проходит по всей программе, заранее известной студентам из разработанных и изданных методических рекомендаций. Исходя из этого, разработка каждой темы начинается рисованием с натуры и заканчивается рисунком по воображению или по представлению. Такой путь способствует наиболее быстрому освоению аналитического рисунка.

Образование архитектора и дизайнера настолько многогранно, а профессии очень ответственны и разносторонни, поэтому и обучение их должно быть целенаправленным и в то же время достаточно универсальным. Овладев комплексом, связанным с проектированием и строительством, искусством рисунка, живописи и закономерностями композиции, во многом общими для всех искусств, архитектор и дизайнер являются художниками в широком смысле этого понятия.

Обучение рисунку тоже не должно быть общеобразовательным. При многих близких творческих проблемах архитектор и дизайнер, как и другие художники, пользуются общими категориями, такими как пространство, объем, масса, цвет, с той большой разницей, что последние решают свои задачи на плоскости, а дизайнер и архитектор оперируют пространством.

Формы контроля используются достаточно традиционные: просмотр ведущего преподавателя с участием студентов, дискуссии, которые возникают в его процессе, создают атмосферу неформальной заинтересованности.

Просмотр по рейтинговым точкам ведущими преподавателями с приглашением архитекторов дает почву для обсуждения программных заданий и методов их исполнения, анализа педагогической деятельности и определяет персональные оценки студентам.

Очень эффективной и многозначительной в учебном процессе является выставочная деятельность. Это могут быть итоговые групповые или даже персональные выставки на территории вуза, выставки, проводимые в рамках фестивалей и конкурсов. Задачи и уровень таких выставок расширяют рамки учебного процесса, придают ему значимость, повышают объективность оценок и заинтересованность студентов.

Репродукции с рисунков студентов (даже учебных работ) сделают их портфолио более интересными и красноречивыми для специалистов-руководителей не менее, чем проектные задания.

Весь комплекс выставочной деятельности является очень эффективным средством оценивания качества освоения навыков конструктивного аналитического рисунка, формирования у студентов личностных качеств, необходимых для творческой деятельности по созданию объемно-пространственной и предметной среды комфортной жизнедеятельности человека.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 270100 Архитектура (квалификация (степень) «бакалавр»): Приказ Минобрнауки РФ от 20.05.2010 года № 546 (ред. от 31.05.2011 года) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 36. 06.09.2010 года.
2. Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 270300 Дизайн архитектурной среды (квалификация (степень) «бакалавр»): Приказ Минобрнауки РФ от 01.02.2011 года № 130 (ред. от 31.05.2011 года) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.03.2011 года № 20314) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 21. 23.05.2011 года.
3. Арнхейм Р. Искусство и визуальное восприятие / пер. с нем. М.: Архитектура-С, 2007. 392 с.
4. Ли Н. Основы учебного академического рисунка. М.: ООО «Издательство «Эксмо», 2009. 264 с.
5. Могилевцев В. А. наброски и учебный рисунок: учеб. пособие. СПб.: 4арт, 2013. 167 с.
6. Могилевцев В. А. Основы рисунка: учеб. пособие. СПб.: 4арт, 2012. 72 с.
7. Соколова Е. Н. Современные средства оценивания образовательных результатов студентов бакалавриата при обучении методике изобразительного искусства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 256–260.

REFERENCES

1. On approval and putting into effect of the Federal state educational standard of higher professional education in Architecture, 270100 (qualification (degree) bachelor): Order of the RF Ministry of education and science dated 20.05.2010 # 546 (revision as of 31.05.2011) // Bulletin of regulatory enactments of the federal authorities of the executive power. # 36. Dated 06.09.2010.
2. On approval and putting into effect of the Federal state educational standard of higher professional education in Design of architectural environment, 270300 (qualification (degree) bachelor): Order of the RF Ministry of education and science dated 01.02.2011 # 130 (revision as of 31.05.2011) (Registered by the RF Ministry of justice on 28.03.2011 # 20314) // Bulletin of regulatory enactments of the federal authorities of the executive power. # 21. Dated 23.05.2011.
3. Arnheim R. Art and visual perception / translation from German. M.: Architecture-C, 2007. 392 p.
4. Lee N. Fundamentals of the training academician drawing. M.: Publishing house Exmo LLC, 2009. 264 p.
5. Mogilevtsev V. A. Sketches and the training drawing: textbook. SPb.: 4art, 2013. 167 p.
6. Mogilevtsev V. A. Fundamentals of drawing: textbook. SPb.: 4art, 2012. 72 p.
7. Sokolova E. N. Modern means of evaluation of the educational results of the bachelor's degree students while teaching the fine arts method // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 256–260.

УДК 331.1

ББК 65.24

Tsygankov Vladimir Alekseyevitch,
 doctor of economics, professor,
 head of the department of arrangement and management
 of the scientific production
 of Omsk state technical university,
 Omsk,
 e-mail: mvt54@list.ru

Цыганков Владимир Алексеевич,
 д-р экон. наук, профессор,
 зав. кафедрой организации и управления
 наукоемкими производствами
 Омского государственного технического университета,
 г. Омск,
 e-mail: mvt54@list.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КАТЕГОРИИ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА»

ECONOMIC NATURE AND THEORETICAL FUNDAMENTALS OF EMERGENCE OF THE CATEGORY «LABOR EFFICIENCY»

Настоящая статья носит ретроспективно-теоретический характер, основывается на ряде аргументированных научных положений отечественных и зарубежных авторов, затрагивающих в своих научных работах проблему эффективности труда. Данная проблема сохраняет свою актуальность на протяжении нескольких веков и представляет несомненный интерес не только для специалистов-теоретиков, но и для практических экономистов. Несмотря на динамические изменения в сфере экономической мысли и экономики в целом, эффективность труда остается наиболее важным и востребованным показателем. Появившийся ряд современных подходов к оценке эффективности труда заслуживает пристального внимания и анализа с точки зрения их применения на практике. В то же время в науке сохраняется принцип эволюционного развития, требующий всестороннего анализа уже полученных результатов, на авторскую оценку которых обращается внимание читателей в данной статье.

The present article has retrospectively theoretical character and is based on a number of the substantiated scientific provisions of the domestic and foreign authors, who review a problem of labor efficiency in their scientific works. This problem has been keeping the importance throughout several centuries and represents doubtless interest not only for specialists-theorists, but also for practical economists. Labor efficiency remains the most important and demanded indicator nevertheless dynamic changes in the sphere of the economic thought and economics as a whole. The appeared number of modern approaches to evaluation of labor efficiency deserves great attention and analysis from the point of view of their practical application. At the same time, the science keeps the principle of evolutionary development that requires a comprehensive analysis of the already received results, to the author's estimation of which the attention of readers is attracted in the article.

Ключевые слова: эффективность, эффективность труда, экономический рост, факторы экономического роста, разделение труда, трудозатраты, производительность труда, интегральные показатели эффективности, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, производительность общественного труда, коэффициент экономической эффективности.

Keywords: efficiency, labor efficiency, economic growth, factors of economic growth, labor division, labor cost, labor performance, integral indicators of efficiency, human resources, labor potential, social labor productivity, economic efficiency rate.

Человек в своем биологическом и социальном развитии прошел длительный путь, став общественным существом благодаря труду. Осознанная целенаправленная трудовая деятельность человека позволила ему выделиться из окружающего мира, наделила его сознанием и определяла общественный характер его существования на протяжении десятков веков.

Современная экономическая теория и экономика труда рассматривают производство как целесообразную деятельность людей, направленную на удовлетворение их потребностей, отмечая, что в этом процессе задействованы все факторы производства, а результатом является создание материальных и нематериальных благ и услуг, удовлетворяющих человеческие потребности.

Появление в научном обороте словосочетания «общественное производство» обусловлено тем, что процесс производства осуществляется не изолированными хозяйствующими субъектами, а в обществе с системой общественного разделения труда, которая изначально является важнейшим условием возникновения рынка наряду с экономической обособленностью субъектов рыночного хозяйства и возможностью свободного обмена ресурсами.

Общепризнанное определение предмета экономики: «Экономика – это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование» [1, с. 3]. Это определение, присутствующее в большинстве западных учебников по экономике, позволяет нам говорить о рациональном экономическом поведении человека, а также сделать вывод о том, что соотношение «выгод» и «затрат», то есть оценка эффективности, всегда является центральной проблемой исследования рыночного хозяйства. Кроме того, повышение эффективности общественного производства является объективным условием развития любого общества.

Таким образом, экономическая эффективность в самом общем понимании характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе общественного производства, и получаемым в результате количеством потребного продукта. Большее количество получаемого продукта свидетельствует о повышении эффективности.

В упрощенном виде эффективность использования ограниченных ресурсов моделируется с помощью кривой производственных возможностей. В этой простой модели

вводится такое важное экономическое понятие, как граница производственных возможностей. Каждое общество в любой момент времени характеризуется своей кривой производственных возможностей, показывающей максимальное количество какого-либо товара или услуг, которое оно может произвести для каждого возможного уровня производства. Сдвиг кривой производственных возможностей и, как следствие, экономический рост обеспечиваются увеличением ресурсов, ростом квалификации и образованности персонала, научно-техническим прогрессом. Все эти направления экономического роста объединяет то, что общество может реализовать их в будущем, только ограничив текущее потребление. Компромиссы между сегодняшними издержками и завтрашними выгодами касаются всех, кто принимает решения: отдельных потребителей, предприятий и органов государственной власти.

Таким образом, проблема эффективности связана с проблемой экономического роста, который позволяет увеличить производственные возможности. Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами: как увеличение реального ВВП за некоторый период времени или как увеличение реального ВВП на душу населения за тот же период времени.

В современной экономике экономический рост рассматривается как наиболее важная экономическая цель, поскольку увеличение общественного продукта на душу населения означает повышение уровня жизни. Рост реального ВВП влечет за собой возрастание материального благосостояния и отвечает принципам минимизации издержек, то есть реальному росту эффективности производства. Кроме того, экономический рост позволяет обществу приблизиться к поставленным экономическим и социальным целям.

В широко известной работе «Экономикс» ее авторы К. Макконелл и С. Брю, классифицируя основные факторы, определяющие динамику реального экономического роста, объединяют их (на наш взгляд, вполне обоснованно) в две группы факторов, оказывающих влияние на реальный объем производства.

Первая группа факторов определяет величину трудовых затрат, которые зависят от численности занятых трудом и от продолжительности рабочей недели. В свою очередь, численность людей, занятых в экономике, зависит от численности населения в трудоспособном возрасте и уровня вовлеченности рабочей силы в производство, то есть от доли трудоспособного населения, которое вовлечено в общественное производство, а средняя рабочая неделя определяется правовыми и институциональными факторами и коллективными договорами.

Вторая группа факторов воздействует на производительность труда и включает в себя технический прогресс, фондовооруженность, качество рабочей силы, эффективность размещения ресурсов, их сочетание и управление их использованием. Производительность труда увеличивается по мере улучшения здоровья рабочей силы, профессиональной подготовки, образования и повышения заинтересованности. Ее росту способствуют обеспеченность машинами и оборудованием, природными ресурсами, лучшая организация и управление производством, перемещение рабочей силы в более эффективные отрасли [2, с. 382–383].

Кроме того, авторы работы отмечают, что «повышение производительности труда является наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода в США. Увеличение трудовых затрат определяет примерно треть часть прироста, а оставшиеся две трети прироста

обеспечиваются повышением производительности труда» [Там же. С. 384].

Проблема разделения труда и повышения его производительности занимала одно из важных мест в знаменитой работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», изданной в 1776 году в Англии. Уже в то время, обобщая особенности мануфактурного производства, Смит считал важнейшим фактором экономического прогресса разделение труда и сделал его исходным пунктом своего экономического исследования. На ставшем хрестоматийным примере булавочной мануфактуры А. Смит показал, что разделение труда позволяет повышать его производительность за счет экономии времени, повышения квалификации работников, изобретения и применения машин и механизмов. Хотя отдельные положения учения о разделении труда были сформулированы раньше, в трактовке А. Смита они получили новое значение, а разделение труда стало рассматриваться как один из основных факторов, повышающих производительность труда и увеличивающих размер общественного богатства.

Непосредственное отношение к теме данного исследования имеет введенное А. Смитом понятие производительного труда. По мнению М. Блауга, «разграничение производительного и непроизводительного труда, введенное Смитом, – это, пожалуй, одна из самых пагубных концепций в истории экономической мысли. Но при всем критическом отношении к изложению этой идеи у Смита нельзя не признать, что она ни в коем случае не двусмысленна и не нелепа» [3, с. 48].

В развитие своей мысли М. Блауг отмечает, что «второй критерий, более известный, – так сказать по принципу складирования: производительный труд закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать, а услуги непроизводительного труда исчезают в самый момент их оказания. Следовательно, чем большая доля рабочей силы используется производительно, тем большим будет вещественный запас средств производства и тем выше в данной экономике будут возможности увеличить объем производства в следующем году. Согласно этому критерию, труд, затраченный на передачу технических знаний, непроизводителен, хотя знания, как бы они ни были невещественны, могут накапливаться и реально воздействовать на темпы экономического развития общества» [Там же. С. 49].

Разграничение А. Смита, несмотря на критические замечания, было воспринято всеми экономистами классической школы, и он фактически подготовил почву для последующих дискуссий по данной проблеме. Следует также отметить, что в современной рыночной экономике любой труд рассматривается как производительный только по признаку, что он ценится, то есть обладает специфической ценностью для различных экономических субъектов, а такой подход позволяет нам осуществлять оценку эффективности труда работников непроизводственной сферы.

В подходе к проблеме производительного характера труда различных классов и социальных групп общества выделяется точка зрения Т. Мальтуса, который впервые в истории экономической мысли выдвинул идею о недоступности достаточного спроса и полной реализации производимого общественного продукта без активного и необходимого участия в этом наряду с «производительными» классами и «непроизводительных классов». Впервые была отвергнута мысль о том, что огромная масса людей, занятых в непроизводственной сфере (государственные учреж-

дения, армия, сфера образования, медицинское обслуживание, сфера оказания иных услуг), является бесполезной для общества. По терминологии Т. Мальтуса, «третьи лица», то есть «непроизводительные слои» общества, являются обязательным условием успешного развития экономики.

В начале XX века Г. Эмерсон, которого считают по праву одним из основателей науки об управлении, пришел к ключевому понятию своей концепции «эффективности». В устоявшейся традиции перевода на русский язык это понятие изначально было заменено понятием «производительность». Под этим термином он понимал оптимальное соотношение между совокупными затратами и экономическим результатом. В работе «Двенадцать принципов производительности» им были сформулированы принципы эффективности менеджмента, не утратившие своего значения до настоящего времени, а его фраза «Работать напряженно – значит прилагать к делу максимальные усилия; работать производительно – значит прилагать к делу усилия минимальные» [4, с. 86] заняла достойное место во многих учебниках по управлению.

Последующие исследования проблем воспроизводства и различных типов экономического роста, проводившиеся во многих развитых странах, завершились выявлением особенностей интенсивного типа экономического роста и послужили основанием для уточнения такого понятия, как эффективность производства.

Рассматривая эффективность как отношение результата производства к затратам, экономисты нового поколения, сформировавшегося в конце XX века, заострили внимание на том, что эффективность должна рассчитываться, исходя из того, что величина общественного продукта должна обязательно определяться с учетом его качества и соответствия общественным потребностям. Отсюда и темп его роста необходимо исчислять на основе выпуска такой продукции и такого качества, которые действительно нужны обществу для удовлетворения его потребностей. Если результаты производства не соответствуют реальному платежеспособному спросу общества по структуре, объему, технико-экономическим показателям или цене, то созданные изделия окажутся ненужными, а затраты труда, материальных и финансовых ресурсов на их производство – напрасными.

Для характеристики эффективности производства стали широко использоваться частные показатели, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных видов ресурсов: производительность труда, трудоемкость продукции, материалоемкость и материалоемкость продукции, фондоотдача и фондоемкость. Все они в сочетании с показателями качества продукции выступают основными слагаемыми эффективности производства. Оставаясь относительно стабильными при экстенсивном типе экономического роста, при интенсивном его типе и общей тенденции роста эффективности производства эти показатели существенно изменяются, а их динамика может быть различной и не всегда предсказуемой.

Исходя из этого, более широко стали применяться интегральные показатели оценки эффективности производства, устанавливающие взаимосвязь между величиной чистого продукта с учетом его состава и качества и совокупными затратами, учитывающими затраты живого труда, текущие затраты овеществленного труда, единовременные вложения в производственные фонды, приведенные к данному году.

Экономисты различных теоретических направлений предлагают стимулировать и регулировать экономический

рост различными методами, отмечая при этом сложность задачи увеличения темпов экономического роста, которую обществу постоянно приходится решать.

Из числа факторов экономического роста, на наш взгляд, следует выделить наиболее важный с точки зрения экономики труда фактор «количество и качество трудовых ресурсов», определив оценку эффективности использования отдельных групп трудовых ресурсов в качестве предмета настоящего исследования.

Трудовые ресурсы – это население страны, обладающее физическим развитием и интеллектуальными (умственными) способностями, необходимыми для трудовой деятельности. Трудовые ресурсы составляют часть трудоспособного населения страны: как занятого в общественном производстве, так и находящегося в резерве. Количественные и демографические рамки трудоспособного населения определяются трудовым законодательством Российской Федерации. В настоящее время к трудовым ресурсам относятся:

- население в трудоспособном возрасте – мужчины в возрасте 16–59 лет и женщины 16–54 лет, за исключением неработающих инвалидов труда и войны 1-й и 2-й групп и лиц, вышедших на пенсию на льготных условиях (работники районов Крайнего Севера и особо тяжелых профессий), имеющих право выхода на пенсию раньше указанного возраста;
- население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в общественном производстве.

Основное пополнение трудовых ресурсов происходит и будет происходить в будущем за счет населения моложе трудоспособного возраста, а это значит, что численность трудовых ресурсов в значительной степени определяется демографическими процессами. Сложившаяся в последние десятилетия демографическая ситуация характеризуется негативными тенденциями, и поэтому государственная демографическая политика стала одним из приоритетных направлений деятельности правительства по сохранению и пополнению трудовых ресурсов.

Экономически активное население – часть населения, включающая в себя занятых общественно полезной деятельностью, приносящей доход, и безработных, активно ищущих работу и готовых приступить к ней. В экономической литературе понятие «экономически активное население» отождествляется с понятием «рабочая сила», как и в изданиях отечественных статистических органов.

Наиболее общей и распространенной характеристикой развития трудовых ресурсов является их трудовой потенциал, под которым понимается совокупность трудовых возможностей как отдельного человека, так и различных групп работников общества в целом.

Содержание этого понятия практически не претерпело каких-либо изменений, сохранив как свою сущность, так и формальные признаки со времен планово-централизованной экономики. Приводимое в словаре-справочнике по труду и заработной плате советского периода определение трудового потенциала полностью созвучно современным трактовкам. Следует отметить, что трудовой потенциал как социально-демографическая категория возник на базе и в дополнение к традиционным понятиям «трудовые ресурсы», «совокупный работник», «рабочая сила», «экономически активное население» и органически связан с каждым из этих понятий отдельными гранями количества, качества и меры.

Появление категории «трудовой потенциал» обусловлено назревшей потребностью практики в выявлении недоиспользованных возможностей и резервов ускорения темпов экономического роста, лежащих на стороне человеческого

фактора и связанных с недоучетом интеграционного характера многих процессов в воспроизводстве трудовых ресурсов, рабочей силы и населения.

Кроме того, трудовой потенциал является органической составной частью экономического потенциала общества, совокупной способности народного хозяйства производить материальные блага и оказывать услуги. Конечная реализация трудового потенциала возможна только как элемент потенциала экономического, а результаты использования трудового потенциала являются оценкой эффективности трудовых ресурсов и экономически активного населения на различных уровнях управления экономикой.

Количественно трудовой потенциал можно определить путем перемножения численности трудовых ресурсов на время, которое может отработать один работник в течение года. Количественная характеристика трудового потенциала включает физическую, интеллектуальную и социальную составляющие, содержание которых достаточно полно и системно рассмотрено в современной экономической литературе.

Анализ содержания современной экономической литературы, затрагивающей в том или ином аспекте проблему эффективности, позволяет отметить некоторую новизну проблемы комплексной оценки эффективности труда не только для отечественной экономики, но и для экономики и менеджмента стран с уже сформировавшейся рыночной экономикой.

Если обратиться к советскому энциклопедическому словарю, то можно заметить, что понятие «эффективность труда» в нем присутствует [5, с. 1556], но содержание понятия заменено ссылкой на понятие «производительность труда». Данное понятие соответственно определяется как «эффективность труда в процессе производства, измеряемая количеством времени, затраченного на производство единицы продукции, или количеством продукции, произведенной в единицу времени» [Там же. С. 1062]. Фактически очевидно отождествление этих двух понятий.

В работах, посвященных научным методам территориальной организации хозяйства и условиям размещения производительных сил страны, достаточно глубоко и последовательно рассматриваются научные методы подсчета экономического эффекта, реально получаемого народным хозяйством страны от комплексного размещения и развития производства. В частности, много внимания этой проблеме уделено в работе под общей редакцией академика В. И. Видяпина и профессора М. В. Степанова. Авторы работы завершают цепь последовательных и аргументированных рассуждений о проблеме определения экономической эффективности хозяйства районов и комплексов страны следующим важным, на наш взгляд, выводом: «Критерием эффективности общественного производства является производительность всего общественного труда. Производительность только живого труда не может дать представление об эффективности всего общественного производства, не может характеризовать все затраты общественного труда так же, как только отдача от фондов не может характеризовать производительность общественных затрат, всего общественного труда в производстве и показать общую эффективность производства» [6, с. 88].

В результате авторами работы предлагается для измерения всего объема затрат общественного труда в производстве определять всю сумму затрат живого и овеществленного труда, то есть производительность труда в производстве, согласно данной точке зрения, должна определяться

с учетом всех средств труда, необходимых для производства продукции.

Заслуживает внимания трактовка проблемы оценки эффективности управления трудовыми ресурсами в литературе по менеджменту и управлению персоналом, поскольку в данной сфере прослеживается значительная разобщенность подходов, методов и целей проведения оценки.

В широко известной работе американских авторов М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури «Основы менеджмента» один из основных разделов посвящен рассмотрению обеспечения эффективности деятельности организации, и в том числе эффективности управления производством и трудовыми ресурсами. Основное внимание авторами работы уделяется содержанию информации о результатах труда отдельных работников и оценке эффективности этого труда непосредственным руководителем подчиненных ему сотрудников. Оценка результатов служит трем целям:

- административной, позволяющей принять решение о повышении по службе, понижении по службе, переводе на другую работу, прекращении трудового договора;
- информационной, необходимой для информирования людей об относительном уровне их работы;
- мотивационной, определяющей последующее поведение человека, который хорошо работает.

В результате отмечается, что более 90% компаний имеют ту или иную систему оценки результатов трудовой деятельности, при этом руководители часто выступают против формальных систем оценки результатов деятельности подчиненных, оставляя за собой право оценивать результаты труда работников самостоятельно, а следовательно, субъективно [7, с. 578–581].

Группа отечественных авторов в составе М. Бухалкова, Н. Кузьминой, О. Бабориной сосредотачивает внимание на оценке эффективности занятости персонала и методиках ее оценки, предлагая в качестве универсального оценочного показателя занятости рабочее время. В данном случае дается ссылка на то, что в отечественной науке и передовой практике рабочее время уже давно и повсеместно использовалось при оценке эффективности мероприятий по совершенствованию организации труда. При этом приводится высказывание известного ученого-специалиста в сфере экономики труда П. Ф. Петроченко о том, что к оценочным показателям следует подходить не только с точки зрения точности измерений, но и с точки зрения снижения трудоемкости оценки, когда менее точный метод может быть в десятки раз менее трудоемким [8, с. 275–276].

Исходя из этого, авторы работы предлагают методику оценки эффективности труда персонала, основанную на использовании расчетных показателей эффективной занятости персонала и системы управления трудоемкостью продукции, применяемой на Волжском автозаводе.

В пособии по кадровой работе В. Р. Веснина при рассмотрении методов определения эффективности затрат на персонал предлагается расчет общей экономической эффективности затрат на персонал, определяемой как отношение результата деятельности персонала за рассматриваемый период к соответствующим затратам или обратный ему показатель. Здесь же приводится формула расчета срока окупаемости затрат, а также предлагается вариант расчета экономической эффективности с помощью показателя чистого дисконтированного дохода [9, с. 478–481].

В работе А. Я. Кибанова по управлению персоналом рассмотрены особенности оценки экономической и социальной эффективности проектов регламентации труда

управленческого персонала [10, с. 119–135]. Автором отмечается, что разработка и внедрение организационных проектов регламентации труда управленческого персонала в большинстве организаций требует определенных капитальных затрат (инвестиций), что способствует скорейшему достижению ожидаемых результатов. В этом случае при расчете экономической эффективности данных проектов рекомендуется пользоваться Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (утверждены Госстроем, Министерством экономики, Министерством финансов и Госкомпромом РФ № 7-12/47 от 31 марта 1994 года).

Данный документ является действующим в настоящее время и предусматривает три вида эффективности проектов: коммерческую, бюджетную и народнохозяйственную.

Кроме того, автором предлагается система социальных показателей, позволяющих учитывать результаты совершенствования системы и процессов регламентации труда по 9 подсистемам системы управления персоналом в организации, и прослеживается взаимосвязь экономических и социальных результатов реализуемых проектов.

При разработке ежегодных балансов трудовых ресурсов в плано-централизованной экономике обращалось внимание на необходимость мер по улучшению их качественных характеристик. Как отмечает в своей работе, посвященной проблемам управления трудовыми ресурсами и повышения эффективности использования рабочей силы в восьмидесятые годы прошлого века, И. Ф. Байдюк, «складывающаяся демографическая ситуация, с одной стороны, и высокие темпы роста экономики – с другой, требуют всестороннего анализа проблем формирования, распределения и использования трудовых ресурсов и на этой основе мер по повышению эффективности управления ими. Это

значит, что важнейшим источником развития экономики в условиях осуществления курса на повышение интенсификации производства становится лучшее использование уже вовлеченных в общественное производство трудовых ресурсов, создание условий для высокопроизводительного труда на каждом рабочем месте» [11, с. 3–4].

В работе основное внимание уделяется оценке экономической эффективности отраслевой системы обучения кадров, причем расчет эффекта основывается на относительном сокращении условно-постоянных расходов, достигнутом в связи с ростом производительности труда и увеличением объема производства. Показатель экономической эффективности (коэффициент экономической эффективности) характеризует величину экономии на рубль затрат и определяется как отношение эффекта, полученного в результате внедрения системы обучения персонала, к затратам на создание и поддержание системы.

Схожесть экономической и демографической ситуаций в стране в настоящее время и в рассматриваемый период времени подводит к мысли о необходимости концентрации особого внимания на всемерной активизации человеческого фактора, всемерном росте производительности труда на современных отечественных предприятиях. Вместе с тем нельзя подходить к оценке интенсивности и эффективности общественного труда только с позиций темпов роста его производительности, поскольку наиболее производительной и эффективной можно считать только ту страну, которая обеспечивает производство товаров и услуг с более низкими затратами и более высокого качества. Именно такая страна может стать экономическим лидером. Исходя из вышеизложенного, представляется целесообразным рассмотреть эволюцию подходов к оценке эффективности труда в современной экономике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Курс экономической теории: учеб. пособие / Под ред. проф. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. М.: Каф. эконом. теории МГИМО: Изд-во «Вятка», 1994. 624 с.
2. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. М.: Республика, 1992. 399 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело, 1994. 720 с.
4. Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. М.: Республика, 1992. 351 с.
5. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. 2-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1982. 1600 с.
6. Экономическая география России: учеб. / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, д. э. н., проф. М. В. Степанова. М.: ИНФРА-М: Российская экономическая академия, 2000. 533 с.
7. Мескон М. Х., Альберт М. Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 1992. 702 с.
8. Бухалков М. И., Кузьмина Н. М., Баборова О. А. Управление персоналом на предприятии: учеб. для вузов / Под ред. М. И. Бухалкова. М.: Экзамен, 2005. 320 с.
9. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. М.: Юристъ, 2001. 496 с.
10. Кибанов А. Я. Управление персоналом: регламентация труда: учеб. пособие. 3-е изд, перераб. и доп. / А. Я. Кибанов, Г. А. Мамед-Заде, Т. А. Родкина. М.: Экзамен, 2003. 480 с.
11. Байдюк И. Ф. Управление трудовыми ресурсами в новых условиях хозяйствования. М.: Знание, 1989. 64 с.
12. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.
13. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.

REFERENCES

1. Course of economic theory: textbook / edited by M. N. Chepurin, E.A. Kiseleva. M.: Vyatka: Department of economic theory at MGIMO, 1994. 624 p.
2. McConnell C. R., Brue S. L. Economics: principles, problems and politics: in 2 vol. V. I. Translation from English. 11-th edition. M.: Respublica, 1992. 399 p.
3. Blaug M. Economic Theory in Retrospect: translation from English. 4-d edition M.: DELO Ltd, 1994. 720 p.
4. Management is a science and art: A. Fajol, G. Emerson, F. Taylor, G. Ford. M.: Respublica, 1992. 351p.
5. The Soviet encyclopedic dictionary / editor-in-chief A. M. Prokhorov. 2-d edition. M.: The Soviet encyclopedia, 1982. 1600 p.

6. Economic geography of Russia: textbook / edited by V. I. Vidjapina, M. V. Stepanova. M.: INFRA-M: Russian economic academy, 2000. 533p.
7. Meskon M. H., Albert M., Hedouri F. Principles of Management: translation from English. M.: Delo, 1992. 702 p.
8. Buhalkov M. I., Kuzmina N. M., Baborina O. A. Personnel management at the company: textbook for high schools / edited by M. I. Buhalkov. M.: Ekzamen, 2005. 320 p.
9. Vesnin V. R. Practical personnel management: manual on personnel work. M.: Yurist, 2001. 496 p.
10. Kibanov A. Ya., Mamed-Zade G. A., Rodkina T. A. Personnel management: labor regulation: textbook. 3 edition, revised and amended. M.: Ekzamen, 2003. 480 p.
11. Bajdjuk I. F. Human resources management in new conditions of managing. M.: Znaniye, 1989. 64 p.
12. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of establishing the labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.
13. Morozova N. I. Analysis of the Russian population life quality: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (16). P. 108–113.

УДК 37
ББК 74

Kozubtsov Igor Nikolayevitch,
candidate of technical sciences,
professor of RAS, leading scientists
of the scientific-research
laboratory of the Inter-disciplinary
researches of the Scientific
center of communication
and information sciences
of the Military institute
of telecommunication and information
sciences of the National technical
university of Ukraine «Kiev poly-technical institute»,
Kiev, Ukraine,
e-mail: kozubtsov@mail.ru

Козубцов Игорь Николаевич,
канд. техн. наук, профессор РАЕ,
ведущий научный сотрудник
научно-исследовательской
лаборатории Междисциплинарных
исследований Научного центра связи
и информатизации Военного
института телекоммуникаций
и информатизации
Национального технического
университета Украины
«Киевский политехнический институт»,
г. Киев, Украина,
e-mail: kozubtsov@mail.ru

КВИНТЭССЕНЦИЯ УЧЕБНОГО КУРСА РАЗВИТИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ АСПИРАНТОВ: МЕТОДОЛОГИЯ ПОИСКА ОБЪЕКТА, ПРЕДМЕТА И ПРОБЛЕМЫ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

QUINTESENCE OF EDUCATIONAL COURSE OF DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL COMPETENCE OF THE POST-GRADUATE STUDENTS: METHODOLOGY OF SEARCH FOR THE OBJECT, SUBJECT AND THE ISSUE OF THE DISSERTATION RESEARCH

В научной статье рассмотрен краткий факультативный курс методологии поиска объекта, предмета и проблемы диссертационного исследования. Курс предназначен сформировать и посредством применения проблемного алгоритма развить у аспирантов методологическую компетентность. Достижение успеха в развитии возможно только путем применения проблемного алгоритма обучения в комплексе с практической фазой во время научно-педагогической практики. Путь достижения излагается в разъяснении методологии аспирантам-первокурсникам. Безусловно, аспирант-практик должен сам сознательно осмыслить методологию, что во многом будет зависеть от методически истинной помощи научного руководителя. Практикуйтесь, и все получится.

The article has examined the brief course of the methodology for searching for the object, subject and the issues of dissertation research. A course is intended to form and develop methodological competence of the post-graduate students by means of application of the problematic algorithm. Development success can be achieved only by means of application of the problematic algorithm together with the practical aspect in

the course of the scientific-pedagogical practical activity. The way of achievement is provided in explanations of the methodology to the first-year post-graduate students. Definitely, the practicing post-graduate student shall consciously comprehend the methodology, which will greatly depend on the methodically helpful assistance of the scientific supervisor. Practice and results will come.

Ключевые слова: методология, формирование, развитие, методологическая компетентность, аспирант, научный руководитель, диссертационное исследование, научно-педагогическая практика, образование, научная отрасль.

Keywords: methodology, formation, development, methodological competence, post-graduate student, scientific supervisor, thesis research, scientific-pedagogical practice, education, scientific branch.

Постановка проблемы и связь ее с важными научными заданиями. На заключительном этапе написания докторского диссертационного исследования [1] возникла очевидная необходимость в написании краткого факультативного курса аспирантам. Цель учебного курса – развитие

методологической компетентности на подготовительном этапе подготовки аспирантов, который должен осуществлять научный руководитель.

Квинтэссенция анализа последних исследований и публикаций. Анализ научно-педагогической литературы обнаружил незначительную подборку подобных материалов, например, уникальный творческий труд М. В. Корнякова и Д. Е. Махно [2], который должен стать настольной книгой аспирантов. Однако, на наш взгляд, этот материал уместно дополнить наработками именно поиска объекта и предмета диссертационного исследования. Поэтому мы корректно оставили часть работы М. В. Корнякова и Д. Е. Махно, на авторство которой не претендуем, и дополнили собственной методикой [3], создав факультативный учебный курс для аспирантов.

Нерешенными вопросами являются:

– необходимость в формировании и развитии методологической компетентности аспирантов;

– предоставление истинной методологической помощи той части аспирантов, которые по тем или иным причинам работают над диссертационным исследованием вне аспирантуры и научной школы.

Формулировка целей статьи. Целью работы является осущение для научного общества краткого вступительного курса поиска объекта, предмета и проблемы (научных задач) диссертационного исследования в легко приемлемой научно-популярной форме; этот курс нацелен на формирование и развитие методологической компетентности у аспирантов первого года учебы. Кроме того, автор надеется на его стихийное практическое распространение среди аспирантов, прогрессивных и креативных научных руководителей с целью апробации.

Результат исследования. Методика выбора научной отрасли будущего диссертационного исследования. В Украине на законодательном уровне определены и охраняются государством 27 научных отраслей, которые аккумулированы в виде Перечня научных специальностей [4]. Ранее нами была предложена очень простая методика выбора научной отрасли и специальности [5]. Исходными данными для поиска научной области является упомянутый Перечень научных специальностей. Представим каждую научную отрасль в виде секторов круга (рис. 1).

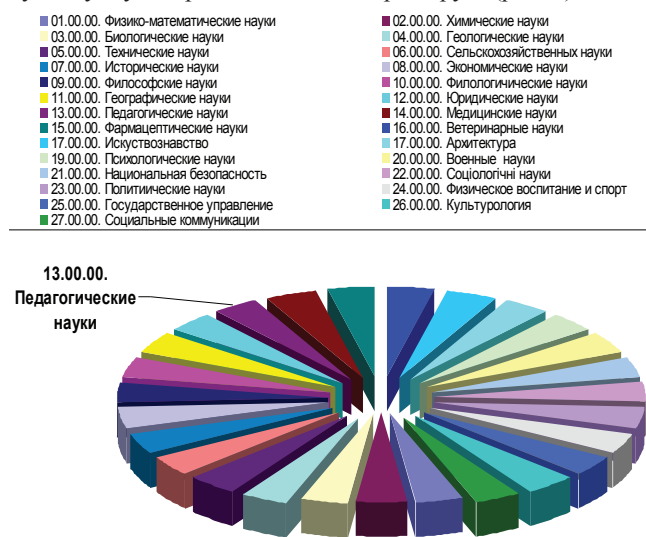


Рис. 1. Разделение перечня научных отраслей на сектора

Выбор научной отрасли заключается в определении сектора, то есть той научной отрасли, которая наиболее

присуща вам. Как правило, научная отрасль отвечает направлению полученного высшего образования соискателя ученой степени. Если соискатель решит все же выбрать другую отрасль знаний, то в этом случае в дальнейшем может возникнуть ряд предвиденных сложностей, которые под силу преодолеть, в частности сдать дополнительный кандидатский экзамен по данному направлению.

Выбор научной специальности. Исходной точкой для выбора научной специальности является выбранная нами отрасль науки. Задача формулируется следующим образом. Вам необходимо избрать конкретную специальность в контексте избранной раньше отрасли науки. При этом необходимо руководствоваться утвержденным перечнем специальностей. Рассмотрим выбор, например, педагогической отрасли наук. Для выбора нужно под рукой иметь Перечень научных специальностей [4]. Вычерчиваем второй круг, делим его на новые сектора. Количество секторов соответствует числу научных специальностей, которые отвечают педагогической науке (рис. 2) [Там же]. Их в настоящий момент десять.

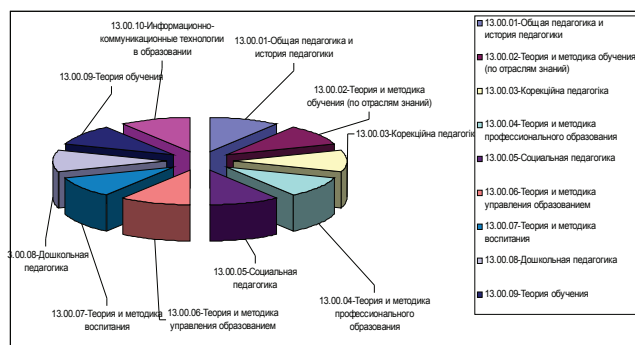


Рис. 2. Разделение перечня научных специальностей на сектора

Таким образом, мы получили дерево – логическую ветвь, сориентированную в области педагогических наук [6] (рис. 3). Прделанную операцию по выбору предмета исследования рекомендуется аспирантам закрепить практически путем самостоятельного выбора. Самостоятельная практика способствует развитию методологической компетентности, стойкой методологической основы благодаря той помощи, которую аспирант получит от научного руководителя.

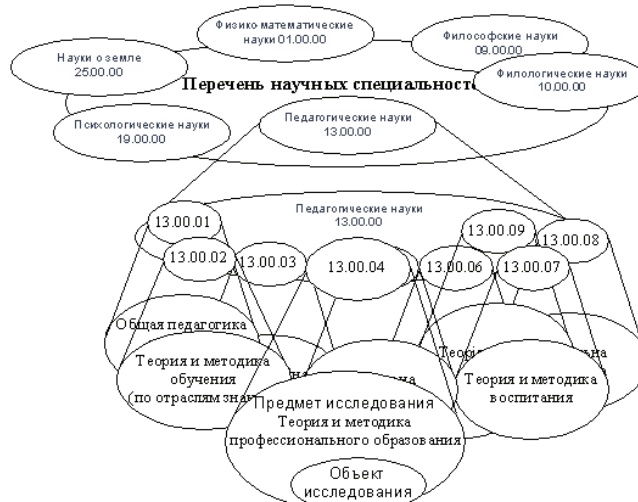


Рис. 3. Дерево – логическая ветвь

Паспорт научной специальности является последним иерархическим звеном – направлением, которое утверждено на законодательном уровне. Иными словами, он является

пределом, гранью соприкосновения знания с незнанием. Наглядно продемонстрируем на рис. 4.



Рис. 4. Классификационная структура

На рисунке появляется новое понятие динамической научной картины мира знаний – это новое философское понятие, введенное автором исследования. Подробно динамическая НКМ рассматривается в публикациях [6; 7].

Паспорт научной специальности раскрывает нам направления будущих исследований в пределах научной специальности данной научной отрасли. Главная задача будущего научного руководителя – направить аспиранта на отыскивание того загадочного научного течения, Гольфстрима, который понесет его на корабле в очарованный мир неизвестного, непознанного, собственно нового. Легче всего, как мы отмечали, это сделать в стенах научной школы.

На этом классификационный поиск аспиранта не завершается, нужно отыскать собственную тернистую тропинку. Прежде чем приступить научному руководителю вместе с аспирантом к поиску тернистой тропинки, мы рекомендуем научному руководителю обратить пристальное внима-

ние аспиранта на серию рисунков 5 и 6, которые на первый взгляд кажутся идентичными.

Однако они скрывают незначительные отличия. Попробуйте собственные усилия и найдите два отличия. Действительно, поиск отличий очень похож на игру детства, поиска отличий.



Рис. 5. Проблемное поле кандидатской диссертации

Кандидатская диссертация должна содержать решение задач(и), которые(ая) имеют(ет) существенное значение для соответствующей отрасли знаний или содержат(ит) научно обоснованные технические, экономические или технологические разработки, имеют существенные значения для экономики или обеспечения обороноспособности государства.

Кандидатская диссертация должна содержать, результаты проделанных автором исследований и полученные им новые научно обоснованные результаты, которые в совокупности решают конкретное научное задание, имеющее существенное значение для определенной отрасли науки.

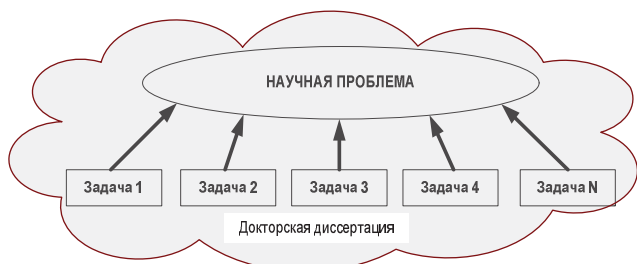


Рис. 6. Проблемное поле докторской диссертации

В докторской диссертации должна быть решена крупная научная проблема. Она должна иметь важное социально-культурное, хозяйственное значение или содержать научно обоснованные технические, экономические или технологические решения, внедрение которых внесет значительный вклад в развитие экономики государства или повышение ее обороноспособности.

Докторская диссертация должна содержать не защищенные раньше научные положения и полученные автором новые научно обоснованные результаты в определенной отрасли науки, которые в совокупности решают важную научную или научно-прикладную проблему.

Таким образом, в кандидатской диссертации тернистую тропинку будет представлять научная задача, а в докторской – научная проблема.

Атрибуты диссертационной работы представлены на рис. 7.

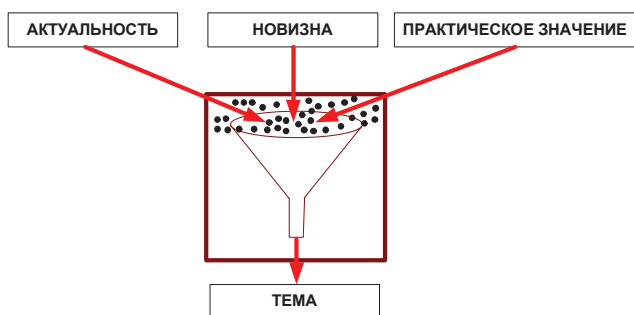


Рис. 7. Атрибуты диссертационной работы

Актуальность темы отображает ее важность, парадоксальный характер, соответствие задачам науки и практики, решению в настоящее время.

Научная новизна темы состоит как в ее отличии от тем ранее выполненных исследований, так и в оригинальности основной идеи, заложенной в тему, обеспечивая углубление или обновление сложившихся в науке представлений.

Практическое значение избранной темы характеризует ее практическую ценность.

Алгоритм поиска научной задачи (проблемы) будущего диссертационного исследования состоит из 4 шагов.

Шаг 1. Запись множества возможных проблем исследований.

Шаг 2. Выстраивание логической иерархии проблем (дерево проблем).

Шаг 3. Выбор стратегических проблем, которые реально возможно решить при наличии возможностей (средств, оборудования, апробации и т. п.).

Шаг 4. Перефразирование избранных стратегических проблем как цель, задачи, мероприятия и действия.

Раскроем содержание каждого шага.

Шаг 1. После проведения литературного обзора и изучения предмета исследования необходимо выписать на бумагу все проблемы. Эти проблемы на первый взгляд не будут иметь никакой логической связи между собой (см. рис. 8).

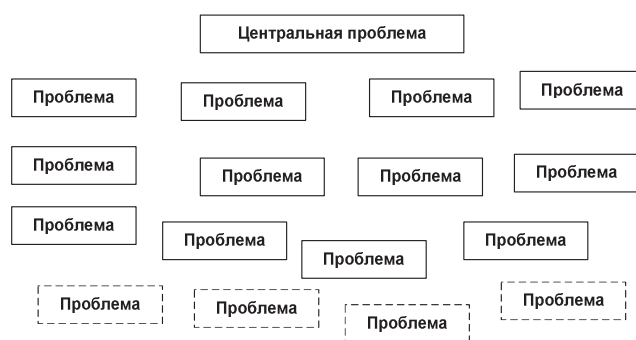


Рис. 8. Шаг 1 алгоритма

Для учета по максимуму всех проблем необходимо оценить центральную проблему по позициям (см. рис. 9 и 10).

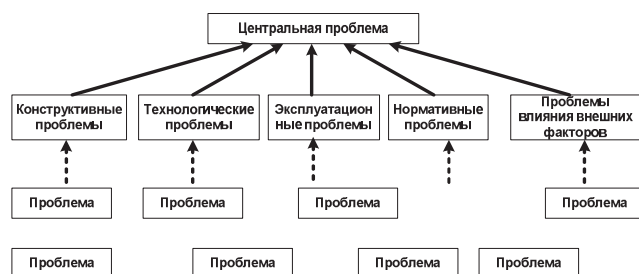


Рис. 9. Поиск центральной (главной) научной задачи (проблемы)

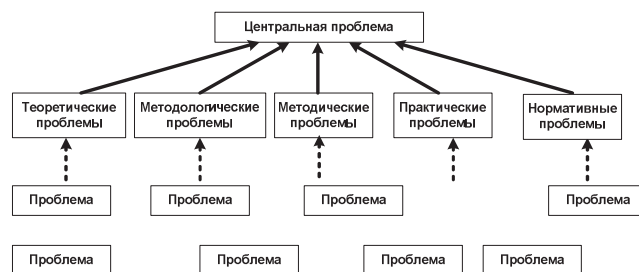


Рис. 10. Поиск центральной (главной) научной задачи (проблемы)

Шаг 2. Логично выстройте зависимость записанных проблем, установите причинно-следственные связи (построение дерева проблем – рис. 11).

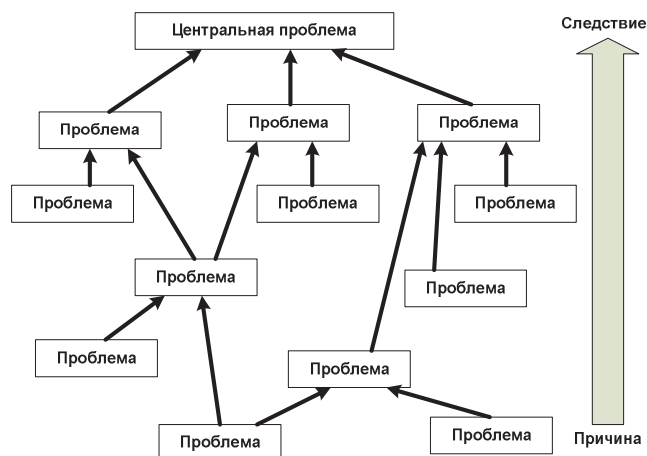


Рис. 11. Построение дерева проблем

Шаг 3. Из полученного дерева проблем избираем стратегические проблемы, которые реально решить за три-четыре года при наличии возможностей (наличие необходимых средств и оборудования, возможности апробации и т. п.). В результате мы получаем дерево избранных стратегических проблем, которые и следует решить в рамках диссертационной работы (рис. 12).

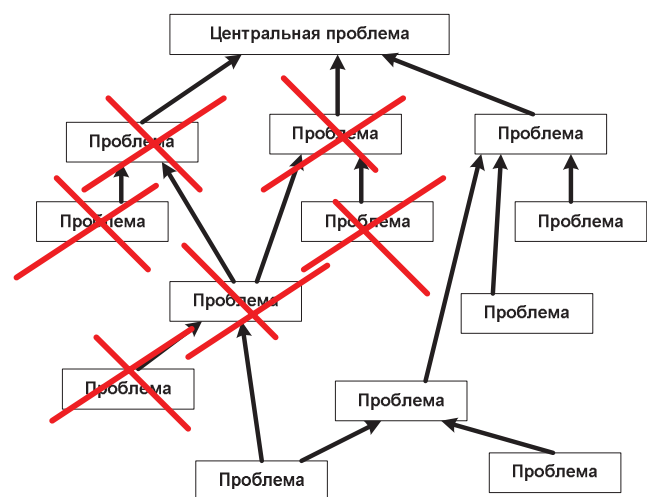


Рис. 12. Выбор множества реально решаемых задач (проблем)

Итак, критерии выбора проблем:

1. Возможность их решить за три-четыре года.
2. Наличие экспериментального оборудования.
3. Возможность апробации.
4. Достаточность своей квалификации.
5. Возможность получения консультации специалистов.

Шаг 4. Избранные стратегические проблемы перефразируем (трансформируем) как цель, задачи, исследования (рис. 13). Формулируем тему диссертации.

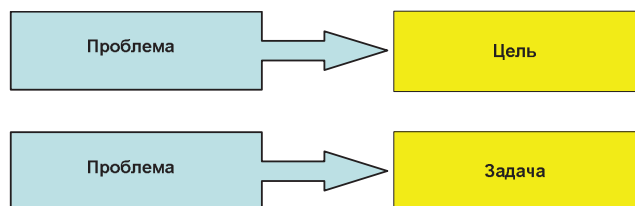


Рис. 13. Формирование цели и задач исследования

Проверка описанного круга задач и цели исследования на соответствие выполнения условиям (см. рис. 14): реализации исследования; экспериментального подтверждения; возможности апробации на научных конгрессных мероприятиях; возможности публикации научных результатов в рецензируемых журналах.

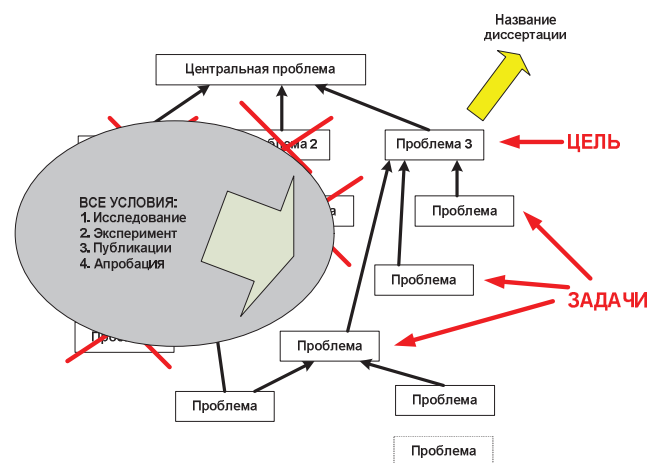


Рис. 14. Проверка на соответствие выполнения условиям

Составление предварительного списка (рис. 15) ожидаемых результатов, положений, которые будут вынесены на защиту.



Рис. 15. Составление прогностического списка

Методика формирования и развития методологической компетентности. Сущность формирования методологической компетентности заключается в первом цикле обучения – это наглядный цикл. Научному руководителю методически важно истинно сформировать эталон элементарных действий, а на втором цикле практической фазы выполнения необходимо внимательно проверить правильность выполнения их аспирантом. Третий цикл предполагает самостоятельное выполнение. Четвертый цикл развития осуществляется под присмотром и методическим контролем аспиранта со стороны научного руководителя, предполагает разъяснительную работу с аспирантом. Циклический проблемный алгоритм обучения представлен на рис. 16.

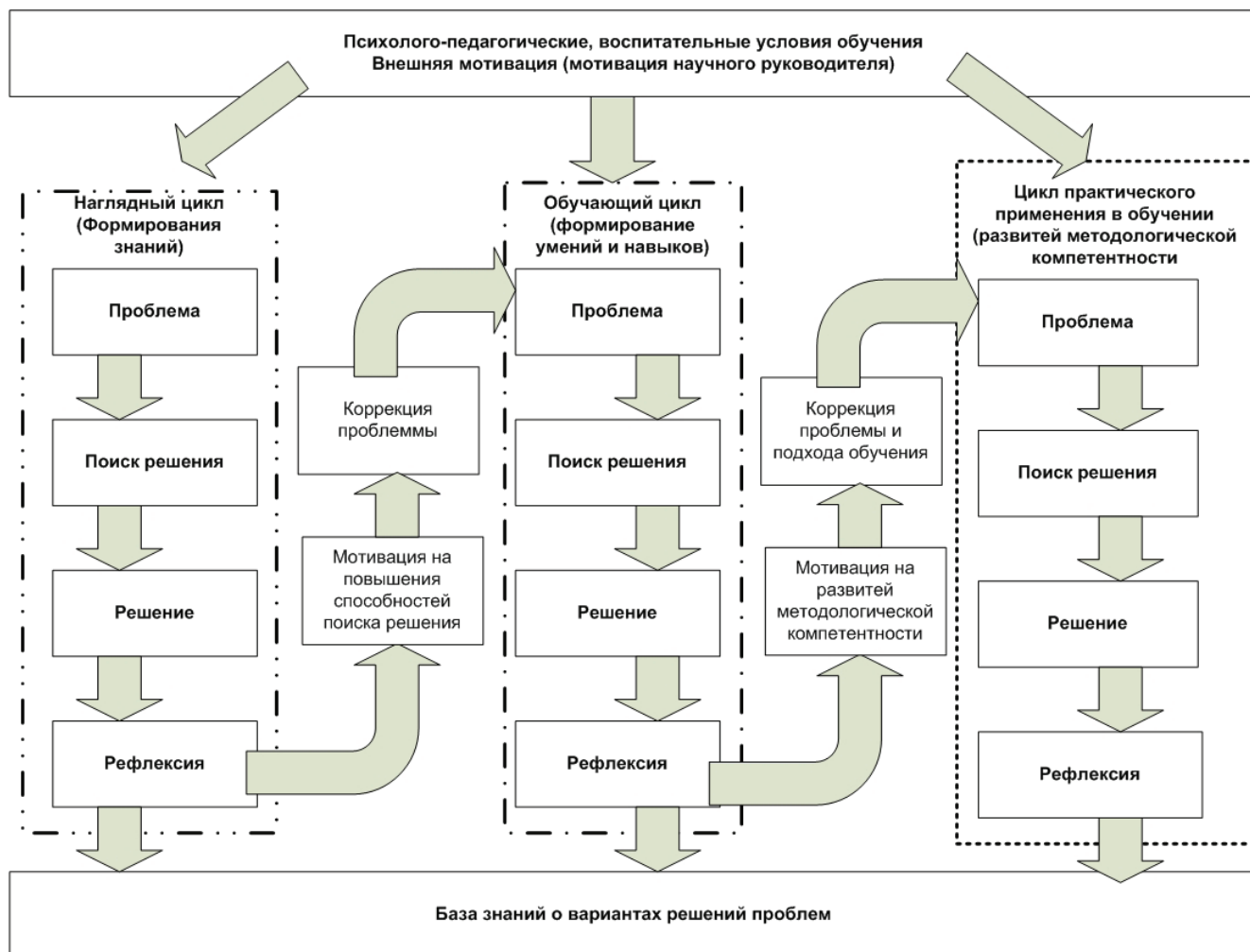


Рис. 16. Циклический проблемный алгоритм обучения (развития компетентности)

Выводы. Таким образом, мы можем утверждать, что:

- применение предложенного алгоритма проблемного обучения в циклической форме на практике позволит нам сначала сформировать, а затем путем многократного повторения развить методологическую компетентность аспиранта на рассмотренном примере;

- предложенный синтезированный вступительный курс адресуется в первую очередь тем аспирантам, которые приступили к обучению. Рекомендации нацелены на оказание методической помощи научным руководителям;

- приведенный текст будет мало полезен недобросовестным диссертантам, для которых не имеет значения качество их работы, а важно лишь получить диплома кандидата наук.

Мы не претендуем на авторство используемых нами ведущих идей М. В. Корнякова и Д. Е. Махно и в связи с тем, что они нашли практическое применение в нашей работе, выражаем слова благодарности за оригиналь-

ность проделанной ими работы, нацеленной на благие намерения.

Как-то Сократ сказал: «Я знаю только то, что ничего не знаю». Он объяснял, что люди обычно считают, будто они что-то знают, а оказывается, что они не знают ничего. Так возникает пожизненный парадокс: чем больше ученый познает мир, тем больше становится площадь соприкосновения с незнанием.

Философское высказывание можно объяснить математически понятиям фрактала Коха. Чем больше мы увеличиваем фигуру, тем больше становится ее площадь, которая стремится к безграничности. За формулой суммы n первых членов геометрической прогрессии имеем: $S_n = 1 - (1/2n)$. Если $(n > 0)$, тогда $((1/2n) \rightarrow 0)$, а выражение $(1 - (1/2n)) \rightarrow 1$. Следовательно, если $n > 0$. Таким образом, суммой бесконечной нисходящей геометрической прогрессии является незнание, к которому приближается сумма n первых членов этой прогрессии, если n бесконечно увеличивается.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Козубцов І. М. Філософія формування міждисциплінарної науково-педагогічної компетентності вчених // Наука и образование: сб. тр. Международного научно-методического семинара, 13–20 декабря 2011 г., г. Дубай (ОАЭ). Хмельницкий: Хмельницкий национальный университет, 2011. С. 120–122 [Электронный ресурс]. URL: http://www.iftomh.ho.ua/docs/MASE_2011_.pdf (дата звернення: 16.09.2013).

2. Корняков М. В., Махно Д. Е. Как написать кандидатскую диссертацию, или «Курс молодого бойца»: пособие. Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2007. 86 с.

3. Козубцов І. М., Мараховський Л. Ф., Куцаєв В. В. Початок фрактального міждисциплінарного науково-педагогічного пізнання майбутнього вченого // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Г. Шевченка. Т. 2. Вип. 104 / Чернігівський національний педагогічний університет імені Т. Г. Шевченка; гол. ред. Носко М. О. Чернігів, 2012. С. 3–5. [Електронний ресурс]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vchdpu/ped/2012_104_2/Marahov.pdf (дата звернення: 16.09.2013).
4. Про затвердження Переліку наукових спеціальностей МОНмолодьспорт України: Наказ, Перелік від 14.09.2011 № 1057 // Офіційний вісник України від 17.10.2011 р. № 78. Стор. 215. Стаття 2893. Код акту 58517/2011. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z1133-11> (дата звернення: 16.09.2013).
5. Козубцов І. М., Мараховський Л. Ф. Представлення наукового пізнання в фракталі наукової системи України // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць / Гол. ред. В. Г. Воронкова. Вип. 53. Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2013. С. 60–69. [Електронний ресурс]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpvgvzdia/2013_53/pdf/visnik_53_60.pdf (дата звернення: 16.09.2013).
6. Козубцов І. М., Мараховський Л. Ф. Філософія формування цілісної динамічної наукової картини світу знань: реалізація ідеї академіка Володимира Івановича Вернадського // Філософський журнал Донецького національного технічного університету «Ноосфера і цивілізація». 2013. Вип. 1 (14). С. 108–116.
7. Козубцов І. М. Філософія формування цілісної динамічної наукової картини світу знань: довічна науково-педагогічна проблема // Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах Грані. Дніпропетровськ. Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара. 2013. № 6 (98). С. 66–70.
8. Ващенко А. Н., Козубцов І. Н. Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права: приглашение к научной дискуссии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 132–135.
9. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.
10. Балашова Н. Н., Ващенко А. Н. Экономический закон распределения жизненных благ по труду и механизмы его действия // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 82–92.
11. Ващенко А. Н. Мотивация вознаграждения труда в условиях глобальных трансформационных процессов общественной жизни // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. 2012. № 4 (40) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 16.09.2013).

REFERENCES

1. Kozubtsov I. N. Philosophy formation of interdisciplinary research and teaching expertise of scientists // Science and education: collection of works of the International scientific-methodical seminar (December 13–20, 2011, Dubai UAE). Khmelnytsky: Khmelnytsky National University, 2011. P. 120–122. [Electronic recourse]. URL: http://www.iftomm.ho.ua/docs/MASE_2011_.pdf (date of viewing: 16.09.2013).
2. Korniyakov M. V., Makhno D. E. How to write candidate's dissertation or «The course of young fighter»: textbook. Irkutsk: publishing house of IRGTU, 2007. 86 p.
3. Kozubtsov I. N., Marakhovskiy L. F., Kucaev V. V. Beginning of fractal міждисциплінарного scientifically pedagogical cognition of future scientist // Announcer Chernigov national pedagogical university of the name of T. G. Shevchenko. Vol. 2. Issue 104 / Chernigov national pedagogical university of named after T. G. Shevchenko; Editor-in-chief M. O. Nosko. Chernigov, 2012. P. 3–5. [Electronic recourse]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vchdpu/ped/2012_104_2/Marahov.pdf (date of viewing: 16.09.2013).
4. About claim of List of scientific specialities of Monmolod'sport of Ukraine; An order, List, is from 14.09.2011 # 1057 // The Official announcer of Ukraine from 17.10.2011 # 78, 215, article 2893, code of act 58517/2011 [Electronic resource]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z1133-11> (date of viewing: 16.09.2013).
5. Kozubtsov I. N., Marakhovskiy L. F. Presentation of scientific cognition in the fractal of the scientific system of Ukraine // The Humanitarian announcer of the Zaporozhye state engineering academy: collection of scientific works / Edited by V. G. Crater. Issue 53. Zaporozhye: Publishing house of ZDIA, 2013. P. 60–69 [Electronic resource]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpvgvzdia/2013_53/pdf/visnik_53_60.pdf (date of viewing: 16.09.2013).
6. Kozubtsov I. N., Marakhovskiy L. F. Philosophy of forming of integral dynamic scientific picture of the world of knowledge: realization of idea of academician Vladimir Ivanovitch Vernadsky // The Philosophical magazine of Donetsk national technical university «Noosfera and civilization». 2013. Issue 1 (14). P. 108–116.
7. Kozubtsov I. N. Philosophy of forming of integral dynamic scientific picture of the world of knowledge: lifelong scientifically pedagogical problem // The scientific-theoretical and public-political almanac 'Grani'. Dnepropetrovsk. Dnepropetrovsk national university named after Oles' Gonchar. 2013. # 6 (98). P. 66–70.
8. Vashchenko A. N., Kozubtsov I. N. Scientific journal 'Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute', interdisciplinary scientific-test ground of business, education and law: invitation to the scientific discussion // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 132–135.
9. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of establishing labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.
10. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the life welfare by labor and the mechanisms of its operation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 82–92.
11. Vashchenko A. N. Motivation of labor remuneration in the conditions of global transformation processes of the public life // Economic systems management: Electronic scientific journal. 2012. # 4 (40) [Electronic resource]. URL: <http://www.uecs.ru> (date of viewing: 16.09.2013).

УДК 37

ББК 74

Ivanov Alexey Sergeyevitich,
candidate of economics, associate professor of the department
of management of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: ivanov-volsu@yandex.ru

Иванов Алексей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ivanov-volsu@yandex.ru

Babitch Tatyana Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of public administration
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: babichtv@pochta.ru

Бабич Татьяна Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: babichtv@pochta.ru

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ: СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ

MANAGEMENT OF EDUCATIONAL INNOVATIONS: SOCIO-CULTURAL ASPECT

В статье исследуются социокультурные основания инноваций в образовании. Раскрываются основные социокультурные аспекты образовательных нововведений в различные исторические эпохи и в разных организационных культурах. Рассматриваются основные проблемы внедрения образовательных инноваций в условиях культуры постмодерна. Подчеркивается связь и противоречия между технологическими инновациями в современном образовании и содержательными инновациями, важными для повышения качества работы образовательных учреждений. Делаются выводы о необходимости содержательного переосмысления процессов управления инновациями в образовательном пространстве вузов.

The article has investigated the socio-cultural bases of innovation in education. The basic socio-cultural aspects of educational innovations in different historical periods and in different organizational cultures have been revealed. The basic problems of introduction of the educational innovations in the conditions of the postmodern culture have been examined. The link and the conflict between technological innovations in the contemporary education and the meaningful innovations important for improving the quality of educational institutions have been emphasized. The conclusions about the necessity of substantial rethinking of the management processes of innovations in the educational environment of universities have been made.

Ключевые слова: образовательные инновации, управление, университетское образование, социокультурные парадигмы, образовательное пространство, организационная культура, эпистема, инновационное обучение, компетентностный подход, аксиологический подход, информатизация образования.

Keywords: educational innovations, management, university education, socio-cultural paradigms, educational environment, organizational culture, episteme, innovative training, competence-based approach, axiological approach, informatization of education.

В последние годы в риторике научного, педагогического сообществ прочно утвердились словосочетания «инновации в образовании», «инновационное образование», «образовательные инновации». Так или иначе прогресс этой области общественной жизни видится исключительно в повышении инновационности содержания и формы

образовательных учреждений, образовательных процессов в России. Растущая динамика инновационных процессов в отечественном образовании подтолкнула современную науку к рассмотрению проблем инноваций как приоритетных направлений в научных исследованиях, обосновывая это тем, что образование является главным фактором социокультурного и экономического развития общества. Представляет интерес то, как могут пониматься инновации в образовании с учетом исторических предпосылок, различий культурных, экономических парадигм развития образования, с учетом того, что человек, способный к освоению новых знаний, творческому поиску, принятию нестандартных решений, является важнейшей ценностью современного общества. Поэтому управление инновациями в образовательной систем в целом и в конкретных учебных заведениях должна учитывать принципиальные особенности социокультурных оснований любых изменений в структуре, процессе, методах обучения.

Сам вопрос о том, что первично в причинах образовательных инноваций – потребности экономики или собственно эволюция научных школ, выдвигающих новые требования к образовательному процессу, – не имеет решения. В самом образовании заключено качество инновационности хотя бы в том, что процесс трансляции образа, первично присущий образованию, уже предполагает изменение, новацию, способную к системным сдвигам не только обучающегося, но и в его деятельной активности и потому в общественных структурах и пространствах. Более того, при том что образование зачастую относят к консервативным общественным институтам, именно оно способно к долгосрочному предвидению, подготавливая саму возможность изменения окружающего мира. Проблема традиций и инноваций достаточно многоаспектна в силу ее интегративной функции и значима для любой сферы гуманитарных знаний. Инновация в любой сфере, будь то экономика, образование или культура, несет в себе определенный отпечаток традиционного остова. Поэтому тезис об обеспечении соответствия образовательных систем требованиям рынка не может быть единственным критерием качества образований и нововведений в нем. Правильнее говорить о взаимовлиянии образовательных стандартов, технологий, среды образовательных учреждений и хозяйства. Любая инновационная деятельность требует специфических методов управления,

средств и форм организации образовательного процесса, мониторинга вводимых инноваций. Инновационное обучение должно создавать новый тип организации образовательного процесса – наличие комфортности, благоприятного морально-психологического климата, высокий профессионализм профессорско-преподавательского состава, направленный на качественное образование, сотворчество и содружество с обучающимися.

Управление инновациями в образовании во многом отражало те приоритеты, которые возникали на разных культурно-исторических этапах. Под управлением мы не понимаем лишь выстраивание административных структур управления инновациями в вузах, школах и т. д., а также не имеем в виду собственно процессные составляющие этого управления. Более того, раскрытие тенденций в изменениях образовательных процессов за очень длительный промежуток времени показывает, что образовательные инновации обуславливают управление ими, скорее, характером самонастройки, изменчивости, совершенствования отношений, коммуникаций обучающихся и обучающихся в образовательном пространстве. Возникновение речи, а впоследствии письменности были теми эпохальными инновациями, которые сделали возможным продвинуть человека на новый уровень социальной организации его образования. В разные периоды приоритеты социального и культурного развития создавали разный контекст для образовательных систем: это и возникновение первых школ античных философов, и учреждение в VIII веке Академии Карла Великого в Аахене под эгидой церкви, создание первых университетов в XII–XIV веках, приобретающих все более светский характер, собственно специализация образовательной сферы и возникновение педагогики и в конечном счете развитие образовательных систем индустриального общества в XX веке. С появлением парадигмального подхода к историческому анализу социальной и культурной динамики и выделением понятий о премодерне, модерне и постмодерне возникает возможность выявить мотивационные механизмы и характер инноваций в образовании в каждой из этих парадигм.

Для сферы образования значение культурной традиции всегда имело большое значение, что обусловлено многими причинами. Первая – отражение ценностных установок, сложившихся в обществе на определенном этапе его развития, которые прошли практическую апробацию, во-вторых, формирование духовной сферы, в которой функционируют социальные процессы, в том числе образовательные, в-третьих, формирование общей направленности образовательных стереотипов при определении программы деятельности, общения, поведения субъектов конкретной эпохи.

Подходы к управлению образовательными инновациями могут и должны учитывать культурные и аксиологические аспекты обучения, не сводиться к чисто технологическим изменениям, которые могут идти вразрез с ценностными основаниями образования. Многие исследователи методологии и практики образовательных процессов обращают внимание на то, какие ценностные и культурные акценты делаются в обучении будущего специалиста, гражданина, личности [1, с. 17].

Здесь нужно указать, что если подходить к образованию технологически как трансляции образа мыслей, действий человека в обществе, то образовательные инновации будут касаться способа такой трансляции. Содержательное же рассмотрение образовательных инноваций с необходимостью касается структуры этого образа, взглядов, дискурса видения мира.

По мысли А. Г. Дугина, образование транслирует эпистему и образ той модели, которая является нормативной. Представляется, что в этом смысле образовательные инновации служат своего рода способом перехода от одной нормативной модели к другой. Образование в обществе премодерна традиционно, оно носит религиозный характер преобразования человека в социальную личность. В условиях, когда институт церкви образует нормативную модель и способы трансляции знаний, образование онтологизируется [2].

В условиях модерна происходит, как известно, профессионализация образовательного процесса. Роль института берет на себя государство. Научное знание становится субъектным, происходит инсталляция субъекта в ходе трансляции эпистемы (А. Г. Дугин). Разрушающий характер образовательных инноваций модерна выражается в преодолении ценностно-целевых установок премодерна. Новая корпоративная культура формулирует свой запрос на качество образовательных программ. Ориентация протестантизма на жизненный успех, финансовое процветание обеспечивалось самим доступом человека к новым по тому времени технологиям светского по преимуществу обучения, опирающегося на дискурс, научные исследования. Важным методом познания стал тогда эксперимент. В то же время нужно сказать, что само распространение университетской культуры говорит о самостоятельном статусе образовательных учреждений, университетских корпораций, автономности знания от чисто хозяйственной жизни общества.

Социокультурные особенности эпохи постмодерна связаны с переоценкой самого образования, методов просвещения. Расширение его доступности в индустриальную эпоху не приводит к ожидаемым результатам. Система знаний о мире, даваемая именно в рамках универсального образования, не гарантирует столь же универсальную, гармонично развитую личность. Да и развитие общественного производства все больше формирует требования, слабо согласующиеся с ценностными ориентациями образовательных новшеств модерна. Формируется эпистема игровой множественности субъектов и объектов, сама она расширяется, нормативная структура знания и дидактические технологии меняются. Можно сказать, что подрывается их нормативный характер: возникает плюралистический, мозаичность, вариативность. Образовательный дискурс здесь не является ни специализированным, ни универсальным, ни системным. Ориентация на личность, ситуативность образовательного контекста вызывают к жизни образовательные технологии, обеспечивающие получение фрагментарного знания. Создание информационных сетевых систем не приводит к системности в получении знания, наоборот атомизируя субъектов в образовательном пространстве.

Интересно, что сформированные в процессе филогенетического развития различные типы организационных культур имели свои способы нормирования и трансляции знания, способов деятельности, а также соответствующие формы общественного устройства, корпоративные структуры. Выделяют традиционную, корпоративно-ремесленную, профессиональную и проектно-технологическую организационную культуры. В первом типе культуры миф и ритуал выступают способом трансляции в группах родового типа. В корпоративно-ремесленной культуре образец транслируется через новые организационные иерархии корпоративного типа. Лишь в условиях профессиональной организационной культуры теоретическое знание выступает

способом нормирования и трансляции, меняются и формы общественного устройства. В проектно-технологической культуре возникает технологическое общество, структурированное по принципу коммуникативности и профессиональных отношений [3]. Переход от одного типа культуры к другому сопровождается изменением образовательных парадигм, подходов к образовательному процессу на разных его уровнях – от традиционного (так называемого поддерживающего) обучения к обучению инновационному. В свою очередь, каждая парадигма использует свои теории, однако чаще всего они рассматриваются как альтернативные, в некотором смысле противопоставляемые друг другу. Например, ассоциативно-рефлекторное и деятельностное обучение. Соответственно первое отождествляется с традиционным образованием, второе – с инновационным.

К тому же логика рассуждений многих исследователей приводит к выделению самих различий в подходах к образовательным системам. Так, существуют культурологический и аксиологический подход, инновационный подход, средовой, системный, компетентностный подходы и т. д. Культурологический и аксиологический подход трактует и определяет процесс обучения будущего специалиста как воспитание гражданина, человека, способного быть активным участником сложных общественно-экономических структур и процессов. Выявляя связи между настоящим и будущим, этот подход ставит образовательный процесс и новации в нем в культурный контекст страны, мира.

В то же время саму «педагогическую инноватику принято рассматривать через призму личностно-ориентированного или гуманистического подхода» [4, с. 64]. Одна из главных задач педагогической инноватики – отбор, изучение и классификация нововведений, знание которых необходимо для современных педагогов. Возникает логическое противопоставление: традиционному (ассоциативно-рефлекторному, поддерживающему) обучению, направленному на обеспечение преемственности социокультурного опыта, проти-

вопоставляется инновационное обучение, направленное на ситуативные реакции, инновационные изменения в социокультурной среде. Прагматика и нормативная база последнего подкрепляются распространением компетентностного подхода, заменяющего знания набором практических навыков. Методически реализация инновационной парадигмы вызывает к жизни множество подходов, реализация которых собственно на практике и трактуется как применение образовательных инноваций: проективное, контекстное, продуктивное (критериально-ориентированное), имитационное обучение и т. д. Как указывает А. М. Новиков, несправедливо при этом рассматривать теории ассоциативно-рефлекторные и деятельностные как альтернативные. Они относятся к разным типам организационной культуры и должны рассматриваться параллельно, применяться в зависимости от общих целей обучения, аудитории, контекста [3].

В управлении образовательными инновациями главным становится обеспечение очень тонкого соответствия между механизмом обучения и культурным кодом всех участвующих в нем субъектов. Получается, акцент в управлении должен делаться не на технологии, а на правильной настройке организационной культуры образовательного учреждения, развитии его образовательного пространства в самом широком социокультурном понимании. Если попытаться сопоставить выше рассмотренные особенности каждой из социокультурных парадигм (с учетом целевой функции в них образования и нормативной модели) с характеристиками различных организационных культур и происходящими в них базисными, эпохальными образовательными инновациями, то получится систематическая иллюстрация инновационности в эволюции образовательных систем. Таким образом, каждая социокультурная парадигма обуславливается набором соответствующих организационных, общественных форм, преобладающей образовательной парадигмой и характером соответствующих инноваций (табл.).

Таблица

Проблема образования и инноваций в различных социокультурных парадигмах

| Характеристика | Социокультурные парадигмы | | |
|---|--|--|--|
| | премодерн | модерн | постмодерн |
| Цель образовательных систем | Совпадает с целью жизни – в христоцентрическом образовании – теозис (и в школах при монастырях, храмах, и в университетах) | Формирование профессионалов. Создание нормативной личности | Субъекты образования сами выбирают цель образования. Обеспечение университетами максимальной вариативности |
| Эпистема | Иерархия ценностных смыслов религиозного общества | Наука, научное знание и его субъект-объектное содержание | Не имеет четкой структуры, децентрирована |
| Преобладающая организационная культура | Традиционная и корпоративно-ремесленная | Профессиональная (научная) | Технологическая или проектная |
| Преобладающая образовательная парадигма и концепция обучения | Традиционное («поддерживающее») обучение | Научно-технократическая. Традиционное обучение | Гуманистическая. Инновационное обучение |
| Инновации в содержании учебного процесса и организации высшей школы | Используются в античной образовательной практике (ликей, школа). Демократизация и открытость автономного университетского пространства | Переход от передачи «рецептурного» знания на знание теоретическое. Знания передают те, кто генерирует их в университетской среде | Использование новых коммуникативных, дидактических приемов и информатизация |

Возникает закономерный вопрос: каков вектор дальнейшей социальной и культурной динамики? На какие приоритеты ориентироваться в управлении образовательными инновациями? Что будет происходить с образовательной системой, если констатировать ее онтологическое противоречие с культурой постмодерна, установившего в массовом

сознании и в образовательной среде за многие последние десятилетия. Здесь действительно нужно учитывать ряд тенденций в образовательных инновациях, которые имеют критический характер. Это и преобладание формальной стороны, и фрагментация образовательного процесса, и высокая вариативность в сочетании с узкой специализацией,

и монополия компетентностного подхода, разрушение целостности образовательного процесса, его целевой направленности.

Качественный анализ инновационных процессов в образовании указывает на то, что они являются практически неуправляемыми, разрозненными и неподготовленными. Переход к новому качеству системы образования в настоящее время характеризуется в основном локальными изменениями, включающими внедрение отдельных инновационных методик по образовательной деятельности. Необходимо больше уделять внимания вопросам изучения и разработки организационных, социально-педагогических условий в учреждении, влияющих на инновационные процессы в динамично меняющейся образовательной и социокультурной среде. Естественно, что особенно это касается университетов и университетского образования.

Надо отметить, что такие тенденции вредят не только самому образованию (в сущности это антиинновации), но и угрожают устойчивости и эффективности организационной культуры, с которой они сочетаются. Так, проектно-профессиональная организационная культура не отменяет необходимости профессиональных отношений и информационных коммуникаций в ней. Сетизация современного бизнеса, научно-образовательного сообщества на международном уровне выдвигает требование к конкурентоспособности их участников, команд и групп. В этом смысле профессионализация связей и отношений, умение предвидеть, способность генерировать новые идеи слабо коррелируются с указанными тенденциями. Как отмечает Ю. В. Яковец, в условиях информатизации образования недопустимо преувеличение: информация не цель, а средство трансформации образования [5, с. 361]. В этом отношении образовательной инновацией в современных условиях должно стать восстановление средствами креативной педагогики как раз интерпретативных возможностей обучающихся, студентов. Выработка у обучающегося, особенно у студента университета, способности к смысловой интеграции изучаемых предметов, их отдельных областей с современными реалиями возможна, в частности, с использованием достижений современной герменевтики. Содержательная трактовка информационных технологий в образовательном процессе может быть связана с внедрением герменевтических технологий в обучении [6, с. 184].

Образовательному сообществу нужно разрабатывать новые подходы к преодолению ситуации, когда расширение эпистемы, эрозия нормативного образа снижают качество образования и лишают перспектив решения насущных задач модернизации российского общества. Актуализируется потребность в такой образовательной инновации, которая будет сочетаться с технологическими инновациями современного этапа (прежде всего в области информационно-коммуникационных технологий). В определенном смысле сейчас возможны различные пути, по которым может пойти образование. «Если новейшая, тяготеющая к холизму наука пойдет по революционному пути, то и техника, с ней сопряженная функционально и метафизически, будет играть важнейшую онтологическую роль. <...> В этом случае техника будет поставлять в жизнь «возврат к бытию», «вечное возвращение». Можно предположить, что такое неореволюционное направление в технике, основывающейся на новом холизме, приведет к решению многих проблем, созданных предшествующим этапом технического развития, создаст конструкции нового холистского, «голографического» типа, обезвредит теневою, экологически

отрицательную сторону индустриального и постиндустриального общества», отмечает А. Г. Дугин [2]. Этот позитивный вариант связан с возможностью так использовать достижения в области коммуникаций, когнитивных наук, чтобы процесс обучения означал движение по пути социализации (так происходило по пути от одной социокультурной парадигмы к другой), а не наоборот, чтобы обучающийся в образовательном процессе и практической деятельности продолжал ощущать свою субъектность, несмотря на давление постмодернистских социальных и культурных практик. Кроме того, это позволит обеспечить и самоидентификацию обучающегося в социокультурной среде.

Надежды на позитивные перспективы развития образовательных систем связаны прежде всего с содержательными инновациями в образовании, подкрепленными набором соответствующих ценностных приоритетов. Прежде всего это гуманизация и рационализация (именно в такой связке) образования, его экологизация. Как пишет Ю. В. Яковец, новейшая революция в образовании разворачивается уже с конца XX века. Она является необходимым звеном становления гуманистически-ноосферного постиндустриального общества и интегрального социокультурного строя [5, с. 358; 7].

Управление образовательными процессами в системе высшего, а тем более университетского образования не может не учитывать социокультурный базис самих образовательных процессов. От этого зависит не только то, как будут приняты и внедрены инновационные решения в вузах, но и то, как они будут влиять на содержание и формы учебного процесса, взаимодействие обучающихся и обучающихся. Для дальнейшего развития инновационных процессов в управлении образовательными учреждениями, обобщения и распространения опыта экспериментальной работы необходимо осмысление инноваций по следующим критериям:

- случайные – надуманные и привнесенные извне инновации, не вытекающие из логики развития образовательной системы;

- полезные – инновации, соответствующие миссии образовательного учреждения, но неподготовленные, с неопределенными целями и критериями, не составляющими единого целого с учрежденческой образовательной системой;

- системные – инновации, выведенные из проблемного поля с четко обозначенными целями и задачами, которые строятся на основе учета интересов обучающихся и преподавателей, для них характерна преемственность с традициями, они тщательно готовятся и обеспечиваются необходимыми ресурсами.

Управление образовательными инновациями должно выстраиваться как сложная, адаптивная и самонастраивающаяся система, в которой само определение вектора инновационного развития образовательного процесса, образовательного пространства является функцией от множества социокультурных (а не только технологических, инструментальных) факторов.

При этом стратегические ориентиры управления инновациями в условиях модернизации высшего профессионального образования должны характеризоваться следующими чертами:

- оперативной готовностью административного и педагогического работника, самих обучающихся к происходящим переменам в общественной жизни;

- способностью личности к развитию инновационного потенциала;

– разумным сочетанием новых ценностей с традиционными непреходящими;

– способностью всех субъектов сферы образования к высокой коммуникации, социальному партнерству в новых ситуациях.

Потому можно заключить, что постоянно возникающие технологические инновации в образовании должны обеспечить саму возможность включения обучающегося, особенно студентов в университетской системе, в такой интегральный социокультурный строй. Множественность эпистемы постмодерна может и должна быть использована как раз как возможность осуществления таких инноваций.

Попытки внедрения инновационных методов обучения в современных условиях предпринимаются преимущественно административными и технократическими методами. Это лишает смысла само понятие образовательных инноваций. Управление инновациями в образовательной

среде университетов невозможно лишь административными методами. Это противоречит как самому смыслу инновации, так и духу образования. Образовательные инновации должны использоваться в системах управления как поле возможностей для творческой адаптации коллектива вузов, студентов, молодых ученых к современным реалиям. При этом критерием эффективности управления собственными инновационными процессами в вузах может быть лишь расширение возможностей социокультурного развития обучающихся, достижение доступности современных информационных технологий, коммуникаций для использования современного массива знаний в широком междисциплинарном, мультидисциплинарном пространстве наук, сфер искусства.

Успех на этом пути возможен, в свою очередь, при условии глубокого изучения социокультурных оснований феномена инноваций в образовании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лотман Ю. М. Чему учатся люди. Статьи и заметки. М.: Центр книги ВГБИЛ им. М. И. Рудомино, 2010. 416 с.
2. Дугин А. Г. Эволюция парадигмальных оснований науки. М.: Арктогея, 2002.
3. Новиков А. М. Учебный процесс в логике исторических типов организационной культуры [Электронный ресурс]. URL: http://www.anovikov.ru/artikle.htm/uch_proc.htm (дата обращения: 26.09.2013).
4. Делия В. П. Формирование и развитие инновационной образовательной среды гуманитарного вуза. М.: ДЕ-ПО, 2008.
5. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XX века. М.: Экономика, 2004.
6. Назаров Д. М. Проектирование и содержание герменевтической технологии обучения на основе ее компаративного анализа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 181–186.
7. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века. М.: Экономика, 2010.
8. Ващенко А. Н., Козубцов И. Н. Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права: приглашение к научной дискуссии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 132–135.
9. Гришин И. А., Николаева Е. А. Особенности исследований и преподавания кросс-культурного менеджмента в условиях глобализации рынков и интернационализации производства в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 78–82.
10. Гришин И. А., Николаева Е. А. Профессиональная подготовка менеджеров в России и за рубежом: современные тенденции и перспективы развития в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 67–73.

REFERENCES

1. Lotman Yu. M. What people learn. Articles and notes. M.: Center for the books of VGBIL named after M.I. Rudomino, 2010. 416 p.
2. Dugin A. G. Evolution of the paradigmatic fundamentals of science. M.: Arctogeia, 2002.
3. Novikov A. M. The educational process in the logic of historical types of organizational culture [Electronic recourse]. URL: http://www.anovikov.ru/artikle.htm/uch_proc.htm (date of viewing: 26.09.2013).
4. Delia V. P. Establishing and development of the innovative educational environment of the humanities college. M.: DE-PO, 2008.
5. Yakovets Yu. V. Epochal innovation of the XX century. M.: Economy, 2004.
6. Nazarov D. M. The design and content of hermeneutical learning technologies based on its comparative analysis // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2010. # 2 (12). P. 181–186.
7. Yakovets Yu. V. Global economic transformations of the XXI century. M.: Economics, 2010.
8. Vashchenko A. N., Kozubtsov I. N. Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute» is the inter-disciplinary scientific-test ground of business, education and law: invitation to scientific discussion // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 132–135
9. Grishin I. A., Nikolaeva E. A. Features of research and teaching cross-cultural management in the context of markets' globalization and internationalization of production in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 78–82.
10. Grishin I. A., Nikolaeva E. A. Professional training of managers in Russia and abroad: modern trends and development prospects in the conditions of innovative economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 67–73.

УДК 37

ББК 74

Mamontova Evgeniya Vasilyevna,
Head of the Laboratory of the Department
of control systems and power saving
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: hunter120@mail.ru

Мамонтова Евгения Васильевна,
зав. лабораторией кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hunter120@mail.ru

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССА ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНТЕРНЕТИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ)

SOCIAL AND CULTURAL ASPECTS OF EDUCATIONAL SERVICES IN THE CONTEXT OF INFORMATIZATION AND CONNECTEDNESS (CASE STUDY OF HIGHER EDUCATION)

В статье рассматриваются основные процессы информатизации и интернетизации системы высшего профессионального образования на основании данных мониторинга развития информационного общества в Российской Федерации. В статье приводится сравнительная динамика использования информационных технологий и Интернета в рамках системы ВПО. В рамках статьи проводится анализ динамики использования глобальных информационных сетей и всемирной сети Интернет. Наряду с этим проводится анализ использования web-сайтов для хозяйственной деятельности и доли образовательных учреждений высшего профессионального образования, подключенных к Интернету. На основании анализа формируются выводы, отражающие основные аспекты темы исследования.

The article discusses the basic processes of informatization and connectedness of the system of higher professional education on the basis of monitoring of the development of the information society in the Russian Federation. The article provides for comparative dynamics of the use of information technologies and Internet within the VPO. Analysis of the dynamics of the use of the global information networks and the World Wide Web is performed in the article. Additionally, the analysis of the use of Web-sites for the economic activity and the proportion of educational institutions of higher professional education that are connected to the Internet is performed. The conclusions reflecting the main aspects of the research topic are made based on the analysis.

Ключевые слова: интернетизация, информатизация, дистанционное обучение, социокультурное развитие, социокультурная сфера, личность, глобализация, информационные сети, высшее профессиональное образование, образование.

Keywords: connectedness, informatization, distance learning, social and cultural development, social-cultural area, personality, globalization, information networks, higher professional education, education.

Современное общество с его основными составляющими формируется в условиях интенсивности развития технических и информационных технологий, определяющих вектор их развития. В рамках сложившейся ситуации актуальным становится вопрос о влиянии современных технологий на все сферы жизнедеятельности человека. В этом аспекте следует в первую очередь выделить ключевые сферы, определяющие интенсивность развития общества

и формирующие его базисную основу. К такого рода сферам следует отнести экономическую, политическую и социокультурную сферы, причем последняя определяет один из приоритетных секторов развития общества.

Новое поколение российских граждан начинает свою активную общественно-социальную деятельность в условиях интенсивности развития различных социально-политических, общественных групп и объединений, развития рыночных взаимоотношений во всех сферах жизнедеятельности человека и уменьшения значимости морально-этических и нравственных аспектов формирования личности.

В этих условиях необходимо отчетливо понимать значимость и сущность проводимых преобразований и изменений, а также их влияние на формирование личности «нового» поколения. Создавая условия для формирования личности, стоит отдавать отчет в том, что эффективность преобразований и их отражение на «новом» поколении во многом будет зависеть от предоставления участникам данного процесса спектра возможностей для раскрытия их потенциала и реализации возникающих в ходе социализации потребностей. В этом контексте встает вопрос о формировании и не только социально, экономически и политически активного члена общества, но и морально, нравственно и духовно развитого участника общественных взаимоотношений.

В данном контексте именно социокультурная сфера призвана обеспечить формирование целостного, культурно-ориентированного, образованного, патриотически настроенного и сознательного общества. В задачи социокультурной сферы входит формирование в условиях современного общества поколения, способного чтить историю, уважать и приумножать культурное наследие, уважать и чтить нормы общественных взаимоотношений и формировать ответственную, целеустремленную, экономически и политически активную часть населения страны.

Одним из аспектов социокультурного развития общества является система образования, которая в своей сущности имеет достаточно укорененные формы и методы обучения и воспитания.

В современных условиях, когда происходит интенсивный переход к информационному обществу, система образования имеет стабильную тенденцию роста использования глобальных информационных систем и сети Интернет.

На основании данных, опубликованных Федеральной службой государственной статистики РФ, можно сделать

вывод, что система высшего образования демонстрирует устойчивый рост использования глобальной информационной сети и Интернета, а также имеет наибольшее значение в сравнении с другими показателями социально-экономического развития общества.

В первую очередь, приступая к анализу, следует сказать, что под глобальной информационной сетью следует понимать огромное число абонентских пунктов с существующими в них специальными компьютерными узлами связи, осуществляющими деятельность круглосуточно.

Таблица 1

Удельный вес организаций, использовавших глобальные информационные сети, по видам экономической деятельности (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида экономической деятельности) [1]

| | Организации, использовавшие | | | | | | | | | |
|--|--------------------------------|------|------|------|------|----------------------|------|------|------|------|
| | глобальные информационные сети | | | | | из них сеть Интернет | | | | |
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Всего | 74,7 | 79,3 | 83,4 | 85,6 | 87,5 | 73,7 | 78,3 | 82,4 | 84,8 | 86,9 |
| Добыча полезных ископаемых | 90,1 | 89,5 | 91,0 | 91,8 | 91,3 | 89,6 | 88,7 | 90,4 | 91,2 | 91,1 |
| Обрабатывающие производства | 88,9 | 91,7 | 93,5 | 94,3 | 94,9 | 88,6 | 91,4 | 93,2 | 93,9 | 94,7 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 67,9 | 73,3 | 77,4 | 82,4 | 85,1 | 67,7 | 73,2 | 77,1 | 82,0 | 84,7 |
| Строительство | 87,4 | 90,1 | 92,2 | 92,5 | 92,1 | 86,5 | 89,5 | 91,5 | 91,8 | 91,7 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт ТС, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 80,7 | 84,2 | 88,1 | 89,0 | 90,4 | 80,3 | 83,7 | 87,5 | 88,6 | 90,1 |
| Деятельность гостиниц и ресторанов | 66,9 | 72,7 | 78,0 | 80,5 | 84,0 | 66,5 | 72,2 | 77,7 | 80,3 | 83,8 |
| Транспорт и связь | 83,6 | 87,0 | 89,4 | 89,3 | 90,0 | 78,3 | 81,2 | 82,9 | 82,7 | 84,3 |
| из них связь | 97,2 | 95,7 | 95,4 | 96,2 | 95,8 | 95,8 | 93,8 | 93,8 | 94,7 | 93,9 |
| Финансовая деятельность | 91,5 | 92,5 | 93,7 | 94,5 | 95,2 | 90,9 | 91,9 | 93,5 | 93,9 | 95,0 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 72,3 | 75,2 | 77,3 | 79,2 | 79,9 | 72,1 | 74,9 | 77,0 | 78,8 | 79,6 |
| из них научные исследования и разработки | 91,8 | 94,3 | 94,6 | 94,7 | 95,4 | 91,7 | 94,2 | 94,5 | 94,7 | 95,4 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 69,2 | 77,3 | 84,9 | 88,6 | 91,4 | 67,3 | 75,6 | 83,2 | 87,6 | 90,8 |
| Высшее профессиональное образование | 94,7 | 96,2 | 97,2 | 97,6 | 98,1 | 94,6 | 96,2 | 97,1 | 97,6 | 98,1 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 85,1 | 89,9 | 93,2 | 94,5 | 96,0 | 84,6 | 89,5 | 93,0 | 94,4 | 95,9 |
| Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта | 47,8 | 51,5 | 57,1 | 62,8 | 69,5 | 47,5 | 51,2 | 56,7 | 62,6 | 69,3 |
| Другие виды деятельности | 76,4 | 83,7 | 89,2 | 90,3 | 91,7 | 76,2 | 83,7 | 89,1 | 90,2 | 91,7 |

В подтверждение стабильной динамики роста организаций высшего профессионального образования, использующих глобальную информационную сеть, представлен рис. 1, на котором наглядно можно увидеть стабильность роста на протяжении пяти лет.

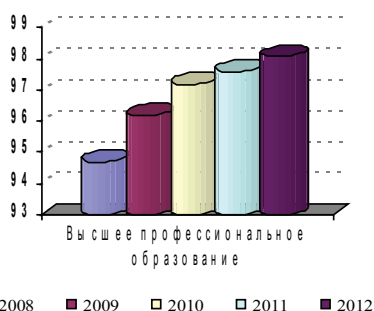


Рис. 1. Динамика роста использования глобальной информационной сети учреждениями высшего профессионального образования

Анализируя данные табл. 1, следует сказать, что организации системы высшего образования в течение пос-

ледних пяти лет увеличили показатель использования глобальной информационной сети на 3,6% (с 2008-го по 2012 год). Только за последний год увеличение составило 0,5% от показателя предыдущего года. Сравнить показатель использования глобальной информационной сети между различными участниками социально-экономических взаимоотношений можно в сравнительной диаграмме, представленной на рис. 2.

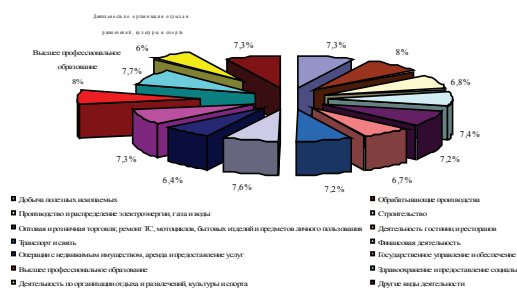


Рис. 2. Долевое соотношение организаций (учреждений), использующих глобальную информационную сеть (по состоянию на 31.12.2012 года)

На основании данных табл. 1 и рис. 2 можно сделать вывод, что в использовании глобальной информационной сети, по данным конца 2012 года, преобладают именно учреждения высшего профессионального образования, их доля в общем показателе составляет 8%, наименьший показатель использования глобальной информационной сети у организаций, осуществляющих деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта, – 6%.

Немаловажным показателем информатизации системы высшего профессионального образования является и использование сети Интернет.

Система высшего профессионального образования в своей структуре использует всемирную сеть Интернет наряду с глобальной информационной сетью. Так, за послед-

ние пять лет число организаций высшего профессионального образования, использующих всемирную сеть Интернет, выросло на 3,6%.

В этой связи становится актуальным исследование вопроса о динамике использования web-сайтов организациями различной социально-экономической направленности.

Только за последние пять лет число организаций высшего профессионального образования, использующих web-сайты, выросло на 17,8%, при этом только за последний год количество учреждений ВПО, использующих web-сайты в своей деятельности, вырос на 5,2%.

В целом для начала сравним долевое соотношений организаций, имевших web-сайт, по видам экономической деятельности за 2012 год (данные табл. 2).

Таблица 2

Удельный вес организаций, имевших web-сайт, по видам экономической деятельности (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида экономической деятельности) [1]

| | Организации, имевшие web-сайт | | | | |
|--|-------------------------------|------|------|------|------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Всего | 22,8 | 24,1 | 28,5 | 33,0 | 37,8 |
| Добыча полезных ископаемых | 26,2 | 24,8 | 27,9 | 30,0 | 33,2 |
| Обрабатывающие производства | 44,8 | 46,1 | 50,8 | 53,3 | 56,5 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 14,9 | 17,2 | 24,0 | 29,2 | 33,8 |
| Строительство | 25,5 | 27,5 | 31,2 | 34,3 | 37,0 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 27,3 | 29,1 | 35,7 | 35,5 | 39,5 |
| Деятельность гостиниц и ресторанов | 23,8 | 25,0 | 28,5 | 31,5 | 35,3 |
| Транспорт и связь | 26,1 | 27,3 | 30,8 | 32,3 | 35,4 |
| из них связь | 61,7 | 60,2 | 62,5 | 65,7 | 65,1 |
| Финансовая деятельность | 53,6 | 52,2 | 54,9 | 57,2 | 61,6 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 23,3 | 23,2 | 26,4 | 29,1 | 30,6 |
| из них научные исследования и разработки | 59,9 | 60,5 | 63,7 | 64,8 | 67,9 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 16,6 | 19,2 | 24,6 | 30,5 | 37,5 |
| Высшее профессиональное образование | 70,6 | 74,3 | 77,2 | 79,1 | 83,2 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 11,6 | 12,8 | 18,1 | 31,6 | 41,0 |
| Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта | 12,8 | 12,6 | 14,9 | 18,6 | 23,3 |
| Другие виды деятельности | 7,5 | 6,5 | 8,2 | 10,7 | 14,1 |

На основании данных табл. 2 можно сделать вывод, что система высшего профессионального образования имеет самый большой показатель по использованию web-сайтов в своей деятельности – 14%. При этом самым минимальным значением являются организации, занимающиеся иными видами деятельности, не вошедшими в указанные экономические группы, – 2%. В целом долевое распределение организаций, имевших web-сайты, по видам экономической деятельности представлено на рис. 3.

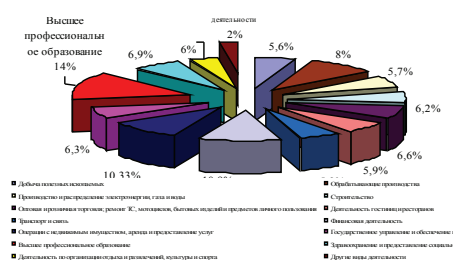


Рис. 3. Долевое соотношение организаций (учреждений), имеющих web-сайты, по видам экономической деятельности (по состоянию на 31.12.2012 года)

О стабильности использования web-сайтов учреждениями высшего профессионального образования говорят и данные, представленные на рис. 4, где демонстрируется пятилетняя динамика использования web-сайтов.

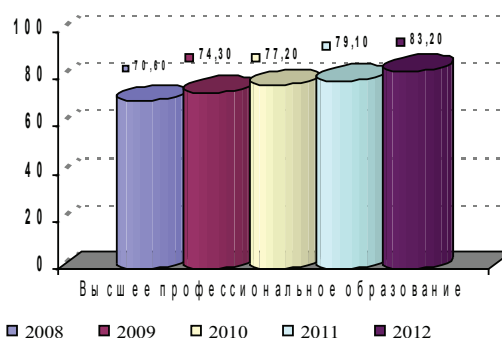


Рис. 4. Динамика роста использования web-сайтов учреждениями высшего профессионального образования за пять лет

Говоря о развитии использования глобальной информационной сети, Интернета и web-сайтов, стоит остановиться на таком аспекте, как готовность учреждений образования к развитию на основе ИКТ. К такого рода аспектам в первую очередь следует отнести показатель числа персональных компьютеров, используемых в учебных целях, находящихся в составе локальных вычислительных сетей (ЛВС), в расчете на 100 студентов (обучающихся) по образовательным учреждениям (табл. 3).

Таблица 3

Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, находящихся в составе локальных вычислительных сетей (ЛВС), в расчете на 100 студентов (обучающихся) по образовательным учреждениям [2]

| Образовательное учреждение | Ед. | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------------------------------|-----|------|------|------|
| Высшее профессиональное образование | Шт. | 15 | 17 | 19 |

На основании данных, приведенных в табл. 3, мы можем достоверно сказать, что за последние три года с момента начала мониторинга развития информационного общества в Российской Федерации рост числа персональных компьютеров, используемых в учебных целях, находящихся в составе локальных вычислительных сетей (ЛВС), в расчете на 100 студентов вырос на 26,6% (с 15 в 2010 году до 19 в 2012-м), ежегодный прирост показателя составляет 13,3%, что, в свою очередь, демонстрирует стабильную положительную тенденцию информатизации высшего профессионального образования.

При этом число студентов за последние три учебных года (с 2010/2011 по 2012/2013) сократилось на 16,1% (табл. 4). Следовательно, говорить о том, что процесс информатизации высшего профессионального образования является следствием увеличения числа обучающихся, нельзя.

Таблица 4

Динамика численности образовательных учреждений высшего профессионального образования и обучающихся в ней студентов [3]

| | Число образовательных учреждений | В них студентов, всего, тыс. человек |
|-----------|----------------------------------|--------------------------------------|
| 2010/2011 | 1115 | 7049,8 |
| 2011/2012 | 1080 | 6490,0 |
| 2012/2013 | 1046 | 6073,9 |

Если сопоставить число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, находящихся в составе локальных вычислительных сетей (ЛВС), в расчете на 100 студентов с числом студентов, то можно сказать, что в целом на 6073,9 студента в 2012/2013 учебном году пришлось 911,1 персонального компьютера.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Удельный вес организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии, в общем числе обследованных организаций // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology (дата обращения: 20.09.2013).
2. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls (дата обращения: 20.09.2013).
3. Образовательные учреждения высшего профессионального образования (на начало учебного года) // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm (дата обращения: 24.09.2013).
4. Дюбанов Г. Н. Противоречия и проблемы современного высшего образования: взгляд изнутри // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 97–99.

Немаловажным аспектом в процессе информатизации высшего профессионального образования является показатель подключения к Интернету (табл. 5).

Таблица 5

Доля образовательных учреждений высшего профессионального образования, подключенных к Интернету

| | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|------|------|------|
| По широкополосному доступу (256 кбит/с и выше) | 84,3 | 87,7 | 94,2 |
| Со скоростью 2 Мбит/с и выше | 48,7 | 57,5 | 76,0 |

На основании данных табл. 5 мы можем констатировать, что за последние три года доля образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих подключение к широкополосному Интернету, выросла на 11,7%, а доля учреждений, имеющих подключение к Интернету со скоростью 2 Мбит/с и выше, за аналогичный период выросла на 56%.

Данные аспекты демонстрируют переход образовательных учреждений на использование высокоскоростного Интернета в рамках учебной деятельности.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что в последние три года (анализируемый период) интернетизация системы высшего профессионального образования как одного из ключевых элементов социокультурного развития общества демонстрирует достаточно высокие темпы развития.

Информационные технологии и Интернет становятся необходимыми составляющими системы высшего профессионального образования. При этом система информатизации и интернетизации используется не только в качестве вспомогательной составляющей образовательной деятельности, но и в качестве основного средства получения высшего профессионального образования. В данном случае речь идет о системе дистанционного обучения. При наборе в поисковой системе сети Интернет словосочетания «Дистанционное образование» поисковая система «Яндекс» выдает 4 млн ответов, система «Google» примерно 1 млн 250 тысяч, в рамках которых представлена информация о понятии и составляющих элементах данного вида обучения, об образовательных учреждениях различного уровня и ведомствах, научные и учебные материалы по системе дистанционного обучения.

На сегодняшний день именно система дистанционного образования является одним из элементов, демонстрирующих уровень информатизации высшего профессионального образования.

REFERENCES

1. The share of organizations that have used information and communication technologies in the total number of surveyed organizations // Official site of the Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology (date of viewing: 20.09.2013).
2. Monitoring of the development of the information society in the Russian Federation // Official site of the Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls (date of viewing: 20.09.2013).
3. Educational institutions of higher education (as of the beginning of the school year) // Official site of the Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm (date of viewing: 24.09.2013).
4. Dyubanov G. N. Contradictions and issues of contemporary higher education: the view from inside // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 97–99.

УДК 331.52
ББК 65.240.5

Belikova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of financial and economic disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: polabel@mail.ru

Беликова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: polabel@mail.ru

Syrbu Anzhelika Nikolayevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management, marketing
and production arrangement
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: surbyan@mail.ru

Сырбу Анжелика Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: surbyan@mail.ru

СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

THE CURRENT STATE OF THE LABOUR MARKET IN RUSSIA: ISSUES AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Становление рынка трудовых ресурсов в современной России осложнено длительным историческим периодом отсутствия действия рыночного механизма регулирования экономики, сложной экономической ситуацией, связанной с масштабной структурной перестройкой в период реформирования экономики, неблагоприятной демографической ситуацией. Современная ситуация принципиально отличается от периода экономического спада. Обозначены проблемы определения альтернативных источников трудовых ресурсов. Проанализировано состояние занятости практически по всем видам экономической деятельности. Оценена маркетинговая активность по привлечению квалифицированных рабочих на российские предприятия. В статье анализируются основные тенденции, характеризующие функционирование современного рынка труда, и определяются ключевые проблемы его развития.

The formation of the labor market in modern Russia is complicated by the long historical period of the lack of activity of the market mechanism of economics regulation, by the difficult economic situation connected with the large-scale restructuring in the period of the economic reform, and by the unfavorable demographic situation. The current situation fundamentally differs from the economic recession. The problems of identification of the alternative sources of labor are identified. The state of employment in almost all economic activities is

analyzed. Marketing activities attracting skilled workers to the Russian companies is evaluated. The article analyzes the main trends characterizing the functioning of the modern labor market and identifies the key issues of its development.

Ключевые слова: рынок трудовых ресурсов, экономически активное население, уровень занятости, латентная безработица, альтернативные источники трудовых ресурсов, рыночный механизм регулирования экономики, спрос на рабочую силу, полная занятость, рабочие места, уровень безработицы, дефицит предложения труда.

Keywords: labor market, economically active population, level of employment, latent unemployment, alternative sources of labor resources, market mechanism of the economics regulation, demand for labor, full employment, jobs, level of unemployment, lack of labor offers.

Длительный исторический период приостановки рыночного механизма значительно повлиял на становление рынка трудовых ресурсов в России. В централизованной экономике трудовые ресурсы и средства производства не являлись товаром, и только с возникновением новых форм собственности и новых форм хозяйствования данные факторы производства стали особенно актуальными.

Оценивая состояние рынка трудовых ресурсов в России, важно понимать, что современная ситуация принци-

ально отличается от периода экономического спада. В условиях восстановления темпов экономического развития произошло расширение спроса на рабочую силу при сокращении предложения труда (связанного с сокращением количества населения в трудоспособном возрасте). Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, уровень экономической активности населения в 2012 году составил 68,7%, уровень занятости – 64,9%, а уровень безработицы – 5,5% (рис. 1). Фактически наблюдается ситуация полной занятости: есть рабочие места, но некому на них работать. Увеличение численности занятых во многом связано с возрастной структурой населения, сложившейся на протяжении нескольких десятилетий. Ситуация усугубляется еще и тем, что с каждым годом сокращается количество трудоспособного населения вследствие высокой смертности и низкого прироста населения (число родившихся в 2011 году составило 12,6%, умерших – 13,6%, что свидетельствует об убыли населения на 0,9%).

Максимальный уровень безработицы наблюдается среди молодежи в возрасте до 20 лет, хотя общая численность таких безработных не так высока. Также 10%-ный рубеж превышает безработица в возрастной категории 20–24 года.

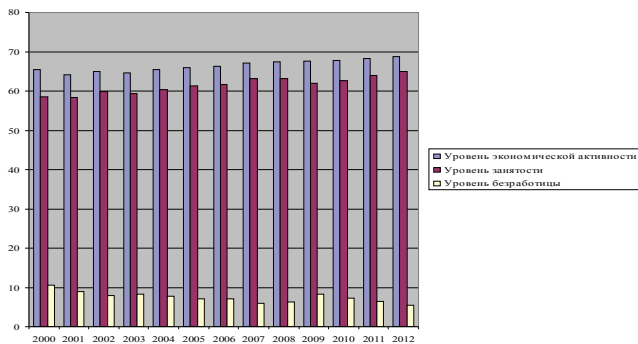


Рис. 1. Соотношение показателей занятости и безработицы в России (%)

Источник: по материалам Федеральной службы государственной статистики.

Поскольку инновационный сектор российской экономики развит достаточно слабо, а также не поощряется использование интрапренерства, молодежь остается незадействованной в экономических процессах, происходящих в сфере материального и нематериального производства. Что касается образовательного уровня незанятого экономически активного населения, то здесь преобладают лица недостаточно высокой квалификации. Доля безработных с высшим образованием составляет около 15%. С точки зрения перспектив развития инновационной экономики в России такая структура безработицы, с одной стороны, свидетельствует о спросе на высококвалифицированную рабочую силу, а с другой – создает малый запас по перспективам вовлечения безработных в такой тип экономики. Безусловно, требуется их дальнейшая подготовка и переобучение.

В условиях снижения численности населения в трудоспособном возрасте экономика страны вынуждена функционировать под влиянием возрастающего дефицита предложения труда. В связи с этим существенно важным представляется проблема определения альтернативных источников трудовых ресурсов, а также возможностей для компенсации численных потерь рабочей силы. Компенсация потерь может быть осуществлена посредством пенсионеров, студентов, некоторых мобильных категорий эконо-

мически активного населения и трудовых мигрантов. Совоккупность вышеперечисленных категорий и дает общую численность занятого населения, фактически присутствующую на рынке трудовых ресурсов. Разница между общей численностью занятого населения и численностью занятого в трудоспособном возрасте на конец 2010 года составила 5,09 млн человек. В условиях сокращения предложения труда такой резерв представляет собой довольно значимую величину. По некоторым оценкам, миграционный прирост в размере 12–13 млн человек способен заместить около половины естественной убыли трудоспособного населения к 2025 году.

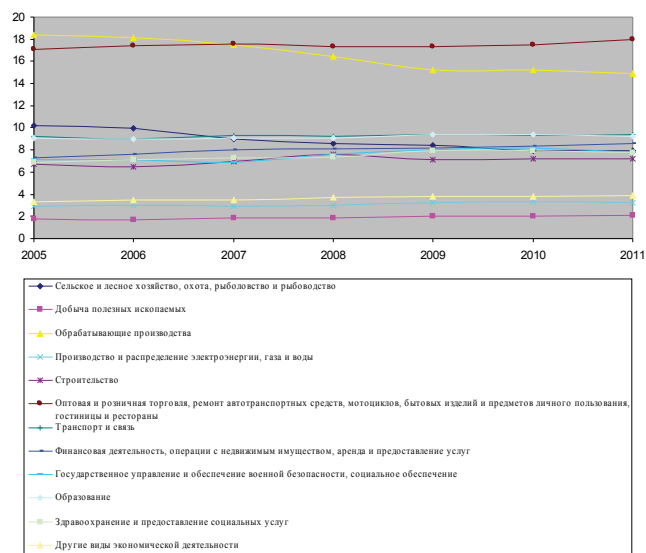


Рис. 2. Показатели занятости населения по видам экономической деятельности, занятого на основной работе, за 2005–2011 годы (в % к общей занятости населения)
Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

Неблагоприятная ситуация также складывается с точки зрения целей и задач развития российских компаний и динамики изменения структуры рабочей силы. Как свидетельствуют данные рис. 2, в последние годы произошло существенное сокращение количества занятых в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве. В 2011 году произошло сокращение занятости практически по всем видам экономической деятельности, кроме оптовой и розничной торговли, можно выделить резкое сокращение в сфере государственного управления, обеспечения военной безопасности и социального обеспечения, что связано, возможно, с кризисными явлениями в экономике страны. В то же время в сфере добычи полезных ископаемых произошло увеличение занятости. Это еще не «голландский синдром», но ситуация весьма близкая к нему.

Отраслевая структура рынка сложилась в результате перетока рабочей силы между двумя секторами – производственным и непроизводственным. Около половины работников к 2000 году сменили профессию, перейдя в сферу услуг (рис. 3).

С точки зрения обеспечения долгосрочного устойчивого развития экономики страны и отдельных предприятий (в том числе финансовой и других сфер услуг) подобные изменения позволяют сделать вывод о сокращении числа профессиональных кадров в первичных отраслях, занимающихся производством материальной продукции.

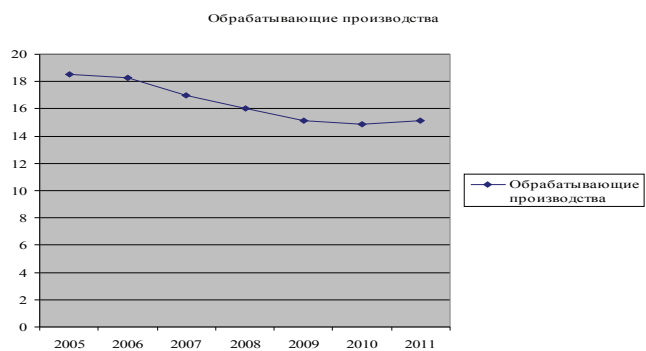


Рис. 3. Показатели занятого населения по видам экономической деятельности, за 2005–2011 годы (в среднем в год, в % к общей численности населения)

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

Что касается профессиональной структуры современных занятых, то здесь отмеченная тенденция в виде снижения количества квалифицированных рабочих проявляется достаточно наглядно. В то же время растет количество управленческого персонала (рис. 4).

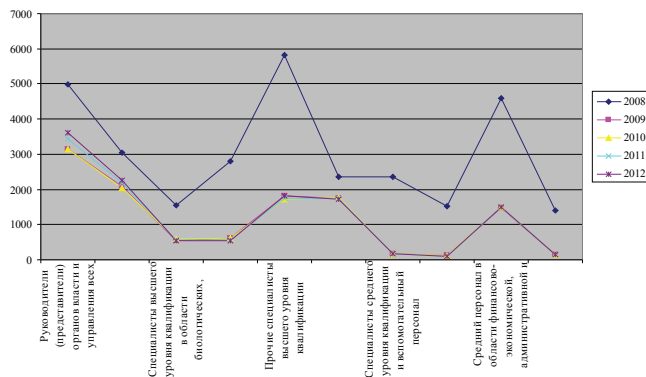


Рис. 4. Показатели занятости населения по данным выборочных обследований (тыс. человек)

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

Данная тенденция вызывает необходимость усиления маркетинговой активности по привлечению квалифицированных рабочих на российские предприятия и противоположное снижение активности по подготовке управленческих кадров в сторону повышения их качественного уровня, а не увеличения количественного выпуска. Особое беспокойство вызывает наблюдавшееся с 2010 года снижение количества специалистов, занятых подготовкой и обработкой информации, что представляется негативной тенденцией в условиях информатизации общества [1].

Очевидно, что в условиях формирования информационного общества доля данных работников должна возрастать. Следовательно, компании, ориентированные на обеспечение своей конкурентоспособности в современных условиях, должны в процессе маркетинга персонала особое внимание уделять созданию благоприятных условий для работы лиц, занятых переработкой информации. В противном случае высока вероятность снижения конкурентоспособности бизнеса, особенно в условиях присоединения России к ВТО.

Все большую актуальность в России приобретает проблема кадрового обеспечения, особенно на фоне сокращения численности населения. На данный момент

в трудовой возраст вступает малочисленное поколение, рожденное в 1990–1993 годах, при этом довольно многочисленная группа граждан 1953–1958 годов рождения выходит на пенсию, данный разрыв будет продолжаться до 2016 года.

Денежные доходы на душу населения в ноябре 2012 года составили 24221 рубль, рост к ноябрю 2011 года составил 13,7%, а к октябрю 2012 года – 6,1%. Темп роста реальных располагаемых денежных доходов населения в 2012 году (6,7%) выше, чем в 2011 году (4,0%) (рис. 5).

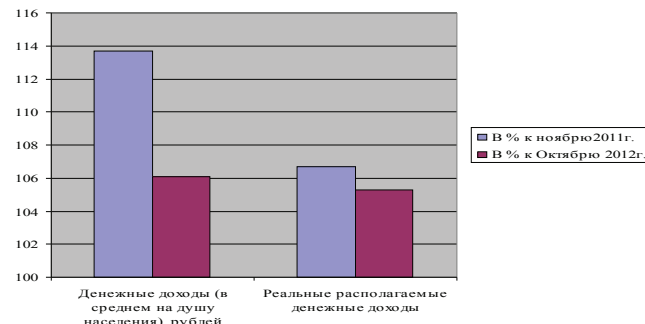


Рис. 5. Соотношение денежных доходов населения и реальных располагаемых денежных доходов (в %) в 2011–2012 годах

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

Среднемесячная начисленная заработная плата в 2012 году составила 27607 рублей и по сравнению с 2011 годом выросла на 14,2%, однако реальная зарплата населения за прошлый год выросла всего на 7,3%.

На рис. 7 представлены данные о среднемесячном начислении заработной платы по видам экономической деятельности. В отношении к общероссийскому среднемесячному уровню заработной платы самая высокая начисленная заработная плата наблюдается в добывающей отрасли (+88% от уровня среднероссийской начисленной заработной платы), в финансовой деятельности (выше уровня среднероссийской начисленной заработной платы в 2,2 раза).

Наиболее низкий уровень среднемесячной начисленной заработной платы наблюдается в сельском хозяйстве (53% по сравнению с уровнем среднероссийской заработной платы), в сфере обслуживания гостиниц и ресторанов (64% от уровня среднероссийской начисленной заработной платы).

Рост начисленной заработной платы в 2012 году по сравнению с 2011 годом происходит в рыболовстве (+8%), в энергетической отрасли (+12%), а также в образовании (70% от уровня среднероссийской начисленной заработной платы), в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг (77% от уровня среднероссийской начисленной заработной платы), в сфере предоставления прочих коммунальных и персональных услуг.

Наиболее высокий уровень заработной платы в 2012 году зафиксирован в сфере финансовой деятельности – 50613 рублей (рост на 18,3% к уровню 2011-го) и в добывающих отраслях – 39883 рубля (рост на 13%), в том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых – 46337 рублей (рост на 11,5%).

Из обрабатывающих отраслей наибольший уровень заработной платы зафиксирован в производстве кокса и нефтепродуктов – 41942 рубля (рост на 11,1%), в том числе производство нефтепродуктов – 44475 рублей (рост на 9,8%).

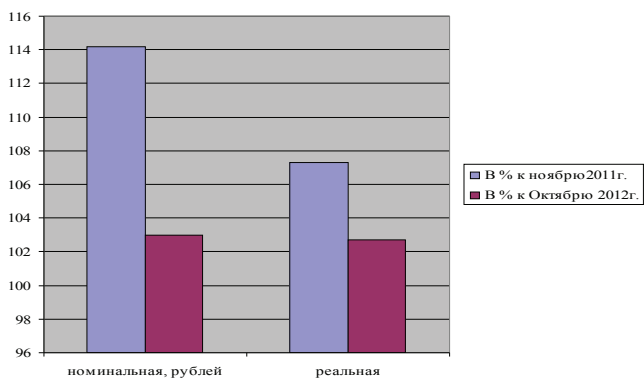


Рис. 7. Соотношение номинальной и реальной заработной платы (в %, за 2011–2012 годы)

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

Для дальнейшего развития трудовой политики необходимо ввести профессиональные и квалификационные стандарты для рабочих, разработать концепцию установки тарифных ставок и окладов, а также подготовить положения об аттестации и регламентировании труда, проработать порядок его нормирования.

К сожалению, в нашей стране имеется многолетний опыт равной и гарантированной оплаты труда. Следует помнить, что сама заработная плата напрямую не мотивирует работника к повышению качества и производительности труда. Зарплата есть компенсация за его обычно выполняемую работу. Премии при традиционном подходе также не являются достаточным мотивационным фактором повышения производительности труда [2].

Таким образом, одним из важнейших направлений повышения качества работы предприятия является разработка механизмов мотивации и стимулирования труда в системе

заработной платы с целью снижения себестоимости продукции и повышения производительности труда. Мотивация и оплата труда – это тот рычаг, который способен быстро повысить эффективность работы персонала и предприятия в целом. Однако традиционный подход – «твердый» оклад плюс стабильная премия, которая быстро превращается в дополнительный оклад, что абсолютно не является стимулом к повышению эффективности.

Необходимо перейти на новые принципы регулирования рынка труда через формирование общероссийского баланса трудовых ресурсов на основе стратегического планирования развития экономики. Создание общероссийского баланса трудовых ресурсов будет способствовать снижению напряженности на рынке труда, позволит увеличить мобильность рабочей силы и эффективность ее использования.

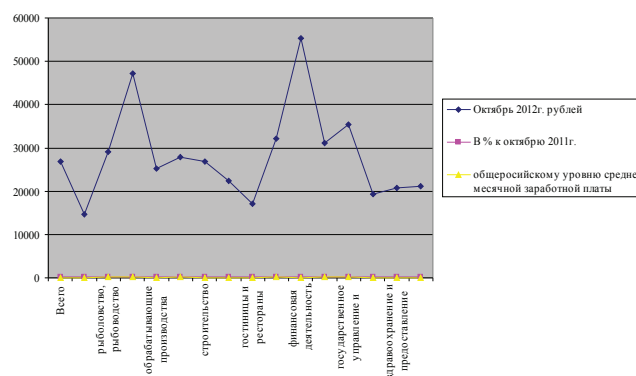


Рис. 8. Среднемесячная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) по видам экономической деятельности

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сырбу А., Ермоchenko O. Маркетинг в кадровой политике и особенности использования его методов на рынке труда // Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 6. С. 9–10.
2. Беликова Е. В. Теоретические аспекты категории «экономика народонаселения» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. Вып. 9. Волгоград: Изд-во «ПринТерра», 2009. С. 153–154.
3. www.gks.ru [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site (дата обращения: 15.10.2013).
4. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.
5. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.

REFERENCES

1. Syrbu A., Ermochenko O. Marketing of the human resources policy and peculiarities of application of its methods at the labor market // International Agricultural Journal. 2010. # 6. P. 9–10.
2. Belikova E. V. Theoretical aspects of the category «economics of population» // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. Issue 9. Volgograd: Publishing House «PrinTerra», 2009. P. 153–154.
3. www.gks.ru [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site (date of viewing: 15.10.2013).
4. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of establishing the labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.
5. Morozova N. I. Analysis of the Russian population life quality: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (16). P. 108–113.

УДК 334.72
ББК 65.290.31

Lobyzenkova Vera Alexandrovna,
candidate of sociology, senior lecturer of the department
of humanitarian and social-economic disciplines,
of Volgograd branch
of Moscow state University of technology and management
named after K. G. Razumovsky,
Svetly Yar settlement, Volgograd region,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

Kovalenko Nadezhda Viktorovna,
candidate of political sciences, associate professor,
department of philosophy and sociology
of Volgograd branch
of Russian Presidential Academy
of National Economy Public Administration,
Volgograd,
e-mail: nkoval12@mail.ru

Лобызенкова Вера Александровна,
канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры
гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Волгоградского филиала
Московского государственного университета
технологий и управления им К. Г. Разумовского,
Волгоградская обл., р. п. Светлый Яр,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

Коваленко Надежда Викторовна,
канд. полит. наук, доцент кафедры
философии и социологии
Волгоградского филиала Российской академии
народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: nkoval12@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

GOVERNMENT SUPPORT AND THE PROSPECTS FOR REGIONAL SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE CRISIS

Экономический кризис есть объективно закономерное явление, свидетельствующее о нарушении закона пропорционального развития механизмов общественного производства. Для экономики современной России характерна ситуация неготовности предприятий к экономическому кризису. На сегодня большинство предприятий, созданных в сфере малого бизнеса, не в состоянии предвидеть кризисную ситуацию и оперативно предпринять необходимые меры по стабилизации хозяйственной деятельности. Любое предприятие (а значит, и экономика страны) может развиваться в бескризисном пространстве лишь при эффективной государственной политике оздоровительных мер. Малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке. Авторами приведены проблемы, сдерживающие развитие малого бизнеса, а также предложены рекомендации, способствующие устойчивому развитию малого бизнеса в регионе.

The economic crisis is objectively a natural phenomenon, which is indicative of violation of the law of proportional development of mechanisms of social production. The economics of modern Russia is characterized by a situation of unavailability of enterprises to economic crisis. Currently most enterprises established in the area of small business are not able to forecast the crisis situation and promptly take the necessary measures for stabilization of economic activity. Any enterprise and, therefore the economy of the country, can develop in crisis-free space only with effective state policy of rehabilitation measures. Small enterprises as unstable entrepreneurial structure and the most dependent on the fluctuations of the market require comprehensive state support. The author presents the problems hampering the development of small business and recommendations that contribute to the sustainable development of small business in the region.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, механизмы государственной поддержки, анти-

кризисная политика, антикризисное управление, рынок труда, безработица, занятость населения, экономически неактивное население, экономический кризис.

Keywords: small business, state support, mechanisms of state support, anti-crisis policy, crisis management, labor market, unemployment, employment, economically inactive population, economic crisis.

В настоящее время предпринимательская деятельность во многом обеспечивает развитие экономических и социальных задач государства. Малое предпринимательство как сектор российской экономики способствует увеличению доходной части бюджета, повышению уровня занятости, снижению социальной напряженности в обществе. Для динамичного развития малого предпринимательства, его эффективного участия в решении социально-экономических проблем современного общества необходимы налаженные механизмы государственной поддержки. Однако инструменты государственной поддержки напрямую зависят от того, в каком состоянии пребывает экономика.

Безусловно, влияние кризиса на малый бизнес приводит к сокращению субъектов малого предпринимательства, снижению положительной динамики развития малого бизнеса и экономики России в целом. В кризисных условиях малые предприятия и фирмы вынуждены временно свернуть или полностью прекратить предпринимательскую деятельность, что приводит к снижению объемов оборота и инвестиций в основной капитал, снижению рентабельности, сокращению числа занятых в малом бизнесе и безработице. Во время экономического кризиса острота проблем субъектов малого предпринимательства могла бы быть менее «болезненной», если бы слаженно работали механизмы государственной поддержки, позволяющие развиваться малому и среднему бизнесу.

Необходимо отметить еще одну негативную сторону отношений между предпринимателями и представителя-

ми власти. В настоящее время в отношениях между малым бизнесом и государством складывается ситуация, при которой госструктуры чаще или предпочитают не замечать проблемы малых предпринимателей, или отказывают им в помощи, прикрываясь якобы отсутствием денег.

Следует сказать, что Волгоградская область не является исключением, здесь наблюдаются те же основные проблемы, которые возникают в сфере развития малого бизнеса на региональном уровне. Как и в других городах России, малые предприниматели Волгоградской области и города Волгограда сталкиваются с множеством трудностей, что еще больше осложняет процесс вовлечения их потенциала в социальную сферу. Повлиять на ситуацию могут и должны органы власти, и это, хотя и медленно, происходит.

За последние три года ситуация стала постепенно выравниваться и улучшаться. В посткризисный период на государственном уровне принимаются меры, направленные на укрепление, например, финансовой базы малого бизнеса (разрабатываются программы поддержки малого предпринимательства, снижаются банками кредитные процентные ставки для малого бизнеса и т. п.), что в перспективе повышает эффективность деятельности малых предприятий.

Экономический кризис, кроме того, серьезно повлиял на систему социально-трудовых отношений, от которых зависит участие граждан в сфере малого бизнеса, и ситуацию на рынке труда в России. Малый бизнес – это специфический сегмент рынка труда, здесь малые предприниматели не только сами работают, причем находят эту работу самостоятельно, но и привлекают к ней наемных работников, членов семьи (расширяют семейную занятость), что в целом улучшает ситуацию на рынке труда. Хотя реальная ситуация на рынке труда во многом зависит от государственной политики занятости, а также от специфики региона (например, уровня экономического развития региона, демографической ситуации) [1], не учитывать степень развития малого бизнеса нельзя, особенно на региональном уровне.

Рынок труда является составной частью структуры рыночной экономики и включает в себя экономически активное население, в которое входят занятые и безработные граждане. Безработные и экономически неактивное население, не работающие по тем или иным причинам, но потенциально способные выйти на рынок труда, составляют резерв трудовых ресурсов, откуда и «появляются» малые предприниматели. Отметим, что высокий спрос на рабочую силу будет снижать количество граждан, желающих заниматься частным делом. Однако высокий уровень неустраиваемости рабочей силы, безработица будут способствовать оттоку рабочей силы в индивидуальное дело.

И в этой сфере даже минимальная поддержка государства (например, выделение через центры занятости населения средств на создание собственного дела или семейного предприятия) сразу дает эффект. На сегодняшний момент отдельными гражданами создаются самые различные предприятия, что способствует не только повышению занятости, но и улучшению социально-экономической ситуации, особенно в сельской местности и небольших городах, где самостоятельно открыть свое дело, найти стартовый капитал сложнее, чем в крупном городе, а отдача видна сразу.

Основные трудности в становлении и развитии российского малого предпринимательства лежат в основном за пределами самого этого сектора. Малые предприятия как нестабильная предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Для решения проблем сектора малого предпринимательства, повышения их устойчивости на рынке, требуется время. На наш взгляд, необходим постоянный контроль со стороны государства за состоянием малого бизнеса, периодический мониторинг экономических и социальных аспектов его развития в современной России.

Для того чтобы определить, насколько заинтересованы предприниматели в двухстороннем партнерстве с органами власти, в июле – августе 2012 года было проведено региональное исследование «Отношение предпринимателей города Волгограда к государственной поддержке» (N=100). Поскольку не удалось найти материальной поддержки для проведения опроса респондентов, исследование носило инициативный характер и проводилось авторами статьи.

В качестве основного метода исследования использовался анкетный опрос. Анкета состояла из двух блоков. Первый блок включал в себя общие вопросы о фирме, бизнесе, сфере деятельности. Второй блок состоял из вопросов, касающихся общей ситуации в сфере малого бизнеса в городе Волгограде. В блок были включены вопросы о перспективах развития малого бизнеса, основных трудностях, с которыми сталкиваются малые предприниматели, основных механизмах взаимодействия с региональными органами власти по преодолению этих проблем.

Для достижения поставленной цели в выборку были включены представители двух организационно-правовых форм предпринимательской деятельности – индивидуальные предприниматели (50 респондентов) и руководители обществ с ограниченной ответственностью (50 предприятий).

Выборочная совокупность малых предприятий города Волгограда была сформирована на основании данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [2]. Отбор индивидуальных предпринимателей по городу Волгограду проводился по списку, предоставленному Волгоградстатом, по следующим признакам:

- самоидентификация респондента в качестве малого предпринимателя;
- юридически оформленная предпринимательская деятельность.

В ходе социологического исследования были опрошены директора малых предприятий и владельцы частного бизнеса. В основном были опрошены предприниматели, работающие в сфере торговли и оказания услуг населению.

Результаты исследования показали, что потребность в двустороннем диалоге выражена достаточно ясно. Предпринимателями были названы основные формы государственной поддержки, на которые региональные органы власти должны обратить особое внимание и по мере возможности реализовывать их практически, а не декларативно.

Приоритет отдается таким формам государственной поддержки, как льготное кредитование (21%); снижение процентов по кредитам (21%); льготная аренда помещений и производственных мощностей (14%).

Менее привлекательными для респондентов оказались следующие виды государственной поддержки:

- поддержка инновационной деятельности (10%);
- разработка действующих государственных программ (8%);
- инвестирование инновационных проектов (6%);
- содействие в получении иностранных инвестиций (5%);
- изменения в законодательстве, внесение поправок (5%);
- получение государственных заказов (5%);
- развитие системы страхования (3%);

– франчайзинг и лизинг (2%).

Опрошенные предприниматели придерживаются мнения, что на законодательном уровне сделано немало, но пока результаты мало ощутимы. Так, многие респонденты отметили, что, на их взгляд, нет смысла писать новые законы (а этим слишком много занимаются депутаты и на федеральном, и на местном уровне), необходимо добиться практического применения существующей на сегодня нормативно-правовой базы.

Оценивая такую форму государственной поддержки малого бизнеса, как вложение средств в инновационные проекты, респонденты отметили ее привлекательность и необходимость, однако большинство считает, что инновации больше применимы к сфере, связанной с производством, и далеки от небольшого семейного бизнеса.

Отвечая на вопрос анкеты «Согласились бы вы принять участие в конкурсе на получение муниципального заказа?», более половины опрошенных предпринимателей (58%) дали отрицательный ответ. В качестве обоснования ответа респонденты высказали мнение, что их бизнес неконкурентоспособен в этом направлении и чаще всего проигрывает средним и крупным предприятиям и фирмам.

Твердое решение участвовать в конкурсе на получение муниципального заказа высказали только 7% предпринимателей. 14% из опрошенных предпринимателей отметили, что теоретически хотели бы принять участие в конкурсе, но практически делать этого не будут, так как не верят в честность таких конкурсов. Вариант ответа «Нет, участия принимать не буду, не доверяю организаторам» выбрал 21% опрошенных респондентов.

Отвечая на вопрос анкеты «Приходилось ли вам в процессе вашей деятельности обращаться за помощью в районную или городскую администрацию?», большая часть предпринимателей (59%) указали, что не обращались за помощью в районную и городскую администрацию и предпочитают решать возникшие проблемы собственными силами. Оставшиеся (41%) выбрали вариант ответа «Да». В то же время, отвечая на вопрос «Какими будут ваши действия, если у вас возникнут проблемы, решение которых связано с обращением в органы власти?», вариант ответа «Личное обращение» выбрало значительно большее число предпринимателей (84%). Каждая седьмая организация (16%) отправит своего представителя. Ни один из респондентов не выбрал вариант «Обратиться за помощью в региональные объединения предпринимателей», что говорит о недоверии предпринимателей не только к органам власти, но и к структурам, созданным при их поддержке (а именно так воспринимают многие общественные организации предпринимателей обычные рядовые представители малого бизнеса).

Согласно результатам опроса, именно недоверие к власти затрудняет участие представителей малого бизнеса в решении социально-экономических проблем региона. Однако, судя по ответам предпринимателей, механизм взаимодействия, удобным для обеих сторон, был выбран непосредственный контакт друг с другом (97%). Налицо своеобразный парадокс: не доверяя власти, предприниматели все-таки понимают необходимость взаимных контактов, причем лицом к лицу с конкретными представителями этих властей. Через объединения предпринимателей решали бы свои проблемы только 3% опрошенных респондентов. Возможно, это связано с пассивностью, малой известностью и ограниченным кругом возможностей региональных объединений, поэтому респонденты придают большее значение

взаимоотношениям с органами власти, чем взаимоотношениям с организациями, представляющими их интересы.

В целом исследование показало, что более 90% опрошенных предпринимателей заинтересовано в поддержке и финансировании со стороны федеральных и региональных органов власти, однако целый ряд факторов сдерживает этот диалог.

Классифицируя факторы, их можно представить в качестве ступенек, где на первых местах наиболее актуальные и значимые проблемы, от которых зависят взаимоотношения бизнеса и власти, на последних – менее значимые, но которые тоже важны (рис.). На первую ступеньку, самую значимую, респонденты поставили экономическую ситуацию в стране в целом (13%), то есть неустойчивость диалога между представителями бизнеса и власти связана с общей экономической напряженностью.

На втором и третьем местах по значимости – отсутствие льгот и субсидий со стороны государства (9%) и инвесторов со стороны экономического сообщества (9%). Важный фактор – отсутствие внутренней конкуренции (8%) наряду с высокой конкуренцией со стороны западных фирм (7%). Респонденты называют и такие проблемы, как высокие проценты по кредитам (7%), кадровые проблемы (7%), отрицательное отношение к малому бизнесу со стороны власти (7%), недоработанная налоговая база (6%), несовершенная законодательная база, отсутствие нужных законов (5%), недостаток собственных средств на развитие (5%), отсутствие условий для инновационного развития (5%).

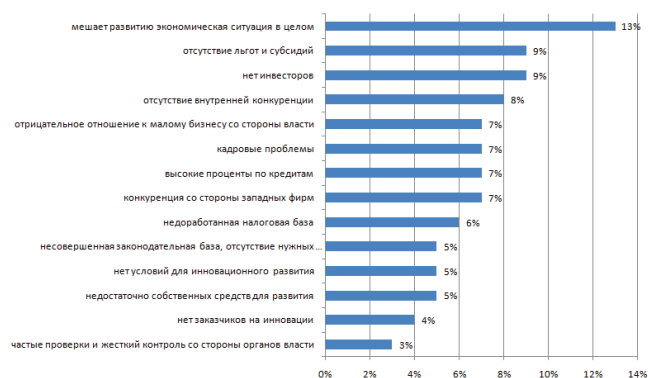


Рис. Факторы, сдерживающие диалог между представителями бизнеса и власти (N=100)

Можно сказать, что в основном предприниматели выделили такие факторы, которые зависят не столько от самих респондентов, сколько от экономических и социальных аспектов развития государственной политики в России. Есть и менее значимые проблемы, но они тоже ухудшают ситуацию взаимодействия: это отсутствие заказчиков на инновации (4%); бумажная волокита при подаче отчетности (3%); частые проверки и жесткий контроль со стороны органов власти (3%); недостаток внутреннего спроса на выпускаемую продукцию (2%).

Анализируя и группируя ответы респондентов, можно выделить следующие проблемы развития малого предпринимательства, снижающие его вклад в социально-экономическое развитие региона:

- узость финансовой базы как основной внутренней ограничитель развития малого предпринимательства, поскольку основной источник финансирования развития фирмы – доходы от собственной деятельности;

- ограниченность финансовых средств, которая снижает конкурентоспособность малого предпринимательства на

рынке, уменьшает возможности для инновационного развития;

- дефицит работников нужной квалификации, новейшего оборудования и внедрения современных технологий в производственный процесс, что снижает возможность развития инновационно-активного малого бизнеса;

- неразвитость специальных механизмов для стимулирования малого и среднего инновационного предпринимательства;

- налоговое давление на малое предпринимательство (оно в целом снизилось, но, по мнению предпринимателей, налоговая система по-прежнему нуждается в доработке и оптимизации);

- на федеральном и региональном уровне разработан комплекс программ по поддержке малого и среднего предпринимательства, но основа для практической реализации так и не создана;

- потребность в государственной поддержке малого предпринимательства ощущают обе стороны, но нет устойчивых условий для социально-экономического развития малого бизнеса.

Согласно результатам исследования, бизнес ждет от власти изменений в экономической ситуации, разработки антикризисных программ, привлечения инвесторов, а также создания внутренней конкуренции. Безусловно, эти проблемы нуждаются во внимании со стороны органов власти, так как без их решения невозможно динамичное развитие экономической системы современной России [3].

Отметим, что не менее важное значение для развития малого предпринимательства имеют правовые регуляторы. На федеральном и региональном уровне разработан комплекс программ поддержки и развития малого предпринимательства. Полноценное функционирование малого бизнеса предполагает не только наличие соответствующих нормативно-правовых актов, но и государственный контроль за их соблюдением. Бизнес, заявляя открыто о своих проблемах и предъявляя требования к государству, не должен быть пассивным. Предпринимателям необходимо создавать позитивное отношение к себе, заинтересовывать в решении своих проблем органы власти. Построение такого диалога между бизнесом и государством будет способствовать укреплению их отношений.

На сегодня проблемы малого бизнеса очевидны, понятны и причины их появления. Безусловно, государством заложены механизмы регулирования и развития партнерства с бизнесом, но пока более активно такими возможностями пользуются крупные предприниматели. Однако представителям малого бизнеса необходимо учиться использовать базисные государственные инструменты, создавать новые направления взаимодействия, совместно решать проблемы. Именно такой подход со стороны партнеров – государства и малого бизнеса – будет способствовать модернизации и более быстрому росту экономики и конкурентоспособности страны в посткризисный период.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Программа антикризисных мер Волгоградской области на период 2009–2012 годов (проект) // НКП «Совет директоров предприятий и организаций Волгоградской области» [Электронный ресурс]. URL: <http://sovetdirektorov.org> (дата обращения: 13.09.2013).
2. Коваленко Н. В., Щеглова Г. Б. Рынок труда и безработица в условиях кризиса: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 90–95.
3. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства // Журнал для предпринимателей «Бизнес для Бизнеса» [Электронный ресурс]. URL: http://b2b.in-s.ru/html/arhiv/_2011/Nomer_1177/Gosudarstvennaja_podderzhka.html (дата обращения: 13.09.2013).
4. Фетисова О. В., Курченков В. В. Влияние деятельности сетевых компаний на развитие регионального потребительского рынка // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 35. С. 29–33.
5. Предпринимательские структуры Волгоградской области: тенденции развития и управления / В. А. Лобызенкова; Волгоградский филиал ФГОБУ ВПО РАНХ и ГС. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГОБУ ВПО РАНХ и ГС, 2012. 196 с.
6. Характеристика индивидуальных предпринимателей, включенных в Статистический регистр на 1 октября 2009 года: стат. обзор. Волгоград: Волгоградстат, 2009. 25 с.
7. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
8. Лобызенкова В. А., Коваленко Н. В. Роль государственно-частного партнерства в повышении эффективности экономической политики региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 164–167
9. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40–46.

REFERENCES

1. The program of anti-crisis measures of Volgograd region for the period 2009–2012 (draft) // National club «The Board of Directors of enterprises and organizations of Volgograd region» [Electronic resource]. URL: <http://sovetdirektorov.org> (date of viewing: 13.09.2013).
2. Kovalenko N. V., Shcheglova G. B. Labour market and unemployment in the conditions of crisis: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 90–95.
3. State support of small and medium enterprises // Journal «Business to Business» [Electronic resource]. URL: http://b2b.in-s.ru/html/arhiv/_2011/Nomer_1177/Gosudarstvennaja_podderzhka.html (date of viewing: 13.09.2013).
4. Fetisova O. V., Kurchenkov V. V. The impact of the activities of the multi-level marketing companies on the development of the regional consumer market // Regional economics: theory and practice. 2011. # 35. P. 29–33.
5. The business structure of Volgograd region: development trends and control / V. A. Lobyzenkova, Volgograd branch of FGOBOU VPO RANH and HS. Volgograd: Publishing house of the Volgograd branch FGOBOU VPO RANH and HS, 2012. 196 p.
6. Description of individual entrepreneurs included in the Statistical register as of October 1, 2009: statistical review. Volgograd: Volgogradstat, 2009. 25 p.

7. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.

8. Lobyzenkova V. A., Kovalenko N. V. Role of the public-private partnership in increasing efficiency of the regional economic policy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 164–167.

9. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to establishing the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.

УДК 37
ББК 74.4

Vinokurov Alexey Yuryevich,
candidate of agriculture, assistant professor
of Ulyanovsk branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Ulyanovsk,
e-mail: alvin@incons.biz

Ivanov Igor Aleksandrovich,
post-graduate student, director
of Limited Liability Company «Intera-M»,
Ulyanovsk,
e-mail: i.g.o.r@bk.ru

Vakhovskiy Evgeniy Viacheslavovich,
post-graduate student, lecturer of Ulyanovsk branch
of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Ulyanovsk,
e-mail: v431283@narod.ru

Винокуров Алексей Юрьевич,
канд. с.-х. наук, доцент Ульяновского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Ульяновск,
e-mail: alvin@incons.biz

Иванов Игорь Александрович,
аспирант,
директор ООО «Интера-М»,
г. Ульяновск,
e-mail: i.g.o.r@bk.ru

Ваховский Евгений Вячеславович,
аспирант, преподаватель Ульяновского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Ульяновск,
e-mail: v431283@narod.ru

ЭЛЕКТРОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ РЕЖИМА РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН

THE REAL TIME ELECTRONIC TOOLS OF DISTANCE LEARNING IN THE PROFESSIONAL TRAINING OF THE UNEMPLOYED CITIZENS

В статье рассмотрен вопрос разработки электронного инструментария дистанционного профессионального обучения безработных граждан в режиме реального времени. Авторами статьи разработаны требования к интегрированной электронной обучающей системе режима реального времени, включая требования к функционалу, реализуемому инструментарию, пользовательскому интерфейсу. Впервые была разработана интегрированная облачная электронная обучающая система режима реального времени InteraLearning, объединяющая инструментарий режима реального времени и классический сетевой инструментарий электронного обучения в облачной среде. Показано, что технологии электронного обучения режима реального времени при использовании в составе интегрированной электронной обучающей системы являются эффективными инструментами профессионального обучения безработных граждан в отдаленных районах, позволяя обеспечить высокое качество обучения при приемлемых затратах.

The article examines the development of electronic tools of distant professional training of unemployed citizens in the real time. The authors developed requirements for an integrated e-learning system of the real-time mode, including requirements to functionality, implemented tools, and the UI. The integrated

cloud-based e-learning system of the real-time mode InteraLearning was developed for the first time that united the tools of the real-time mode and the classic network tools of e-learning in the cloud environment. It is shown that the integrated approach of the electronic education technologies of the real-time mode are effective tools for professional training of unemployed citizens in remote areas, allowing to provide high quality of training at acceptable costs.

Ключевые слова: занятость, обучение безработных граждан, дистанционное обучение, электронное обучение, режим реального времени, инструментарий, видеоконференции, удаленное управление компьютером, LCMS, электронная обучающая систем, InteraLearning.

Keywords: employment, training of the unemployed citizens, distance learning, e-learning, real-time, tools, videoconferencing, remote computer control, LCMS, e-learning system, InteraLearning.

Проблема профессионального обучения безработных граждан имеет большое значение для экономики страны, так как позволяет безработным гражданам, не имеющим профессии (специальности) либо испытывающим затруднения с трудоустройством по имеющейся, получить востребован-

ную на рынке труда профессию с целью дальнейшего трудоустройства либо занятия предпринимательской деятельностью. От эффективности профессионального обучения во многом зависит трудоустройство безработных граждан, а следовательно, снижение уровня безработицы в регионе и стране в целом. В то же время при организации такого обучения в отдаленных и слабонаселенных районах учебные заведения, проводящие обучение, сталкиваются с проблемой экономической нецелесообразности. Количество обучаемых в районе может не превышать 10 человек, при этом преподаватели достаточной квалификации в большинстве случаев отсутствуют. С учетом большого количества часов (288 часов) и низкой стоимости обучения одного человека направление преподавателей в командировку экономически неоправданно. Организация дистанционного обучения с использованием «классических» систем управления учебным контентом (LCMS), например Moodle, не позволяет обеспечить требуемого заказчиком качества обучения, так как профессиональное обучение безработных граждан предполагает прежде всего формирование практических навыков, а сами обучаемые, как правило, психологически не готовы к обучению с использованием сетевых курсов. В результате обучение зачастую проводится с привлечением преподавателей недостаточной квалификации, не соблюдаются нормативные требования по количеству часов.

Применение электронных инструментов режима реального времени (видеоконференции, технологии удаленного управления рабочим столом) открывает принципиально новые возможности дистанционного обучения на всех уровнях образования, в том числе при профессиональном обучении безработных граждан. В отличие от «традиционных» сетевых курсов инструменты режима реального времени позволяют установить психологический контакт преподавателя с обучаемым, наладить обратную связь. В случае изучения курсов, связанных с освоением прикладного программного обеспечения («Оператор ЭВМ», «Автоматизация бухгалтерского учета» и т. д.), использование технологий удаленного управления рабочим столом позволяет преподавателю не только демонстрировать приемы работы с программным обеспечением, но и непосредственно помогать обучаемым в выполнении задания [1].

Целью настоящей работы являлись разработка и опытное внедрение электронного инструментария дистанционного обучения режима реального времени в процесс дистанционного профессионального обучения безработных граждан в отдаленных районах.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

1. Анализ предметной области и выработка требований к электронной обучающей системе режима реального времени.
2. Проектирование электронной обучающей системы режима реального времени.
3. Разработка прототипа электронной обучающей системы режима реального времени.
4. Опытное внедрение прототипа электронной обучающей системы режима реального времени в процесс дистанционного профессионального обучения безработных граждан в отдаленных районах Ульяновской области.

В качестве методов исследований использовались общие методы системного анализа и синтеза (при анализе предметной области), методы объектно-ориентированного проектирования информационных систем и объектно-ориентированного программирования на языке PHP (в процессе проектирования и разработки электронной обучающей системы).

Имеющийся опыт внедрения технологий электронного обучения режима реального времени (видеоконференц-связь, технологии удаленного управления рабочим столом) в процесс дистанционного обучения студентов вуза в отдаленных районах Ульяновской области показал необходимость комплексного подхода к решению проблемы в виде разработки интегрированной электронной обучающей системы режима реального времени, формирующей интегрированную образовательную среду [2; 3].

На основе анализа предметной области и имеющегося опыта работы в данном направлении были выработаны требования к функционалу и инструментарию проектируемой электронной обучающей системы, включающие требования к функционалу, инструментарию, поддерживаемым типам занятий, пользовательскому интерфейсу.

Согласно разработанным требованиям электронная обучающая система режима реального времени должна обеспечивать реализацию следующих функций:

1. Аудиовизуальное общение обучаемых и преподавателей в режиме реального времени.
2. Удаленный доступ преподавателя к рабочему столу обучаемого параллельно с аудиовизуальным общением.
3. Функции классических LCMS (асинхронный режим обучения).
4. Смешанный синхронно-асинхронный режим обучения.
5. Мультиязыковой пользовательский интерфейс.

Для реализации вышеперечисленных функций электронная обучающая система должна включать в себя следующий инструментарий электронного обучения:

1. Поток трансляция лекций параллельно с презентациями (без обратной связи) неограниченной группе пользователей.
2. Виртуальные комнаты видеоконференцсвязи – до 10 пользователей одновременно.
3. Виртуальные компьютерные классы (видеоконференцсвязь + удаленное управление рабочим столом) – до 10 пользователей одновременно.
4. Видеоконференция точка-точка.
5. Распространение файлов.
6. Ассоциативные карты.
7. Учебные курсы в формате гипертекст/гипермедиа.
8. Воспроизведение аудио- и видеофайлов как с собственного, так и со сторонних видеохостингов (например, YouTube).
9. Тестирование (с поддержкой распространенных типов тестовых заданий).
10. Электронные планы занятий.
11. Электронные индивидуальные учебные планы.
12. Электронные групповые учебные планы.
13. Внутренняя электронная почта.
14. Текстовый форум.
15. Текстовый чат.

Предусматривается проведение следующих типов занятий с использованием проектируемой электронной обучающей системы:

1. Лекции.
2. Семинары.
3. Деловые игры.
4. Консультации.
5. Практические занятия.
6. Лабораторные работы (по компьютерным дисциплинам).
7. Самостоятельная работа.
8. Текущий контроль.

9. Итоговый контроль.

Указанный перечень типов занятий может использоваться не только при профессиональном обучении безработных граждан, но и при составлении и реализации образовательных программ на различных уровнях образования: от среднего общего до послевузовского, включая программы профессиональной переподготовки, повышения квалификации и корпоративного обучения.

В табл. показаны инструменты электронного обучения, используемые при проведении различных типов занятий.

Таблица

Инструменты электронного обучения, используемые при проведении различных типов занятий

| Виды занятий | Инструментарий электронной обучающей системы |
|---|--|
| 1 Лекция | Электронные планы занятий, потоковая трансляция лекций, текстовый чат |
| 2 Семинар | Электронные планы занятий, виртуальные комнаты, текстовый форум, текстовый чат |
| 3 Деловые игры | Электронные планы занятий, виртуальные комнаты, текстовый форум, текстовый чат, ассоциативные карты, распространение файлов |
| 4 Консультация | Виртуальные комнаты, текстовый форум, текстовый чат |
| 5 Практическое занятие | Электронные планы занятий, виртуальные комнаты, текстовый форум, текстовый чат, ассоциативные карты, распространение файлов |
| 6 Лабораторная работа (по компьютерным дисциплинам) | Электронные планы занятий, виртуальные компьютерные классы, распространение файлов, внутренняя электронная почта |
| 7 Самостоятельная работа | Учебные курсы в формате гипертекст/гипермедиа, воспроизведение аудио- и видеофайлов, электронные индивидуальные учебные планы, электронные групповые учебные планы, внутренняя электронная почта, текстовый форум, тестирование (для самоконтроля) |
| 8 Текущий и итоговый контроль | Видеоконференция точка-точка, тестирование, внутренняя электронная почта, виртуальные компьютерные классы |

Также нами были сформулированы требования к пользовательскому интерфейсу электронной обучающей системы:

1. Интуитивно понятный графический пользовательский интерфейс.
2. Настраиваемые темы оформления.
3. Личный кабинет пользователя.
4. Личный кабинет организации.
5. Возможность создания собственных курсов в формате гипертекст/гипермедиа.
6. Совместимость учебных курсов со стандартом SCORM.
7. Совместимость с актуальными версиями распространенных web-браузеров: Mozilla Firefox, Opera, Google Chrome, Windows Internet Explorer, Safari.

На основании вышеописанных требований нами был спроектирован и разработан на открытой платформе PHP+MySQL прототип интегрированной электронной обучающей системы InteraLearning, предназначенной для развертывания в облачной среде. Использование облачной модели открывает практически неограниченные возможности

масштабирования электронной обучающей системы при минимальных затратах на ее первоначальное развертывание и внедрение.

Разработанная электронная обучающая система состоит из двух частей:

1. Интерфейс администратора системы.
2. Пользовательский интерфейс.

Интерфейс администратора системы предназначен для администратора учебного заведения и реализует следующие функции:

- настройка параметров системы;
- настройка взаимодействия с облачной средой;
- настройка пользовательских инструментов;
- управление пользователями системы.

Вид страницы модуля настройки инструментов электронной обучающей системы интерфейса администратора системы показан на рис. 1.

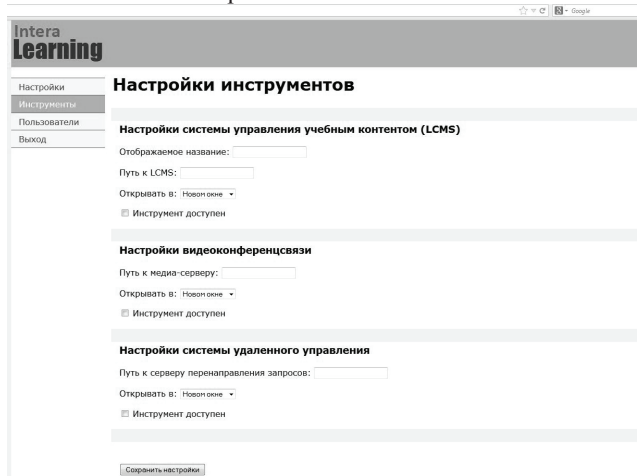


Рис. 1. Модуль настройки инструментов InteraLearning

Пользовательский интерфейс предназначен для конечных пользователей системы (студентов, слушателей, преподавателей) и реализует следующие функции:

- доступ к инструментам электронной обучающей системы;
- управление личным профилем пользователя.

Пользовательский интерфейс включает в себя модуль главной страницы, видеоконференцсвязи, удаленного управления, доступа к системе управления учебным контентом (LCMS).

Вид страницы модуля удаленного управления пользовательского интерфейса показан на рис. 2.

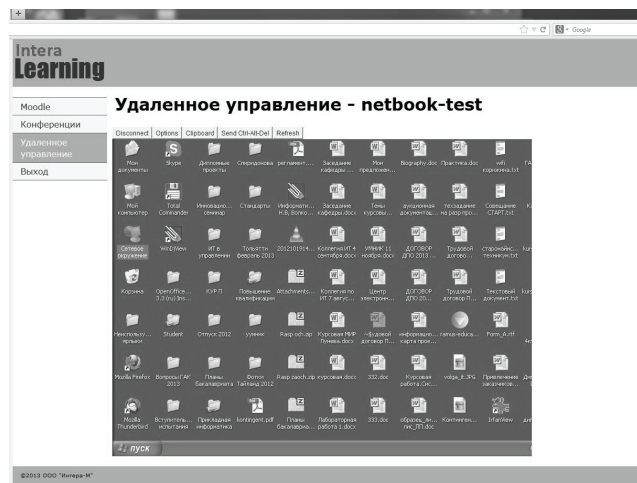


Рис. 2. Модуль удаленного управления InteraLearning

В процессе опытного внедрения развертывание прототипа электронной обучающей системы InteraLearning осуществлялось в облачной среде Amazon Web Services (AWS).

В процессе опытного внедрения электронной обучающей системы InteraLearning в 2012–2013 годах осуществлялось обучение трех групп безработных граждан в отдаленных районах Ульяновской области:

1. Группа в р. п. Базарный Сызган, курс «Оператор ЭВМ», численность группы – 12 человек, объем курса – 288 часов.

2. Группа в г. Барыш, курс «Оператор ЭВМ», численность группы – 15 человек, объем курса – 288 часов.

3. Группа в р. п. Старая Кулатка, курс «1С: Управление торговлей», численность группы – 10 человек, объем курса – 288 часов.

При обучении в вышеуказанных населенных пунктах развертывались мобильные компьютерные классы, доступ

в Интернет со скоростью 10 Мбит/с обеспечивал провайдер «Ростелеком».

Преподаватели находились в специально оборудованных пунктах доступа в областном центре – г. Ульяновске. В ряде случаев один преподаватель одновременно проводил занятия в двух группах.

По результатам обучения все обучаемые успешно освоили программы изучаемых курсов, получив необходимые компетенции, прошли в установленном порядке итоговую аттестацию с участием заказчика.

Таким образом, можно сделать вывод, что технологии электронного обучения режима реального времени при использовании в составе интегрированной электронной обучающей системы являются эффективными инструментами профессионального обучения безработных граждан в отдаленных районах, позволяя обеспечить высокое качество обучения при приемлемых затратах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Vinokurov A. Yu. The Remote Control Technologies In The Distant Education // *Interactive Systems And Technologies: The Problems of Human-Computer Interaction. Collection of scientific papers.* Ulyanovsk: UISTU, 2005. P. 202–204.
2. Винокуров А. Ю. Построение виртуальной образовательной среды при изучении компьютерных дисциплин // *Труды XIV Всероссийской научно-методической конференции «Телематика'2008».* Санкт-Петербург, 2008. Т. 1. С. 270–271.
3. Исаев Ю. В., Винокуров А. Ю. Виртуальная образовательная среда для изучения компьютерных дисциплин // *Сборник тезисов докладов Международной конференции по вопросам обучения с применением технологий e-learning MOSCOW Education Online 2008.* М., 2008. С. 266–271.
4. Ващенко А. Н., Козубцов И. Н. Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права: приглашение к научной дискуссии // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.* 2013. № 1 (22). С. 132–135.
5. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.* 2012. № 2 (19). С. 72–82.
6. Балашова Н. Н., Ващенко А. Н. Экономический закон распределения жизненных благ по труду и механизмы его действия // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.* 2012. № 2 (19). С. 82–92.
7. Ващенко А. Н. Мотивация вознаграждения труда в условиях глобальных трансформационных процессов общественной жизни // *Управление экономическими системами: Электронный научный журнал.* 2012. № 4 (40) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 30.10.2013).
8. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.* 2011. № 3 (16). С. 108–113.

REFERENCES

1. Vinokurov A. Yu. The Remote Control Technologies In The Distant Education // *Interactive Systems And Technologies: The Problems of Human-Computer Interaction. Collection of scientific papers.* Ulyanovsk: UISTU, 2005. P. 202–204.
2. Vinokurov A. Yu. Building a virtual learning environment in studying computer science // *Proceedings of the XIV all-Russian scientific-methodical conference «Telematics'2008».* Saint-Petersburg, 2008. V. 1. P. 270–271.
3. Isaev Yu. V., Vinokurov A. Yu. The virtual educational environment to study computer science // *Collection of abstracts of the International conference on learning using technologies of e-learning MOSCOW Education Online 2008.* М., 2008. P. 266–271.
4. Vashchenko A. N., Kozubtsov I.N. Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute», interdisciplinary scientific-test ground of business, education and law: invitation to the scientific discussion // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute.* 2013. # 1 (22). P. 132–135.
5. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of establishing labor incentives // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute.* 2012. # 2 (19). P. 72–82.
6. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the life welfare by labor and the mechanisms of its operation // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute.* 2012. # 2 (19). P. 82–92.
7. Vashchenko A. N. Motivation of labor remuneration in the conditions of global transformation processes of the public life // *Economic systems management: Electronic scientific journal.* 2012. # 4 (40) [Electronic resource]. URL: <http://www.uecs.ru> (date of viewing: 30.10.2013).
8. Morozova N. I. Analysis of the Russian population life quality: regional aspect // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute.* 2012. # 3 (16). P. 108–113.

УДК 331.5

ББК 65.9

Пропп Оксана Викторовна,
senior lecturer of the department of organization
and management of the knowledge-intensive productions
of Omsk state technical university,
Omsk,
e-mail: ovpropp@mail.ru

Пропп Оксана Викторовна,
ст. преподаватель кафедры организации
и управления наукоемкими производствами
Омского государственного технического университета,
г. Омск,
e-mail: ovpropp@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

MAIN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET OF EXPERTS OF OMSK REGION

В статье обобщены и проанализированы проблемы, существующие на региональном рынке труда специалистов, на примере Омской области. Все проблемы поделены на три группы: проблемы учебных заведений Омской области; трудности, с которыми сталкиваются работодатели; проблемы самих специалистов регионального рынка труда. Наиболее значимыми проблемами для работодателей являются низкое качество подготовки специалистов в системе образования, отсутствие у них практического опыта работы, необходимость дополнительных затрат для их переобучения, а также «старение» персонала. Образовательные учреждения сталкиваются с проблемами высокой конкуренции на рынке образовательных услуг, трудностями взаимодействия с работодателями, отсутствием адекватного механизма прогнозирования потребностей в специалистах, несоответствием структуры спроса структуре предложения. Специалисты на региональном рынке труда, в свою очередь, испытывают сложности трудоустройства, неудовлетворенность уровнем заработной платы, особенно это касается категории «молодые специалисты», а также трудности выбора профессии, связанные в том числе с отсутствием информации о рынке труда. Данные проблемы свойственны большинству регионов страны, их устранение позволит повысить эффективность взаимодействия работодателей, образовательных учреждений и специалистов и максимально учесть интересы каждой стороны.

The problems existing on the regional labor market of experts are generalized and analyzed in the article on the example of the Omsk region. All problems are divided into three groups: problems of educational institutions of the Omsk region; difficulties, which employers are faced with; problems of experts of the regional labor market. The most significant problems for employers are poor quality of training of specialists by the education system, absence of practical experience, the need for additional expenses for their retraining, and also personnel «aging». Educational institutions face the problems of the high competition at the market of educational services, difficulties of interaction with employers, lack of the adequate mechanism of forecasting the requirements for experts, discrepancy of the structure of demand to the structure of offer. Experts on the regional labor market, in their turn, experience difficulties of employment, dissatisfaction with the salary level; especially it concerns the category of «young specialists», as well as the difficulty of choice of profession connected with the absence of information about the labor market. These problems are peculiar to the majority of regions of the country; their elimination

will allow increasing efficiency of interaction of employers, educational institutions and experts and take into account the interests of each party.

Ключевые слова: региональный рынок труда, проблемы рынка труда, работодатели, образовательные учреждения, специалисты, старение кадрового состава, молодые специалисты, прогнозирование потребностей в специалистах, образовательная услуга, конкуренция.

Keywords: regional labor market problems, employers, educational institutions, experts, aging of personnel structure, young specialists, forecasting of requirements in experts, educational service, competition.

Региональные рынки труда формируются в зависимости от сложившихся в регионе социальных, культурных, трудовых отношений, уровня развития экономики, качества жизни населения, демографических, психографических и поведенческих факторов. Эти факторы оказывают влияние на особенности формирования, распределения и использования трудовых ресурсов, соотношение спроса и предложения на труд специалистов в регионе.

Региональный рынок труда представляет собой систему взаимодействия продавцов и покупателей рабочей силы на территории конкретного региона, в результате чего формируются предложение и спрос на работников различных специальностей. Для каждого региона страны характерен свой собственный профиль рынка труда, определяемый типом и разнообразием действующих на его территории отраслей. Развитие регионального рынка труда специалистов определяется, с одной стороны, развитием в регионе внутреннего хозяйства, а с другой, состоянием и перспективами межрегиональных связей, в том числе географической мобильностью населения.

По мнению Е. Н. Немерюк и Л. С. Аникина, на сегодняшний день большая доля современных проблем на региональных рынках труда являются следствием специфики социально-экономического развития страны в советский период. До конца 80-х годов XX века проводилась централизованная политика распределения производительных сил страны, последствиями которой можно считать освоение природных ресурсов периферийных регионов и сдвиг производительных сил на Восток и Север, а также индустриализацию и урбанизацию ранее отсталых аграрных регионов и создание новых транспортных коммуникаций. Сегодня, в новых условиях, многие ранее эффективные формы территориальной организации населения стали нежизнеспособными. Стали неэффективными и узкая специализация

регионов, и чрезмерная концентрация производства, и сращивание социальной инфраструктуры поселений с производственными предприятиями [1, с. 7].

Для целей исследования интерес представляет региональный рынок труда специалистов, который является сегментом общего регионального рынка труда. В социальном словаре Б. А. Райзберга специалист рассматривается как работник, получивший подготовку к избранному им виду деятельности в профессиональном учебном заведении; работник умственного труда, обладающий средним специальным или высшим образованием; опытный работник, глубоко освоивший, получивший длительный навык работы по данной специальности, профилю деятельности [2, с. 496].

В работе В. Г. Золотогорова специалист – это категория работников предприятия, занятых инженерно-техничес-

кими, экономическими и др. работами. Они, как правило, имеют законченное высшее или среднее специальное образование. Их основная функция – разработка на основе имеющейся специальной профессиональной подготовки вариантов решения (заключения, рекомендаций и т. п.) по отдельным производственным, социальным или управленческим вопросам, принятие решений по которым входит в компетенцию руководителей. Термин применяется и к работникам, знающим основательно какое-либо дело, представителям определенной специальности [3, с. 515].

Все проблемы регионального рынка труда специалистов Омской области условно можно поделить на три группы: проблемы образовательных учреждений Омской области; трудности, с которым сталкиваются работодатели; проблемы самих специалистов регионального рынка труда (рис.).

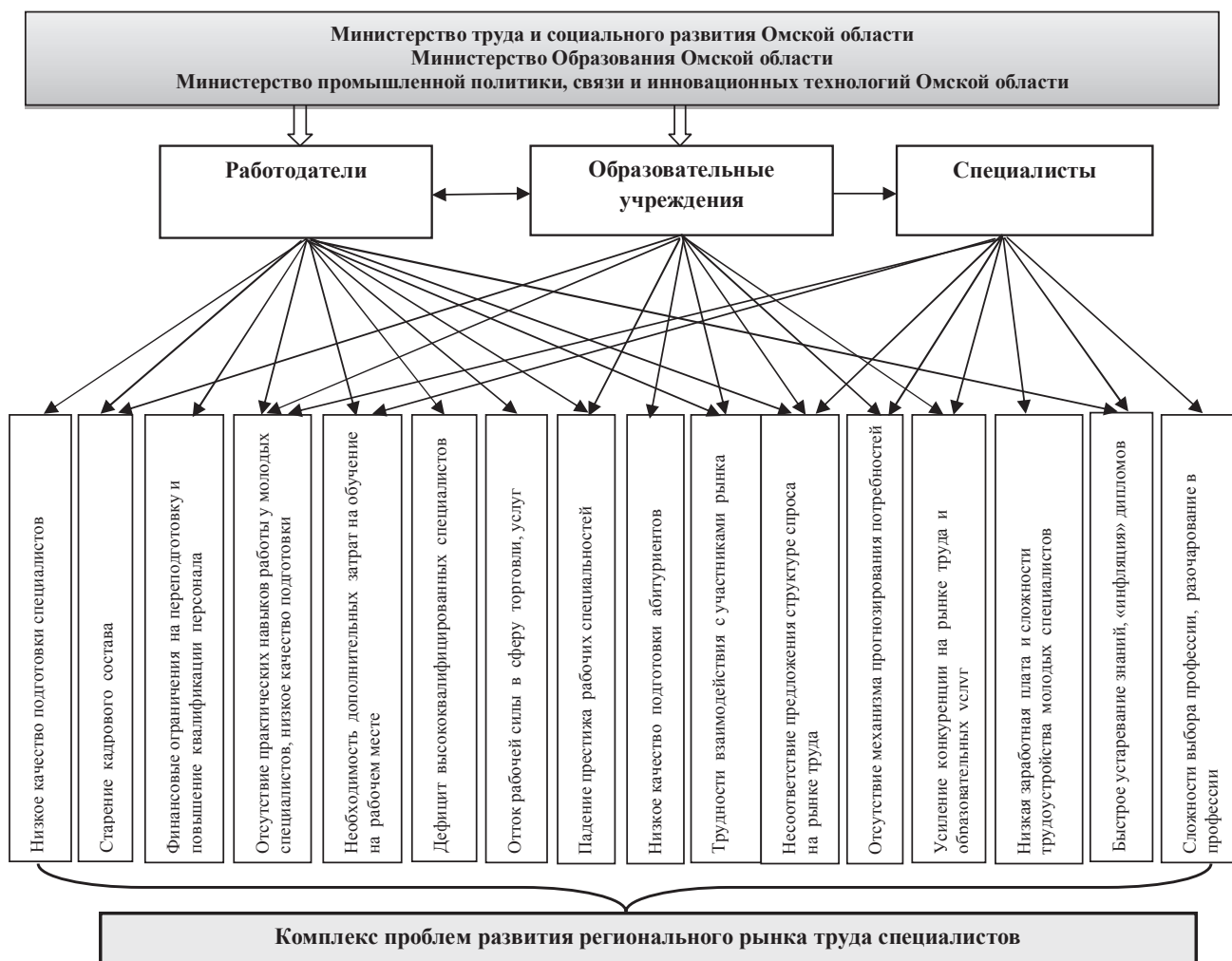


Рис. Комплекс проблем развития регионального рынка труда специалистов

Сегодня очевидна взаимосвязь между перспективами экономики региона и эффективностью сложившейся системы профессионального образования. Региональная система высшего профессионального образования непосредственно влияет на состояние и перспективы развития регионального рынка труда, в ее задачи входит своевременное реагирование на изменяющиеся требования работодателей и обеспечение потребностей региона в высококвалифицированных кадрах.

Реализуя вышеназванные цели и задачи, учебные заведения сталкиваются с серьезными проблемами, среди которых недостаточно высокое качество подготовки специалистов. Эта негативная тенденция находит свое отражение на всех уровнях образования, в том числе высшем. Во многом это объясняется процессами реформирования системы образования, активным распространением коммерческой формы обучения, низким уровнем первоначальных знаний абитуриентов и др.

Также отмечается проблема взаимодействия с работодателями. По-прежнему существует комплекс неразрешенных противоречий между региональным рынком труда и системой образования по поводу требований, предъявляемых к профессиональной компетенции выпускников вузов и результатов образования. В настоящий момент потребности регионального рынка труда требуют формирования такой профессионально компетентной личности специалиста, чтобы обеспечить его возможность быть конкурентоспособным на рынке труда региона. Для реализации интересов всех участников регионального рынка труда требуется эффективная система взаимодействия образовательных учреждений с работодателями [4, с. 41].

Номенклатура профессий и специальностей современной региональной системы профессионального образования и соотношение числа ее выпускников не соответствуют структуре спроса на рынке труда. Проблема в данном случае возникает не столько на уровне самого образовательного учреждения, сколько на уровне взаимодействия системы «образование – рынок труда». Спрос на образовательные услуги во многом формируется под влиянием моды, престижности и выгоды профессий. На региональном рынке труда возникают стихийные изменения спроса на услуги образовательных учреждений, приводящие к резким периодическим колебаниям в сторону увеличения спроса на одни группы профессий и уменьшения – на другие.

Таким образом, с одной стороны, образовательное учреждение заинтересовано в реализации предпринимательской функции, а с другой, наблюдается удовлетворение потребностей потребителей «по инерции» в том случае, когда требования и потребности рынка труда изменились, а учебное заведение не осуществляет должного мониторинга. В осуществлении своей коммерческой деятельности образовательное учреждение должно быть более гибким и динамичным, чтобы не отставать от рынка труда и его постоянно изменяющихся потребностей, вовремя реагировать на запросы потребителей и меняющиеся требования рынка.

Учебные заведения, в частности вузы, сталкиваются с проблемами переподготовки специалистов под требования работодателей, которые меняются слишком быстро, вузы стремятся осваивать новые направления подготовки, переподготовки и повышения квалификации, чтобы соответствовать требованиям времени. Для открытия новых специальностей и направлений подготовки необходимо определенное время, в то время как учебные учреждения, реагируя на конъюнктурные образовательные потребности абитуриентов, пытаются как можно скорее удовлетворить спрос потребителей. В итоге получается, что образовательные учреждения слабо реагируют на изменяющиеся потребности регионального рынка труда специалистов, усиливается несоответствие между новыми кадрами, подготовленными учебными заведениями, и требованиями работодателей.

Следует отметить и отсутствие адекватного механизма прогнозирования потребностей в специалистах. Эту функцию вынуждены собственными силами осуществлять учебные заведения, прогнозируя потребность в тех или иных специалистах в ближайшем будущем на региональном рынке труда.

Среди важных проблем сферы образования можно назвать и кадровый потенциал учебных заведений Омской области, отмечается тенденция к «старению» персонала высших учебных заведений, снижению остроты. В вузовской общественности появились идеи по реализации проектов в области образования, которые должны будут

способствовать переходу высшего образования в Омской области на новый качественный уровень. Наиболее актуальными проектами являются создание большого объединенного университета, использование новых возможностей для развития электронного университета, предложения по подготовке кадров с учетом кластерного подхода.

Не менее важными проблемами для образовательных учреждений являются усиление конкуренции в образовательной среде и обеспечение конкурентоспособности своих выпускников. На рынке образовательных услуг продолжает усиливаться конкуренция между учебными заведениями, предоставляющими образовательные услуги по схожим направлениям и специальностям, эта ситуация усугубляется негативными демографическими тенденциями в регионе. Возможность быть конкурентоспособным на рынке образовательных услуг достигается наличием сведений о слабых и сильных аспектах деятельности конкурентов, а также информации о собственных конкурентных преимуществах, недостатках, угрозах и возможностях на рынке. Управление конкурентоспособностью вуза затрудняется без регулярного мониторинга занятости выпускников, уровня их заработной платы, а также имиджа вуза в глазах потребителей его услуг.

В настоящее время структура спроса со стороны абитуриентов не соответствует структуре спроса на рынке труда выпускников. Абитуриент, выбирая ту или иную профессию, ориентируется на возможность своего трудоустройства после окончания вуза. На его выбор влияет еще множество других факторов: представления об «интересности» специальности; советы друзей и родственников; условия обучения; местонахождение учебного заведения и т. д.

Развитие рыночных отношений в сфере высшего образования привело к тому, что учебные заведения осуществляют подготовку по всем направлениям и специальностям, которые пользуются спросом у абитуриентов, независимо от последующей их необходимости на рынке труда. В этих условиях профессионально-образовательный выбор молодежи зачастую определяется стихийными и ложными представлениями о престижности и востребованности определенных профессий. Такой выбор не всегда соответствует интересам самого специалиста, общества и работодателей, однако он существенно определяет структуру образовательных услуг и в дальнейшем создает большие проблемы с трудоустройством и эффективной занятостью молодежи. Впоследствии специалист не всегда находит работу на рынке труда и повторно возвращается на рынок образовательных услуг для подкрепления или изменения социально-профессионального статуса.

Одной из проблем является разочарование студентов в выбранной профессии. Это вызвано неустойчивыми социально-профессиональными ориентациями абитуриентов, для многих студентов важен лишь факт получения диплома о высшем образовании. Следует отметить и проблему «инфляции» диплома, связанную с обесцениванием полученных знаний, их быстрым устареванием.

Отдельной группой проблем можно назвать сложности трудоустройства, особенно молодежи. Молодежь – довольно специфическая группа трудовых ресурсов, именно специфичность является источником большинства проблем молодежи на региональном рынке труда. Выпускники учебных заведений системы профессионального образования представляют отдельную специфическую группу в составе трудовых ресурсов молодежи. Специфика обусловлена наличием профессии (специальности), которая должна по-

вышать шансы молодого специалиста на трудоустройство, при этом данное преимущество не достигается автоматически, а иногда приверженность молодого специалиста полученной профессии снижает вероятность трудоустройства или заставляет его трудоустроиваться на неподходящих, по его мнению, условиях найма. Существующая свобода выбора индивидом специальности на рынке образовательных услуг не обеспечивает его востребованности на рынке труда и занятости по полученной специальности.

Если говорить о контингентах молодых людей, получивших профессиональное образование и вышедших на рынок труда в поисках первой своей работы, то для них свойственно наличие хорошей теоретической подготовки и одновременно отсутствие производственного опыта и практических навыков. Отсутствие опыта делает молодежь нежеланными работниками для большинства работодателей. В то же время многие молодые люди осознают свою хорошую теоретическую подготовленность, имеют серьезные профессиональные амбиции, стремятся к успеху в карьере, все это формирует у молодежи повышенные ожидания к будущему рабочему месту по уровню оплаты, характеру, условиям и содержанию труда. Возникает противоречие между оценкой работодателем молодого начинающего работника и самооценкой последнего, что порождает невозможность трудоустройства.

Так, агентство «БК-рейтинг» в 2013 году провело исследование на рынке труда Омской области, в результате которого были опрошены руководители ста крупнейших компаний города Омска, большинство из них заявили, что молодые кадры им не требуются, это во многом объясняется причинами, представленными в таблице.

Таблица

Негативные качества молодых специалистов, по мнению работодателей

| Проблема | % от числа опрошенных |
|--|-----------------------|
| Завышенные амбиции | 68,6 |
| Завышенные требования по заработной плате | 57,1 |
| Переоценка своих возможностей (хотят все и сразу) | 42,9 |
| Нежелание работать/недостаточно трудолюбия | 31,4 |
| Профессиональная незрелость | 22,9 |
| Низкий уровень практических умений и навыков | 20,0 |
| Незнание рынка труда | 8,6 |
| Отсутствие точного представления, что им нужно в жизни, чем они хотят заниматься | 8,6 |

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Немерюк Е. Е., Аникин Л. С. Формирование регионального рынка труда и факторы, влияющие на его развитие // Известия Саратовского университета. 2007. № 1. С. 21–28.
2. Райзберг Б. А. Современный социоэкономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2010. 629 с.
3. Золотогоров В. Г. Экономика: энциклопедический словарь. Мн.: Интерпрессервис: Книжный Дом, 2003. 720 с.
4. Пропп О. В. Компетентные специалисты: позиция вузов и рынка труда // Российское предпринимательство. 2011. № 2 (10). С. 38–42.

REFERENCES

1. Nemeryuk E. E., Anikin L. S. Formation of a regional labor market and the factors influencing its development // News of the Saratov university. 2007. # 1. P. 21–28.
2. Rayzberg B. A. Modern socioeconomic dictionary. M.: INFRA-M, 2010. 629 p.
3. Zolotogorov V. G. Economy: encyclopedic dictionary. Mn.: Interpresservice: Book House, 2003. 720 p.
4. Propp O. V. Competent experts: position of higher education institutions and labor market // Russian business. 2011. # 2 (10). P. 38–42.

Получается, что, с одной стороны, повсеместно происходит старение персонала, а с другой, молодые специалисты не устраивают работодателя.

Региональный рынок труда специалистов в лице работодателей, как и учебные заведения, сталкивается с трудностями по налаживанию взаимодействия с системой образования. Сам механизм взаимодействия региональных рынков труда и образования является одной из причин возникновения дисбаланса спроса и предложения на рынке труда. В период «перепроизводства» специалистов это проявляется в увеличении напряженности (количественное соотношение спроса и предложения на рынке труда в разрезе специальностей); снижении заработной платы, предлагаемой работодателями; безработице выпускников вузов; их трудоустройстве не по специальности и др.

Нельзя не отметить и проблему финансовых трудностей. Далеко не все предприятия могут себе позволить повышение квалификации кадров, объективная потребность в повышении квалификации кадров в бизнесе наталкивается на финансовые ограничения, этот фактор является существенным для большинства фирм. При избытке специалистов (особенно экономистов, юристов, управленцев) работодателям с трудом удается отобрать подлинных профессионалов. Многие выпускники вузов нередко либо не обладают требуемыми знаниями, либо не умеют применять полученные знания на практике.

Изменились и требования работодателей к выпускникам вузов. Работодатели не удовлетворены качеством подготовки современных специалистов. В первую очередь современное производство и бизнес требуют, чтобы учебные заведения были ориентированы в большей степени на практическую подготовку будущих специалистов. При этом работодатели считают, что без практического опыта и стажировки эффективным профессиональное образование трудно назвать.

Таким образом, вышеназванные проблемы, с которыми сталкиваются участники регионального рынка труда специалистов, существенно затрудняют его развитие, их устранение позволит повысить эффективность взаимодействия работодателей, образовательных учреждений и специалистов и максимально учесть интересы каждой стороны.

УДК 331.108
ББК 65.291.6

Korolenko Rita Viktorovna,
assistant of the department of economic analysis
and finance of Krivoy Rog national university,
Krivoy Rog, Ukraine,
e-mail: fla-mingo@mail.ru

Короленко Рита Викторовна,
ассистент кафедры экономического анализа и финансов
Криворожского национального университета,
г. Кривой Рог, Украина,
e-mail: margo_vik@meta.ua

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ КОМБИНАТОВ

ASSESSMENT OF THE PERSONNEL DEVELOPMENT EFFICIENCY OF THE MINING AND PROCESSING WORKS

В статье дана разработка теоретических положений и методических подходов к системе развития персонала, проведено научное обоснование основных направлений усовершенствования такой системы в контексте обеспечения эффективности управления персоналом на предприятии. На базе проведенных научных исследований решена актуальная научная задача, которая заключается в разработке методических подходов к определению эффективности развития персонала путем обучения и повышения квалификации работников на горно-обогатительных комбинатах (ГОК) Кривбасса. Обоснованы методические подходы к выявлению экономической эффективности обучения как со стороны предприятия, так и со стороны работника. Актуализированы аспекты использования системы мотивации как средства увеличения человеческого капитала предприятия, позволяющего повысить экономическую результативность труда.

Development of theoretical provisions and methodical approaches to the system of the personnel development is presented in the article; the scientific justification of the main directions of improvement of such system is provided in the context of ensuring of the company personnel management efficiency. The actual scientific task consisting in development of methodical approaches to determination of the personnel development efficiency by training and qualification increase of the workers of mining and processing works (MPW) of Krivbass is solved on the basis of conducted scientific researches. Methodical approaches to detection of the training economic efficiency are proved both in terms of the enterprise and worker. The aspects of use of the system of motivation as the means of increasing the human capital of the enterprise that allow increasing economic productivity of work are actualized.

Ключевые слова: развитие персонала, система управления персоналом, человеческий капитал, профессиональное развитие, обучение, повышение квалификации, экономическая результативность труда, численность персонала, горно-обогатительный комбинат.

Keywords: personnel development, personnel management system, human capital, professional development, training, increase of qualification, economic productivity of work, personnel number, mining and processing works.

Сучасний етап розвитку економіки України призвів до якісної зміни ролі людини у виробництві, перетворення її у вирішальний фактор. Кваліфікований працівник повинен мати стратегічне мислення, широку ерудицію, високу культуру, що є основними вимогами безперервного розвитку

персоналу. Сучасний менеджмент передбачає планування і проведення заходів, які сприяють повному розкриттю особистого потенціалу працівника і підвищенню результативності його праці.

На сьогоднішній день науковці розглядають лише окремі аспекти управління розвитком персоналу, і не приділяють достатньої уваги створенню та обґрунтуванню цілісної системи щодо розвитку та ефективного використання персоналу. Останнім часом з'явилося багато публікацій присвячених інноваційному та стратегічному розвитку управління персоналом, де представлено різні варіанти вирішення окремих задач управління. Наявні розробки мають узагальнений рекомендаційний характер, не створюють системного уявлення про управління розвитком персоналу, не враховують галузеву специфіку діяльності підприємств та не в повній мірі відповідають потребам практики. Пошук ефективних форм і методів розвитку персоналу і обумовило актуальність досліджуваного питання.

Дослідження, присвячені розвитку персоналу, знайшли своє відображення у працях відомих зарубіжних вчених-економістів, таких як: Е. Денісона, Дж. Кендрика, А. Сміта, Л. Туроу, Я. Фитц-енца та ін. У світовій економічній науці ХХ ст. підхід до людського капіталу як до результату інвестицій та провідного чинника економічного зростання викладено у працях Т. Шульца та Г. Беккера.

Серед наукових розробок вітчизняних та російських вчених, які стали підґрунтям формування ідеології розвитку персоналу та необхідності значних інвестицій в економіку людини, слід відзначити праці В. П. Антонюк, Д. П. Богині, О. А. Грішнєвої, І. В. Журавльової, О. С. Заклекти, О. В. Кендюхова, А. М. Колота, М. М. Критського, Ю. Г. Одегова та ін.

Філософія розглядає процес розвитку як особливу форму руху, що характеризується зміною кількості, структури та якості. Багато авторів акцентують увагу лише на кількісних та якісних змінах, не враховуючи необхідність структурних змін. Так, наприклад, на думку В. С. Рапопорта [1], розвиток – це якісні та кількісні зміни об'єкта розвитку у напрямку, що забезпечує найбільш повне задоволення власних інтересів та зовнішніх вимог.

Л. Г. Мельник [2] визначає розвиток як результат синергетичного ефекту прояву трьох основних властивостей системи: необоротності, спрямованості і закономірності. Такий підхід розкриває поняття «розвитку» як явище, але не дозволяє розглядати розвиток як об'єкт управління.

Деякі науковці характеризують розвиток шляхом порівняння з іншими близькими категоріями, такими як зростан-

ня, вдосконалення та інші види змін [3]. Саме тому розвиток слід розглядати шляхом застосування системного підходу.

В основі сучасних концепцій розвитку людина виступає як найважливіший ресурс процесу виробництва. У зв'язку з цим запропоновано розуміти систему управління персоналом як комплексну систему, яка ґрунтується на принципах системного підходу, що забезпечує формування конкурентоспроможного кадрового потенціалу, його розвиток і раціональне використання (рис.).



Рис. Система управління персоналом

На сьогодні не існує чіткого визначення поняття «розвиток персоналу». На думку М. Армстронга, розвиток людських ресурсів в організації передбачає надання можливостей отримання освіти, розвитку та професійного навчання для того, щоб підвищити показники окремих працівників, команди та роботи організації в цілому [4].

За визначенням О. А. Грішнєвої, розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом у сфері навчання персоналу організації, його перепідготовки і підвищення кваліфікації. В широкому розумінні розвиток персоналу також охоплює питання професійної адаптації, оцінки кандидатів на вакантні посади, поточного періодичного оцінювання персоналу, планування ділової кар'єри, службово-професійного просування та багато інших [5].

О. С. Заклекта під розвитком персоналу розуміє цілісний активний процес удосконалення знань, умінь та навичок, а також реалізації потенційних можливостей працівників підприємства, що здійснюється через систему організаційно-економічних заходів, які передбачають навчання персоналу, його адаптацію, атестацію та планування трудової кар'єри [6].

Розвиток персоналу для кожного підприємства є істотним елементом виробничих інвестицій. За допомогою системи мотивації до навчання, підвищення кваліфікації, менеджмент підприємства відкриває своїм співробітникам можливість підвищення професійних навичок, створюючи тим самим кваліфікований персонал і кадровий резерв.

Розвиток персоналу може бути професійним і загальним. Професійний розвиток – це процес підготовки працівника до: виконання нових виробничих функцій; зайняття нової посади; розв'язання нових завдань, спрямованих на подолання розбіжності між вимогами до працівника і його особистими якостями. Керівництво підприємства визначається в потребі професійного розвитку персоналу відповідно до факторів впливу зовнішнього середовища і, на основі спостереження за розвитком працівника й індивідуального плану його кар'єри, формують конкретні цілі розвитку персоналу, такі як набуття професійних навичок, формування певного типу мислення, одержання додаткових знань тощо.

Потреба в навчанні може бути з'ясована в процесі добору кандидатів при введенні на посаду, під час атестації, з поточних бесід. Основними напрямками професійного навчання і підвищення кваліфікації персоналу вважаються:

- первинне навчання відповідно до завдань підприємства і специфіки роботи;
- навчання для ліквідації розриву між вимогами посади та особистих якостей;
- навчання для підвищення загальної кваліфікації;
- навчання для роботи у нових напрямках розвитку підприємства;
- навчання для засвоєння нових прийомів і методів виконання трудових операцій.

Перепідготовка (перенавчання) організовується з метою освоєння нових професій робітниками що вивільнюються, але не можуть бути використані за наявними у них навичками, а також особами, що виявляють бажання змінити професію з урахуванням потреби виробництва.

Підвищення кваліфікації – це навчання після одержання працівниками основної освіти, спрямоване на послідовну підтримку й удосконалювання їх професійних та економічних знань (поглиблення, підвищення, приведення у відповідність з вимогами вищої посади), навичок. Для цього організовуються виробничо-економічні курси, школи господарювання, курси цільового призначення, школи передових прийомів і методів праці тощо.

Загальновідомо, що проведення навчання працівників та підвищення їх кваліфікації збільшує людський капітал підприємства та дозволяє підвищити економічну результативність праці. На більшості вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК) створено власні учбові центри, витрачаються значні кошти на навчання працівників, які щороку збільшуються. Так, інвестиції у навчання працівників на підприємствах Метінвест холдингу, серед яких ГЗК Кривбасу займають одне з провідних місць, склали у 2008 р. – 9,5 млн грн, у 2009 р. – 14 млн грн, у 2010 р. – 21,8 млн грн.

За результатами дослідження у 2011 р. на ПАТ «ІнГЗК» вищу освіту мають, головним чином, керівники та спеціалісти (табл. 1). Але на ПАТ «ІнГЗК», як і на більшості виробничих підприємств, найбільшу питому вагу складають робітники (більше 60%). За даними табл. 1, серед робітників вищу освіту мають лише 16%.

Таблиця 1

Частка персоналу що має вищу освіту на ПАТ «ІнГЗК», 2011 р.

| Категорія персоналу | Середній вік персоналу | Частка персоналу що має вищу освіту, % |
|---------------------|------------------------|--|
| Робітники | 37,9 | 16,0 |
| Керівники | 40,8 | 88,6 |
| Спеціалісти | 37,9 | 83,5 |
| Службовці | 39,9 | 47,5 |
| Всього | 38,2 | 34,7 |

На ПАТ «ІнГЗК» щороку практично всі працівники проходять підвищення кваліфікації як безпосередньо на виробництві, так і у навчальних закладах різних типів (табл. 2).

Таблиця 2

Дані про навчання працівників ПАТ «ІнГЗК», 2010–2011 рр., осіб

| Показник | Рік | |
|---|------|------|
| | 2010 | 2011 |
| Чисельність працівників на початок року | 6792 | 6429 |
| Проведено навчання новим професіям | 88 | 28 |
| Підвищення кваліфікації, в т. ч.: | 6612 | 6158 |
| – безпосередньо на виробництві: | | |
| робітники | 2301 | 2548 |
| керівники, спеціалісти, службовці | 1798 | 1834 |
| – у навчальних закладах різних типів: | | |
| робітники | 228 | 179 |
| керівники, спеціалісти, службовці | 2285 | 1597 |
| Навчання за кордоном | 2 | 3 |

Але слід зазначити, що в загальному випадку за певною спеціальністю може бути значний дефіцит фахівців, при якому проведення навчання або перекваліфікація існуючих працівників економічно недоцільно, тому що потребує значних коштів та відволікає працівників у робочий час, що знижує продуктивність праці. В таких умовах більш доцільним є залучення молодих фахівців-випускників вузів та технікумів.

На ПАТ «ІнГЗК» регулярно проводиться прийом на роботу молодих спеціалістів, при цьому їх частка у загальній чисельності працівників підприємства постійно збільшується (табл. 3).

Таблиця 3

Дані про прийом на роботу молодих спеціалістів по ПАТ «ІнГЗК», 2010–2012 р.

| Показник | Рік | | |
|---|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 |
| Прийнято на роботу молодих спеціалістів, осіб | 102 | 123 | 101 |
| Частка молодих спеціалістів у загальній чисельності працівників підприємства, % | 39,6 | 39,7 | 39,8 |

У сучасних ринкових умовах тенденція вкладення коштів у розвиток професійного навчання працівників дуже позитивна, оскільки тільки висококваліфікований і вмотивований персонал буде вирішальним новітнім фактором розвитку підприємства. Для того щоб переконатись у результативності проведення навчання, потрібно оцінити його ефективність.

Економічний ефект навчання з позиції підприємства традиційно визначається як різниця економічних результатів праці після та до навчання і вартості цього навчання. Пропонуємо враховувати виключно якісну складову приросту економічних результатів праці, тому що навчання впливає виключно на неї. При цьому необхідно розподілити витрати на навчання на весь період до виходу працівника на пенсію, тому що підприємство буде отримувати економічний ефект протягом усього цього періоду, а витрати на навчання є одноразовими:

$$E_{\text{навч}} = \Delta R_{\text{як}_1} - \Delta R_{\text{як}_0} - V_{\text{навч}} / T_{\text{роб}}, \quad (1)$$

де $E_{\text{навч}}$ – економічний ефект навчання, грн;

$\Delta R_{\text{як}_0}$, $\Delta R_{\text{як}_1}$ – якісна складова річного приросту економічних результатів праці до та після навчання відповідно, грн;

$V_{\text{навч}}$ – вартість навчання, грн;

$T_{\text{роб}}$ – кількість років роботи працівника з моменту закінчення ним навчання до виходу на пенсію, вік.

У процесі прийняття рішення про джерела фінансування навчання потрібно забезпечити економічну ефективність не тільки з позиції підприємства, але й з позиції працівника.

За дослідженнями Г. Беккера [7], доплата за кваліфікацію складає в середньому на рік 14% від усіх витрат на навчання працівника. Якщо працівник сплачує за навчання повністю або частково з власних коштів, то при оцінці економічної ефективності навчання з позиції працівника відповідні витрати потрібно вирахувати з величини доплати за кваліфікацію:

$$E_{\text{прац}} = \frac{ЗП \times \text{дквал} - V_{\text{навч}} \times \text{дпрац} / T_{\text{роб}}}{V_{\text{навч}}} \quad (2)$$

де $E_{\text{прац}}$ – показник економічної ефективності навчання з позиції працівника, грн;

$ЗП$ – річна зарплата працівника до початку навчання, грн;

дквал – ставка доплати за кваліфікацію по відношенню до зарплати працівника, частка од.;

дпрац – частка вартості навчання, яку сплачує працівник з власних коштів, частка од.

Економічну ефективність навчання з позиції працівника забезпечує мінімальна ставка доплати за кваліфікацію. При цьому необхідно враховувати, що для підприємства витрати на навчання частково компенсуються державою у вигляді зниження податку на прибуток, а у разі сплати працівником – у вигляді зниження його податку на доходи фізичних осіб. Але слід зазначити, що для працівника податок на доходи фізичних осіб повертається лише у разі отримання повної вищої або середньо-технічної освіти та при умові, якщо вартість навчання в середньому за місяць не перевищує порогу податкової соціальної пільги (на 01.01.2013 – 1608 грн). У такому разі мінімальна ставка доплати за кваліфікацію працівника може бути зменшена з урахуванням податку на доходи фізичних осіб.

Навчання та перекваліфікація на різноманітних курсах не дозволяє зменшувати податок на доходи фізичних осіб.

У даний час ставка податку на прибуток (19%) дещо вища за ставку податку на доходи фізичних осіб (15%), тому більш доцільно фінансування за рахунок підприємства. Крім того, у разі фінансування за рахунок підприємства немає обмежень ані по вартості навчання, ані по формі навчання, тобто підвищення кваліфікації на будь-яких курсах за рахунок коштів підприємства може зменшити його податок на прибуток.

Також існують інші обмеження, непов'язані з оподаткуванням. Так, навчання за короткостроковими курсами можливо лише за умови наявності у працівників профільної освіти. В протилежному випадку, віддача від такого навчання практично нульова, адже у працівників відсутні базові поняття, без яких розуміння навчальних матеріалів у стислі строки майже неможливо.

Крім того, внаслідок обмеженого терміну вартість такого навчання значно менша, ніж вартість повної вищої освіти, практично відсутні втрати робочого часу та відтермінування отримання економічних результатів. При наявності чисельності працівників з профільною освітою для повного покриття дефіциту людського капіталу, ця форма навчання є найбільш економічно ефективною.

Для забезпечення зростання людського капіталу потрібно проведення навчання більшої кількості працівників, ніж у разі отримання повної вищої освіти.

Якщо ж на підприємстві недостатня чисельність працівників з профільною освітою, то оцінюється економічна ефективність отримання повної вищої освіти.

У даному разі проводиться оцінка порівняльної економічної ефективності варіанту навчання існуючих працівників відносно з варіантом залучення нового працівника з відповідним людським капіталом.

У варіанті навчання існуючих працівників підприємство отримує економію фонду оплати праці, тому що доплата за кваліфікацію, як правило, менша, ніж повна заробітна плата нового працівника. Але якщо підприємство повністю або частково сплачує за навчання, то витрати підприємства

відповідно збільшуються, хоча з урахуванням повернення податку на прибуток.

При оцінці порівняльної економічної ефективності варіанту навчання існуючих працівників відносно з варіантом залучення нового працівника потрібно розглянути різницю додаткових втрат та витрат підприємства за відповідними варіантами.

За довгостроковим терміном навчання неминучі втрати робочого часу та зниження віддачі від працівника на період навчання. При цьому частіше навчання існуючих працівників проводиться без відриву від виробництва (заочна форма навчання). В середньому на рік у вищих навчальних закладах України планується приблизно 2160 навчальних годин на одного студента. При заочній формі навчання біля 90% навчального часу (1900 год.) виділяється на самостійну роботу поза аудиторії. Даний час практично повністю покривається річним фондом вільного часу (8 год. у вихідні, святкові дні та 4 год. у робочі дні). Але аудиторні заняття (близько 10% часу при заочній формі) проводяться в робочій час, тому даний час неминуче буде втрачено.

При цьому слід зазначити, що в аудиторний час втрачається як якісна, так і кількісна складова економічних результатів. Якщо оцінка економічної ефективності навчання проводиться за фактичними даними, то зазначені втрати вже враховані у фактичній величині якісної складової приросту економічних результатів праці після навчання, але тільки у частині цієї складової. Тому потрібно окремо виключити з показника економічних результатів кількісну складову. Але частіше оцінка проводиться до навчання, з метою прийняття рішення про доцільність цього навчання. В такому разі може бути проведено прогнозування майбутніх втрат за формулою:

За денною формою навчання на самостійну роботу виділяється лише 50–60% навчальних годин. Отже, практично половина економічних результатів праці буде втрачена. Денна форма навчання існуючого працівника доцільна лише у випадку його неповної зайнятості на підприємстві або його повної перекваліфікації у зв'язку зі скороченням його старої посади.

Ще однією проблемою довгострокового навчання є відтермінування отримання якісної складової результатів праці на період після закінчення навчання. При цьому підприємство втрачає дисконт за зазначеними результатами внаслідок впливу фактору часу.

Як зазначалося вище, час навчання і відповідні втрати можна скоротити за рахунок одночасного навчання кількох працівників або проведення навчання на короткострокових курсах.

Зазначених вище втрат у аудиторний час та втрат внаслідок відтермінування отримання якісної складової результатів праці можна уникнути у разі залучення нового працівника з відповідним людським капіталом. Але при цьому як правило, відбувається збільшення фонду оплати праці. Таким чином, порівняльний економічний ефект навчання існуючих працівників відносно з варіантом залучення нового працівника може бути визначено за формулою:

$$\begin{aligned} \text{Енавч.пор} = & \Delta \text{Ряк}_1 - \Delta \text{Ряк}_0 - \frac{\text{Внавч}}{\text{Троб}} \times (1 - \text{дпрац}) \times (1 - \text{Сприб}) + \\ & + \text{Ефот} - \text{Вауд} - \text{Ввідт} \end{aligned} \quad (3)$$

де Енавч. пор – порівняльний економічний ефект навчання, грн;

$\Delta \text{Ряк}_0$, $\Delta \text{Ряк}_1$ – якісна складова річного приросту економічних результатів праці до та після навчання, відповідно, грн;

Внавч – вартість навчання, грн;

Троб – кількість років роботи працівника з моменту закінчення ним навчання до виходу на пенсію, рік.

дпрац – частка вартості навчання, яку сплачує працівник з власних коштів, частка од.

Сприб – ставка податку на прибуток підприємства, частка од.

Ефот – величина економії фонду оплати праці, грн;

Вауд – втрати економічних результатів праці в аудиторний час, грн;

Ввідт – втрати внаслідок відтермінування отримання якісної складової результатів праці на період після закінчення навчання, грн.

Показник економічної ефективності навчання представляє собою співвідношення порівняльного економічного ефекту навчання та вартості навчання

$$\text{Рнавч} = \frac{\text{Енавч.пор}}{\text{Внавч}} \quad (4)$$

де Рнавч – показник економічної ефективності навчання, частка од.

Отриманий показник порівнюється з середнім його значенням за минулі роки діяльності підприємства за аналогічними посадами. На підставі запропонованого показника економічної ефективності навчання стає можливим також проводити планування витрат на навчання працівників, порівнювати економічну ефективність різних форм навчання.

Таким чином, у даній роботі систематизовано наукові погляди на розвиток системи управління персоналом, виявлено визначальний фактор становлення та розвитку такої системи, з'ясовано сутнісну характеристику категорій «розвиток» і «розвиток персоналу», актуалізовано методологічні основи управління розвитком персоналу підприємства, удосконалено методичні засади управління кар'єрним розвитком персоналу підприємства.

Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки:

1. Розвиток персоналу належить до основної функції системи управління персоналом. Тому пріоритетним завданням підприємства є визначення кількісних і якісних потреб у розвитку персоналу та забезпечення відповідних можливостей навчання.

2. Сучасна наука управління орієнтується на зміну поглядів щодо місця людини у суспільному виробництві. Персонал підприємства розглядають не тільки як витрати, що потрібно скорочувати, а впроваджується підхід до людини як до капіталу, що потребує розвитку та інвестицій. Це вимагає зміни всієї парадигми управління персоналом підприємства та його розвитком.

3. Подальшого розвитку потребує категоріальний апарат теорії управління розвитком персоналу, враховуючи спрямованість стратегії підприємства на креативних і талановитих працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Рапопорт В. С. Развитие организационных форм управления научно-техническим прогрессом в промышленности. М.: Экономика, 1979. 232 с.
2. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.
3. Афанасьев М. В. Основы менеджменту. Х.: ВД «ИНЖЕК», 2003. 484 с.
4. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. СПб.: Питер, 2007. 832 с.
5. Гришнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. 254 с.
6. Заклекта О. С. Чинники та показники ефективності інвестицій у заходи з розвитку персоналу підприємств // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. 2007. Т. 1, ч. 1. С. 280–286.
7. Беккер Г. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ главным образом в области образования. 2 изд. Н. Й., 1975.

REFERENCES

1. Rapoport V. S. The development of organizational forms of scientific and technical progress in the industry. M.: Economics, 1979. 232 p.
2. Miller L. G. The fundamentals of development. Sumy: ITD «University Book», 2003. 288 p.
3. Afanasyev M. V. Principles of Management. H.: VD «INZHEK», 2003. 484 p.
4. Armstrong M. The practice of human resource management. 8th edition. SPb.: Peter, 2007. 832 p.
5. Grishnova O. A. Human capital: establishment of the system of education and professional training. K.: Publishing house «Knowledge» LLC, 2001. 254 p.
6. Zaklekta O. S. Factors and indices of investments efficiency for the company personnel development // Establishing market economy: collection of scientific works. Special issue. Management human capitals: problems of theory and practice. 2007. V. 1, p. 1. P. 280–286.
7. Becker G. Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education. 2 edition. N. Y., 1975.

**Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>**



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ

SECTION 3. THE ROUND TABLE



КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ»

ROUND TABLE

«TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMICS»

УДК 334.7
ББК 65.321

Volkova Inna Anatolyevna,
Candidate of agricultural sciences, assistant professor
of the department of management and psychology
of Omsk economic institute,
Omsk,
e-mail: bolkoba_ihha@mail.ru

Волкова Инна Анатольевна,
канд. с.-х. наук, доцент кафедры
управления и психологии
Омского экономического института,
г. Омск,
e-mail: bolkoba_ihha@mail.ru

Stukach Viktor Fedorovich,
Doctor of economics,
head of the department of economics and management
of agricultural production of Omsk state agrarian
university named after P. A. Stolypin,
Omsk,
e-mail: vic.econ@mail.ru

Стукач Виктор Федорович,
д-р экон. наук, зав. кафедрой экономики
и управления с.-х. производством
Омского государственного аграрного
университета им. П. А. Столыпина,
г. Омск,
e-mail: vic.econ@mail.ru

КЛАСТЕРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

CLUSTER ORGANIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS AN INSTRUMENT OF TECHNOLOGICAL MODERNIZATION

Предложено создание в агропромышленном комплексе агротехнологического кластера, деятельность которого будет нацелена не столько на экспортноориентированную продукцию, как в большей степени на местные рынки. Развитие агротехнологического кластера Омской области планируется осуществлять на основе принципа технологической цепочки, обеспечивая при этом тесную взаимосвязь производства и реализации конечной продукции. С целью устранения рисков в структуре данного кластера целесообразно создание микрокластеров. Исследования показали, что целесообразно формирование в первую очередь зернового, молочного и мясного микрокластеров. Рост

и развитие агротехнологического кластера предложено осуществлять через управленческие и административные воздействия.

The agro-technological cluster, which activity will be mostly aimed at local markets rather than export products, has been proposed to be developed in the agro-industrial complex. Development of the agro-technological cluster of Omsk region is planned to accomplish on the basis of the process chain principle providing for the close interaction of production and marketing of the finished goods. In order to eliminate risks in the structure of the said cluster, it is expedient to establish micro-clusters. The researches have demonstrated that in the first

place it is reasonable to establish grain, milk and meat micro-clusters. Growth and development of agro-technological cluster is proposed to implement by means of the management and administrative effects.

Ключевые слова: кластерный подход, агротехнологический кластер, микрокластеры, агрохолдинги, технологическая цепочка, центр трансфера технологий, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, риск, кластер.

Keywords: cluster approach, agro-technological cluster, micro-clusters, agricultural holdings, processing chain, technology transfer center, agriculture, agricultural and industrial complex, risk, cluster.

Укрепление экономики агропромышленного комплекса Омской области, как правило, связывают с инновационно-технологическим развитием сельскохозяйственного производства. Предлагаем использовать кластерный подход к формированию стратегии развития агропромышленного комплекса региона. На основе выполненной аналитической работы отметим, что кластерная организация сельскохозяйственного производства является насущной необходимостью для подъема и развития аграрной экономики, а осуществлять это возможно путем укрепления экономических отношений между субъектами хозяйствования, при помощи выбора оптимальных моделей организации производства и управления. Кластер же является естественной составляющей рынка, так как включает в себя независимые организации, которые могут быть неформально объединены в первую очередь технологическими взаимосвязями.

Как показывает мировая практика, объединение в кластеры целесообразно тем, кто работает на создание конечного продукта. Кластерный подход позволит равномерно, в зависимости от затраченных усилий, распределить прибыль между всеми участниками образования. Кроме того, реализацию кластерных технологий следует ориентировать на реализацию синергетического эффекта, который достигается за счет сокращения транзакционных издержек, сбалансированности интересов субъектов кластера, организации эффективной системы управления.

10 июля 2013 года Правительством Омской области принято распоряжение о формировании и развитии приоритетных отраслевых кластеров. Распоряжение подготовлено в целях решения задачи кластерного развития региона, поставленной в недавно принятой Стратегии социально-экономического развития Омской области на период до 2025 года.

Согласно Стратегии в число приоритетных вошло 4 кластера: кластер нефтепереработки и нефтехимии; агропищевой кластер; кластер высокотехнологичных компонентов и систем; лесопромышленный кластер.

План мероприятий по развитию приоритетных кластеров рассчитан до 2017 года и включает в себя ряд конкретных мер. Кроме того, запланирована разработка модели развития каждого из кластеров, формирование программ Омской области по формированию кластеров, подготовка правовых актов по поддержке участников кластеров, создание учебно-ресурсных центров и подготовка кадров для организаций-участников кластеров [1].

Однако следует отметить, что проект глобального регионального кластера не учитывает индивидуальный и уникальный характер сельской местности, природно-климатических условий и уровня развития инфраструктуры, поэтому возникает необходимость в кластерном формировании, созданном под конкретные условия определенной сельской местности.

Согласно исследованиям О. В. Завгородневой [2], Омская область является житницей России и могла бы стать основным поставщиком мяса и молока, но пока менее участвует в отраслевых программах, поэтому потенциал используется лишь наполовину. По данным Н. И. Оксанич [3], дореформенный уровень производства мяса в Омской области восстановлен чуть более чем на 50%.

Наши исследования показали, что среднегодовые темпы роста потребления продуктов питания значительно превосходят аналогичные показатели их производства (табл. 1 и 2). В то время как давно известно, что производство, потребление, качество продуктов питания в совокупности составляют одну из фундаментальных основ жизнедеятельности человека, определяющих продовольственную независимость государства.

Таблица 1

Средние физиологические нормы потребления продуктов питания

| Продукты питания | В сутки на одного человека, г | В год, кг |
|------------------------------|-------------------------------|-----------|
| Хлебные продукты | 330–360 | 127,8 |
| Картофель | 265–285 | 102,2 |
| Овощи и бахчевые | 385–450 | 146 |
| Фрукты и ягоды | 200–220 | 76,7 |
| Мясо и мясопродукты | 190–215 | 80 |
| Яйца | 2 шт. в 3 дня | 244 |
| Рыба и рыбопродукты | 50–55 | 20,1 |
| Сахар и кондитерские изделия | 50–100 | 36,5 |
| Масло растительное | 30–40 | 14,6 |
| Молоко и молокопродукты | 450–950 | 340 |
| Масло сливочное | 10 | 3,7 |
| Сыр | 15 | 5,5 |

Несмотря на то что отмечена положительная динамика при употреблении большинства продуктов потребительской корзины, не все показатели соответствуют средним

физиологическим нормам: так, потребление хлебных продуктов, мяса, рыбы, яиц ниже рекомендуемой физиологической нормы.

Таблица 2

Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах, в среднем на члена домашнего хозяйства, кг в год

| Показатель | Год | | | | | |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2000 | 2003 | 2005 | 2007 | 2010 | 2011 |
| Хлебные продукты | 134 | 111 | 117 | 111 | 124 | 119 |
| Картофель | 125 | 110 | 105 | 103 | 109 | 104 |
| Мясо и мясопродукты | 49 | 72 | 69 | 62 | 55 | 69 |
| Молоко и молочные продукты | 215 | 252 | 283 | 262 | 253 | 247 |
| Яйца, шт. | 242 | 201 | 216 | 224 | 231 | 256 |

В целом по России кризисное состояние АПК привело к сокращению среднедушевого потребления мяса, молока и других продуктов питания отечественного производства. Рост поступления импортного продовольствия не решил проблему снабжения населения качественными продуктами питания. Сельское хозяйство Сибири, а именно Омской

области, способно обеспечить местное население основными продуктами питания – молоком, мясом, яйцами, овощами, картофелем, производство которых экономически целесообразно в системе федерального разделения труда и специализации.

Таблица 3

Производство основных продуктов сельского хозяйства Омской области

| Показатель | Год | | | | | | | | |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Валовой сбор зерна, тыс. т. | 2564 | 2352 | 1930 | 2904 | 2899 | 2290 | 4003 | 2232 | 3379 |
| Скот и птица по убою, тыс. т. | 235,5 | 88,6 | 141,2 | 149,7 | 171,8 | 177,4 | 182,4 | 184,0 | 184,2 |
| Молоко, тыс. т. | 1450 | 1285 | 898,9 | 884,4 | 852,8 | 852,2 | 852,3 | 853,8 | 864,1 |
| Яйца, млн шт. | 763,8 | 649,2 | 520,8 | 639,9 | 741,1 | 749,5 | 765,6 | 765,3 | 766,2 |

Значительное колебание производства сельскохозяйственной продукции (табл. 3) обеспечит перебои и снижение объемов поступления сырья перерабатывающим предприятиям, а значит, слабое использование производственных мощностей. Помимо нерегулируемых факторов внешней среды на неустойчивость поставок сырья влияет отсутствие заинтересованности основного товаропроизводителя из-за несправедливого распределения цен за поставляемую продукцию.

Решение вышеуказанной проблемы мы видим через создание в агропромышленном комплексе агротехнологического кластера. Данный кластер предлагаем рассматривать как разновидность экономического кластера, представляющего собой гибко организованную на определенном территориальном пространстве межотраслевую систему, имеющую сельскохозяйственный уклон. Особенностью агротехнологического кластера станет наращивание системности на основе инновационных технологий, базирующихся на уже имеющихся в сельском хозяйстве взаимосвязях всех участников технологического процесса. Причем следует отметить, что конкуренция будет способствовать созданию инновационных технологий, а кооперация – быстрому распространению их между участниками кластера.

Однако следует понимать, что развитие агротехнологического кластера по сравнению с другими региональными кластерами является наиболее проблемным, так как не имеет четко определенных координирующих структур. Рыночные отношения сместили акцент не на производителей сельскохозяйственной продукции, а на ее переработку и реализацию, что, в свою очередь, привело к возникновению диспропорций на продовольственном рынке. Также в качестве проблем следует выделить: высокую степень износа основных средств; недостаток собственных средств для внедрения новых прогрессивных технологий; низкий уровень информированности; дефицит квалифицированных кадров и др.

Сформулируем основные признаки кластерных отношений:

1. Географическая локализация организаций, выпускающих однородную продукцию.
2. Взаимодействие членов кластера в рамках общей продуктивно-технологической цепочки.
3. Определенная самостоятельность при принятии решений членов кластера одновременно с активно развивающимися кооперационными процессами.
4. Участие государственных органов власти в развитии кластера.

5. Совместное использование ресурсов, научных достижений предприятиями разных отраслей.

6. Возможность установления регулярных экономических связей с одними и теми же поставщиками.

7. Создание воспроизводственных цепочек, предполагающих использование продукции предприятий одних отраслей региона в деятельности других.

8. Общие программы в сфере маркетинга, научных исследований, подготовка кадров.

9. Наличие общих деловых партнеров.

10. Использование общей инфраструктуры.

Необходимо отметить, что деятельность агротехнологического кластера будет нацелена не столько на экспорт-ориентированную продукцию, как в большей степени в силу своей локализации на местные рынки.

Как известно, создание и развитие аграрных кластеров – это сложный, длительный инновационный и капиталоемкий процесс, который при стихийном формировании кластеров может привести к созданию неэффективных их форм и инвестиционным потерям. С целью устранения указанных рисков мы предлагаем в структуре агротехнологического кластера создание микрокластеров.

Идея создания микрокластеров близка по своей сути созданию вертикально интегрированного агрохолдинга с замкнутым циклом производства. Агрохолдинги функционируют на ограниченном географическом пространстве, используют новейшие технологии, имея прочные организационно-технологические связи, и при первом рассмотрении соответствуют многим характеристикам кластера.

Мы не исключаем активизацию интеграционных процессов в сельском хозяйстве, но делаем акцент на форму и содержание интеграции. Как отмечают ученые (Миндрин А. С., Клювач В. С., Родионова О. А., Семин А. Н., Борхунов Н. А., Оксанич Н. И., Башмачников В. Ф., Мазлов В. З. и др.), сегодня агрохолдинговые формирования являются эффективными. Однако вертикально интегрированные формирования, добиваясь получения максимальной прибыли, сокращают затраты на содержание объектов социальной инфраструктуры, вступают в картельный сговор при установлении низких закупочных цен на сельскохозяйственное сырье и высоких цен на производственно-экономические услуги. Следовательно, агрохолдинг как форма не всегда оправдывает ожидания к данному виду формирований (табл. 4). Экономическое состояние отрасли делает актуальным формирование объединений кластерного типа, которые возьмут положительно адапти-

рованные составляющие из интеграционных и кооперативных формирований.

Интегрированные структуры показали свою жизнеспособность самим фактом выживания в условиях становления рынка. Их преимущества обуславливаются тем, что периодически возникает дефицит сырья, который приходится компенсировать сырьем собственного производства; а также более низкими издержками за счет эффекта масштаба; высокими инвестиционными затратами на совершенствование технологий и развитие торговой сети для противостояния конкурентам. Поэтому особое внимание, как мы считаем, следует уделять развитию холдинговых структур в региональном АПК Омской области, которые в перспективе должны стать основными участниками аг-

ротехнологического кластера. Сочетание же конкуренции, кооперации и интеграции на географически ограниченной специализированной территории является основным признаком кластера.

Развитие агротехнологического кластера Омской области планируется осуществлять на основе принципа технологической цепочки, обеспечивая при этом тесную взаимосвязь производства и реализации конечной продукции. Дифференциация природно-климатических условий, производственный потенциал, исторически сложившаяся специализация, размещение и концентрация по природно-климатическим зонам делают целесообразным формирование в первую очередь зернового, молочного и мясного микрокластеров.

Таблица 4

Отличия кластера от формирований холдингового типа

| Тип формирования | Общие черты | Отличия |
|------------------|--|---|
| Агро-холдинг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Имеют замкнутый цикл производства конкретных продуктов. 2. Экономия на масштабах производства или на производственных затратах. 2. Использование новейших технологий. 3. В структуре функционирует система предприятий и организаций, специализирующихся на отдельных стадиях производства конечной продукции. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие управляющей компании, накладывающей жесткие ограничения на деятельность участников. 2. Инвестор определяет финансовые потоки, производственную программу и т. д. 3. Возможность преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота излишних посредников. 4. Усиливается контроль над эффективным использованием производственного потенциала, за трудовой и технологической дисциплиной. 5. В качестве головной компании обязательно должно быть предприятие переработки, только так можно гарантировать соблюдение жесткой финансовой и технологической дисциплины. |
| Кластер | <ol style="list-style-type: none"> 4. Действуют на ограниченном географическом пространстве. 5. Имеют преимущества в кредитной среде и в области страхования. 6. Экономия на транзакционных издержках. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Преобладает принцип кооперации и независимости входящих в кластер субъектов. 2. Управление деятельностью осуществляется координационным советом. 3. Сильная взаимосвязь внутри кластера, которая поддерживается с целью выполнения общих производственных задач. 4. Возможна деятельность на территории отдельного сельского района на основе взаимных экономических интересов и за счет частных капиталов участников. 5. Высокие стандарты качества. 6. Экономия на закупках за счет совместной работы с поставщиками. 7. Взаимодействие кластера с властью. 8. Кластер облегчает формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации. 9. В качестве ядра может выступать и предприятие переработки и производства сельскохозяйственной продукции. |

С позиции кластеризации наиболее перспективными являются отрасли, сочетающие в себе такие условия, как стабильность объемов производства, возможность роста и развития; высокие темпы инвестирования; положительная рентабельность бизнеса; ориентир на региональные и международные рынки; активная инновационная деятельность. Исследования возможностей и проблем кластеризации позволяют сделать предварительный прогноз ее потенциала. Так, высокий потенциал кластеризации, по предварительным оценкам, можно отметить для производства зерна, молока и мяса, средний уровень кластеризации – для производства картофеля и низкий – для производства овощей, плодов и яиц (табл. 5). В микрокластере, формируемом для определенной сельской территории, можно выделить два аспекта – организационно-экономический и технологический. Взаимовыгодность участия в микрокластере на основе учета экономических интересов отчетливо прослеживается при определении технологической цепочки (табл. 6). Так, ЛПХ, КФХ могут предложить сельскохозяйственным ор-

ганизациям технику, отходы сельского хозяйства, а взамен получить органические удобрения, электроэнергию, что, в свою очередь, позволяет задействовать в технологической цепочке бесплатные ранее не использованные ресурсы, делая тем самым сельскохозяйственное производство замкнутой системой. Следует отметить еще один важный признак микрокластера: сформированная технологическая система может функционировать уже с первых дней существования в отличие от классических кластеров.

Следует уточнить, что агротехнологический кластер не является организационно-правовой формой, то есть не выступает в качестве юридического лица, а больше представляет экономическое взаимодействие его участников на основе устойчивых и долговременных договорных отношений. Исследованиями установлено, что система взаимосвязанных хозяйств быстрее адаптируется к требованиям рынка, более полно использует ресурсы, сокращает транспортные издержки, уменьшает затраты на привлечение рабочей силы.

Потенциал кластеризации сельского хозяйства Омской области

| Вид микро-кластера | Проблемы создания | Потенциальные возможности |
|--------------------|--|--|
| Зерновой | <ol style="list-style-type: none"> 1. Техническая и технологическая отсталость. 2. Высокие требования к конкурентоспособности продукции. 3. Климатические условия. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост объемов спроса на зерновую продукцию. 2. Продукция растениеводства составляет около 52% в структуре продукции сельского хозяйства. 3. Зерновые культуры составляют 80% в структуре продукции растениеводства. 4. КФХ производят до 88% зерна от общего количества по всем видам хозяйств. 5. Возможности экспорта продукции. 6. Условия хранения и переработки зерна. |
| Картофельный | <ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий технический и технологический уровень. 2. Отсутствие условий для хранения продукции. 3. Климатические условия, нашествие вредителей. 4. Рост затрат на орошение. 5. Дефицит трудовых ресурсов в условиях сезонности сбора урожая. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность экспорта продукции. 2. Производство картофеля составляет около 25% в структуре продукции растениеводства. 3. Хозяйства населения производят до 50% картофеля от общего количества по всем видам хозяйств. 4. Неотъемлемо традиционный и востребованный продукт питания. 5. Устойчивый рост площадей, занятых под выращивание картофеля. |
| Флодо-овощной | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Производство овощей и ягод составляет около 22% в структуре продукции растениеводства. 2. Хозяйства населения производят до 45% овощей и ягод от общего количества по всем видам хозяйств. 3. Появление и развитие производства, обслуживающего данный вид деятельности. |
| Молочный | <ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение продуктивности, уменьшение поголовья. 2. Техническая и технологическая отсталость. 3. Рост продаж товаров-заменителей. 4. Низкий уровень ветеринарного обслуживания. 5. Отсутствие стабильных отношений с производителями фуражного зерна. 6. Диспаритет цен на животноводческую продукцию. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Спрос на продукцию на региональном рынке. 2. Развитие переработки и хранения продукции. 3. Неотъемлемо традиционный и востребованный продукт питания. 4. Производство продукции сельскохозяйственными организациями до 29%, КФХ – 36%, хозяйствами населения – 35% в структуре продукции животноводства по всем категориям хозяйств. 5. Доля продукции составляет 35% в структуре продукции животноводства. 6. Хорошая инвестиционная активность. 7. Высокий уровень развития вспомогательных и поддерживающих производств. |
| Мясной | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитое кормопроизводство. 2. Развитая переработка мясной продукции. 3. Спрос на продукцию на региональном рынке. 4. Возможность экспорта продукции в ближайшие регионы. 5. Доля продукции составляет 58% в структуре продукции животноводства. 6. Неполная загрузка мощностей перерабатывающих предприятий. 7. Хорошая инвестиционная активность. |
| Яичный | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ветеринарные и экологические риски. 2. Отсутствие стабильных взаимоотношений с производителями комбикормов и премиксов. 3. Возможность распространения эпидемий. 4. Импорт продукции из ближайших регионов. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Сельскохозяйственные организации производят до 11% яиц в структуре продукции животноводства. 2. Спрос на продукцию на региональном рынке. 3. Возможность экспорта продукции в ближайшие регионы. 4. Неотъемлемо традиционный и востребованный продукт питания. |

При формировании кластера должна соблюдаться приоритетность базового звена, а именно товаропроизводителя, который способствует развитию всех элементов хозяйствования. Одним из главных направлений стратегии развития Омской области является развитие малого бизнеса и предпринимательства на селе. КФХ и хозяйства населения почти полностью обеспечивают население области отдельными продуктами питания. Однако ядром агротехнологического кластера должны стать именно перерабатывающие предприятия, так как они являются лидерами во внедрении инноваций, тесно сотрудничают с научными учреждениями региона. Лидер, формирующий ядро кластера,

должен отличаться одним или более признаками: наибольшими объемами производства, быть инициатором крупных инвестиционных проектов, иметь лучшие качественные показатели продуктивности.

Наши исследования показывают, что одной из сложностей функционирования кластера является управление им, так как кластер не является юридическим лицом и не имеет организационно-правовой формы, а действует на основе долгосрочных договорных отношений. Наиболее оптимальным вариантом управления кластерным образованием и координации его деятельности является создание координационного совета, основными задачами которого

будут являться: формирование программ развития кластера и согласование их с органами власти и общественными организациями; принятие решений по стратегическим вопросам функционирования кластера; утверждение стандартов и регламентов взаимоотношений, внесение уточнений в нормативные документы; привлечение инвесторов; поиск экономически выгодных рынков, поставщиков; внедрение инновационных технологий и др.

Связывающим звеном в микрокластерах станут органы власти, они будут являться гарантом для получения льготных кредитов, осуществлять реализацию готовой продукции с минимальными затратами за счет устранения торговых посредников (рис.).

В структуре кластера большая роль отводится научным учреждениям, так как эти институты выступают в качестве системы продвижения знаний и технологий, кроме того, в них изобретения переходят в инновации. Благодаря информационно-консультационному обслуживанию из инноваций участники кластерного формирования получают конкурентные преимущества.

Несмотря на то что в сфере АПК уже создана система взаимодействия Министерства сельского хозяйства с научно-образовательными учреждениями, все же наблюдается существенный разрыв между исследованиями и агропромышленным производством. В последние годы затраты на исследования составляют 1–2% валового регионального продукта Омской области. Из всего объема затрат на исследования и разработки лишь около 20% составляют затраты на воплощенные в конечных продуктах инновации. Огромное количество патентов не востребовано в новых технологиях. Основным источником финансирования внутренних затрат на исследования и разработки являются средства организаций предпринимательского сектора, на втором месте – федеральный бюджет. В сельском хозяйстве основное финансирование осуществляется из собственных средств предприятий. В последние годы приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, составляет около 50% от всех затрат на технологические инновации. Слишком большая часть научных разработок оказывается не востребована производством.

В Омской области в рамках реализации основных положений кластерной политики ведется работа по созданию на базе ОмГАУ им. П. А. Столыпина и СибНИИСХ регионального центра трансфера технологий. Предполагается, что этот центр, являясь юридическим лицом с собственным бюджетом, обеспечит взаимодействие всех структур в сфере науки и образовательными учреждениями агроэкономического профиля в регионе. Основными задачами центра станут: определение приоритетных направлений развития сельского хозяйства в регионе; формирование информационного банка аграрных инноваций; разработка и реализация инновационных проектов с использованием наукоемких технологий; поддержание баланса интересов государства, разработчиков, производителей и потребителей инновационных продуктов, а также потенциальных инвесторов при их коммерциализации; развитие взаимовыгодных отношений с другими вузами и научными организациями в России и за рубежом [4].

Реализация кластерной стратегии потребует привлечения больших инвестиционных ресурсов. В качестве основных инвесторов должны выступать сами предприятия, что маловероятно в настоящее время. Следовательно, требуется проведение дополнительных научных исследований, внесение существенных поправок в ряд законов и нормативно-правовых актов об агропромышленных формированиях холдингового и кластерного типа.

Согласно критерию «критической массы» кластер должен накопить по всем компонентам потенциал, превышающий некоторую величину, за которой качество переходит в количество. Производительность организаций, поддерживаемая технологической связанностью цепочки создания ценности кластера, обеспечивает его критическую массу и основу для дальнейших инноваций.

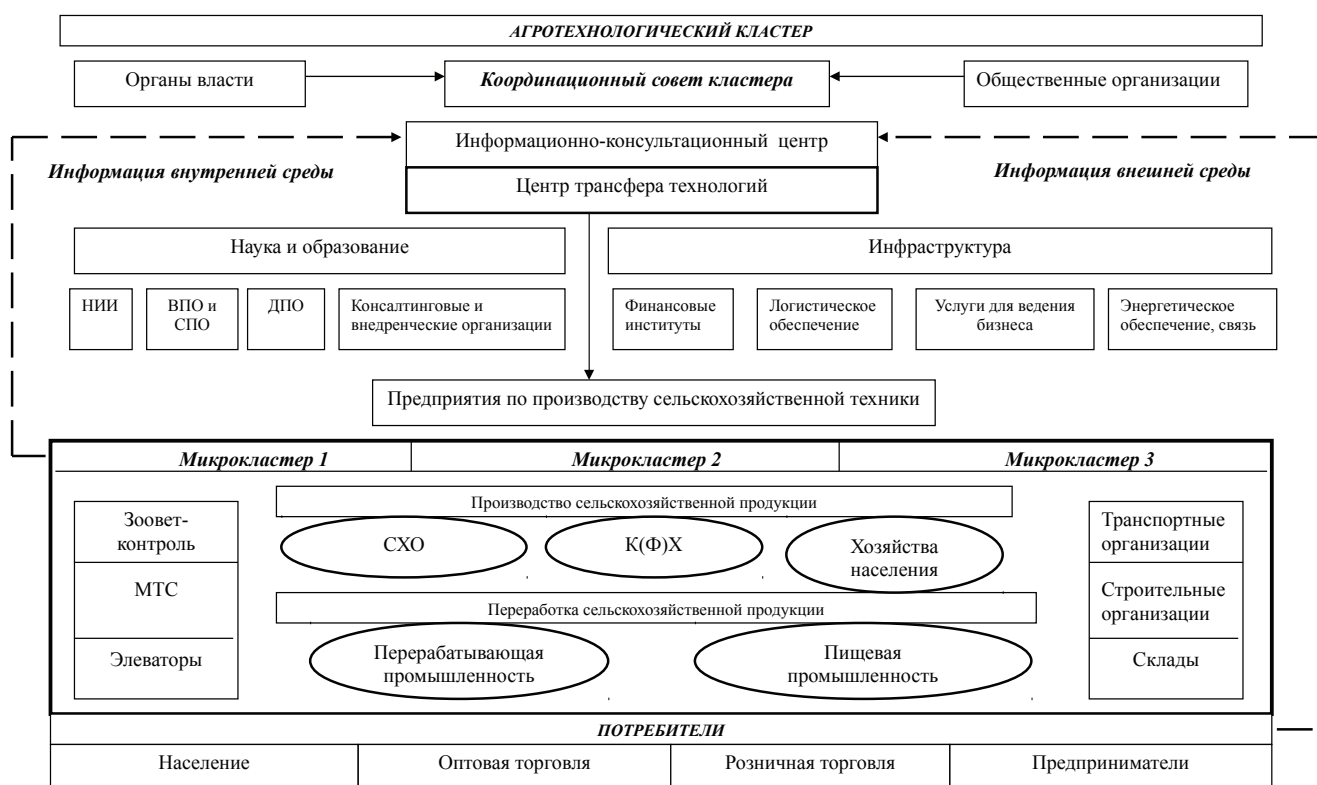
В развитии кластера непосредственное участие принимает государство. Государственные органы власти соответствующего уровня создают условия для деятельности кластерных структур, а именно: оказывают содействие становлению критической массы кластера; обеспечивают долгосрочность и поэтапность планирования развития кластера; применяют экономические и административные методы стимулирования роста кластера; согласовывают интересы участников.

Таблица 6

Мотивы объединения субъектов хозяйственной деятельности в кластеры

| Эффект от объединения | НиОб | ФИ | УдлВБ | ПрСХтех | СХО | К(Ф)Х и ХозН | ПерОр | ВиОбс | Тор |
|---|------|----|-------|---------|-----|-----------------|-------|-------|-----|
| 1. Обеспечение конкурентоспособности продукции, услуг | + | | | + | + | + | + | | |
| 2. Рост объемов продаж | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 3. Внедрение инновационных технологий | + | | + | + | + | + | + | | |
| 4. Повышение качества продукции, услуг | + | | + | + | + | + | + | + | |
| 5. Снижение себестоимости продукции | | + | + | + | + | + | + | + | |
| 6. Снижение затрат на управление | | | + | | + | | + | | + |
| 7. Повышение заработной платы персонала | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 8. Возможность кредита на льготных условиях | + | | + | + | + | + | + | + | |
| 9. Оптимизация налогообложения | + | | + | + | + | + | + | + | + |
| 10. Распространение информационных ресурсов | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 11. Политика в науке и образовании | + | + | | + | + | | + | | |
| 12. Привлечение инвестиций | + | + | + | + | + | | + | + | |
| 13. Стабильность сырьевой базы, поставок продукции | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 14. Увеличение числа клиентов | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 15. Возможность влияния на рост и развитие кластера | + | + | | + | + | + | + | | |

НиОб – организации науки и образования; ФИ – финансовые институты; УдлВБ – организации, оказывающие услуги для ведения бизнеса; ПрСХтех – организации по производству сельскохозяйственной техники; СХО – сельскохозяйственные организации; КФХ – крестьянские (фермерские) хозяйства; ХозН – хозяйства населения; ПерОр – перерабатывающие организации; ВиОбс – организации вспомогательных и обслуживающих отраслей; Тор – организации торговли



Проведенный НИИ экономики АПК и развития сельскохозяйственных территорий анализ технологической цепочки производства и реализации зернопродуктов показывает, что доли участников в совокупной прибыли и добавленной стоимости конечной продукции неадекватны их затратам. Так, сельскохозяйственные предприятия несут 56% совокупных затрат на производство и реализацию муки, но располагают только 21% конечной прибыли. Доля нукомольных предприятий и торговли в общих затратах составляет 40%, а в конечной прибыли – 75%. Причем четко прослеживается такая тенденция: чем длиннее технологическая цепочка переработки зерна, тем больше увеличивается доля в прибыли перерабатывающих и торговых предприятий [5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что создание агротехнологического кластера позволит объединить в единую систему производство, переработку и реализацию продукции на районном или региональном уровне, упростить процесс согласования интересов и взаимодействия между партнерами по всей цепочке.

В дальнейшем рост и развитие агротехнологического кластера следует осуществлять через управленческие и административные воздействия. Так, в качестве механизмов государственного регулирования процесса развития кластера можно выделить:

– налоговые (обновление основных фондов, амортизационная политика, повышение доступности и привлека-

тельности лизинга для поставок оборудования и трансфера технологий);

– бюджетные (увеличение доли бюджетного финансирования НИОКР, развитие инфраструктуры на селе, расширение ресурсного обеспечения центра трансфера технологий);

– административные (упрощение процедуры выдачи лицензий и сертификатов, лоббирование стратегически важных проектов, оказание содействия в продвижении продукции на рынок).

Кластерные модели мы предлагаем адаптировать при помощи следующих управленческих механизмов: государственная поддержка участников кластерных образований; формирование устойчивых институтов частно-государственного партнерства; формирование микрокластеров по технологическому принципу; поддержка инновационной и научной деятельности; внедрение новых технологий в сельскохозяйственное производство; совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы; деятельность по закреплению кадров на селе; развитие производственной и социальной инфраструктуры.

Индивидуальные кластерообразующие механизмы следует разрабатывать с учетом технологической и рыночной специфики каждого кластера, добиваясь максимального повышения его конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Портал правительства Омской области. Министерство экономики Омской области [Электронный ресурс]. URL: <http://mcs.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MEC/news/1373506016505.html> (дата обращения: 02.09.2013).
2. Завгороднева О. В. Экономический механизм управления размещением отраслей сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009. № 4. С. 55–58.
3. Оксанич Н. И. Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства: научный доклад. М.: Восход А, 2009.
4. Стукач В. Ф. Аграрные инновации в системе стратегического развития региона // Экономика и менеджмент инновационных технологий. № 7 (июль 2013) [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/07/2856> (дата обращения: 02.09.2013).
5. Механизм формирования и функционирования территориально-отраслевых кластеров в АПК Казахстана (рекомендации) / А. Б. Молдашев, Г. У. Акимбекова, С. Г. Курмангалиев, Б. С. Шойынбаев, А. Т. Бактгереева, А. Баймуханов. Алматы: НИИ экономики АПК и РСТ АО «КазАгроИнновация», 2007. 63 с.

6. Стукач В. Ф. Механизмы мотивации собственников земли в сфере применения почвозащитных технологий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 106–109.

REFERENCES

1. Portal of the government of Omsk region. The Ministry of Economics of the Omsk region [Electronic resource]. URL: <http://mec.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MEC/news/1373506016505.html> (date of viewing: 02.09.2013).
2. Zavgorodneva O. V. Economic mechanism of managing the placement of agricultural branches // Economics of agricultural and processing enterprises. 2009. # 4. P. 55–58.
3. Oksanich N. I. Development of priority sub-sectors of agriculture: scientific report. M.: Voskhod A, 2009.
4. Stukach V. F. Agricultural innovations in the region strategic development system // Economics and management of the innovative technologies. # 7 (July 2013) [Electronic resource]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/07/2856> (date of viewing: 02.09.2013).
5. The mechanism of establishing and functioning of the territorial and sectoral clusters in the agro-industrial complex of Kazakhstan (recommendations) / A. B. Moldashev, G. U. Akimbekova, S. G. Kurmangaliyev, B. S. Shoyynbaev, A. T. Baktgereeva, A. Baimukhanov. Almaty: Agribusiness and Economics Research Institute PCT AO «KazAgroInnovation», 2007. 63 p.
6. Stukach V. F. Mechanisms of the land owners motivation in the area of application of the soil-protection technologies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 106–109.

УДК 338.36
ББК 65.321

Volkova Inna Anatolyevna,
Candidate of agricultural sciences, assistant professor
of the department of management and psychology
of Omsk economic institute,
Omsk,
e-mail: bolkoba_ihha@mail.ru

Волкова Инна Анатольевна,
канд. с.-х. наук, доцент кафедры
управления и психологии
Омского экономического института,
г. Омск,
e-mail: bolkoba_ihha@mail.ru

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

THE ROLE OF TECHNOLOGY IN PROVISION QUALITY OF AGRICULTURAL PRODUCTS

Разработана методика оценки существующей системы качества. Оценка проводится по таким критериям, как ресурсный потенциал, техническое обслуживание, технологические процессы, производительность труда, квалификация персонала, структура организации, управление производством, качество. Определены преимущества данной методики и ключевые точки приложения. Результаты представлены при помощи SWOT-анализа и причинно-следственной диаграммы Исикавы. Выявлены основные причины низкого качества сельскохозяйственной продукции в зависимости от использованных технологий. Разработана программа управления качеством труда и продукции сельскохозяйственных организаций с учетом применяемых технологий, в ней определены критерии оценки труда руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций.

The technique of evaluation of the existing quality system has been developed. Assessment is carried out according to such criteria as the resource potential, maintenance, manufacturing processes, productivity, staff qualifications, organization structure, production management, and quality. The advantages of this technique and the key points of the application have been identified. The results are presented using the SWOT-analysis, and the cause-and-effect diagram of Ishikawa. The basic reasons for the low quality of agricultural products depending on the technology used have been detected. The program of quality control of agricultural products and labor of agricultural organizations with regards to the applicable technologies has

been developed; it defines the criteria for evaluating the work of managers and specialists of agricultural organizations.

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации, качество, технологии, самооценка, критерии оценки, SWOT-анализ, причинно-следственная диаграмма Исикавы, программа управления качеством, сельское хозяйство.

Keywords: agricultural organizations, quality, technology, self-assessment, evaluation criteria, SWOT-analysis, cause-and-effect diagram of Ishikawa, quality management program, agriculture.

В современных рыночных условиях многие организации, определив критерии конкурентоспособности, принимают решение о необходимости разработки системы качества, отвечающей требованиям отраслевых стандартов. Оценка возможности сдвига планки качества в сторону улучшения вызывает необходимость иметь представление об основных проблемах, потребностях и возможностях организации, о силе взаимосвязи технологического развития, квалификации персонала и качества производимой и реализуемой продукции.

Мы утверждаем, что полное исследование существующей системы качества должно включать детальный анализ внешней и внутренней среды сельскохозяйственной организации в нестабильных рыночных условиях [1]. Для анализа текущего состояния внутренней среды автором разработана методика. Представленный инструмент – это самооценка, проводимая управленческим аппаратом

организации, позволяющая определить проблемные зоны, требующие незамедлительного реагирования. С помощью данной методики было исследовано, измерено и оценено состояние дел в ключевых областях сельскохозяйственного производства, выявлены основные проблемные зоны и по ним выработаны оптимальные решения.

Согласно разработанной методике оценка проводилась по восьми основным аспектам: ресурсный потенциал, техническое обслуживание, технологические процессы, производительность труда, квалификация персонала, структура организации, управление производством, качество.

Оценивание проходило при помощи анкетного опроса. Для каждого аспекта в анкете разработано от трех до шести вопросов с несколькими вариантами ответов. Каждому вопросу по правилам соответствовал один вариант ответа. Значимость каждого аспекта различалась, а важность отдельного аспекта зависела от конкретного процесса. Опрашиваемый респондент на основе личностного видения и представления оценивал текущее состояние в зависимости от временного периода и направления деятельности.

Исследование проводилось с 2007-го по 2012 год. В опросе участвовали руководители и специалисты 28 сельскохозяйственных организаций Омской области. Преимущества применения данной методики и ключевые точки приложения представлены в табл. 1.

Следует уточнить, что наилучшие результаты достигаются при оптимальном количестве человек рабочей группы – 5–7, то есть это в первую очередь руководитель организации и главные специалисты. По данным статистики, до 50% проблем качества может быть решено только с участием руководителей высшего звена. Кроме того, руководитель должен обеспечивать проведение системного анализа качественной составляющей. При этом анализу подлежат: результаты проверок и самооценки организации; информа-

ция об обратной связи с потребителями; предложения по улучшению существующей системы; любые замечания по качеству; финансовые результаты деятельности, связанной с качеством; результаты анализа потребностей в ресурсах.

Таблица 1

Ключевые точки приложения и преимущества применения

| Ключевые точки приложения | Преимущества применения |
|---------------------------|---|
| Качество | Ясное понимание того, как создать ценности для потребителей с учетом их потребностей. Соответствие стандартам. |
| Ресурсный потенциал | Реализация стратегических целей и задач на основании имеющихся возможностей. |
| Управление производством | Способность организовать стабильный производственный процесс, снизить затраты. |
| Техническое обслуживание | Обеспечение производства в должном количестве и соответствующего качества техникой, поддержание ее состояния. |
| Структура организации | Взаимосвязанность всех направлений деятельности в рамках системного подхода, обеспечение строгой иерархии. |
| Квалификация персонала | Развитие и вовлечение людей в управление организацией, обеспечение необходимого количества и требуемого качества работников организации. |
| Технологические процессы | Способность изменять динамику совершенствования и уровень достижения установленных целей, достигнуть эффективности и результативности производственного процесса. |
| Производительность труда | Раскрытие и применение производственного потенциала, соответствие результата вложенным усилиям. |

Таблица 2

Результаты анкетного опроса, согласно методике самооценки

| Показатель | Число пунктов в анкете | Сумма баллов | Средний балл | Процентное выражение | Целевой показатель | Отклонение |
|--------------------------|------------------------|--------------|--------------|----------------------|--------------------|------------|
| Ресурсный потенциал | 6,0 | 18,6 | 3,1 | 13,7 | 82,8 | 17,2 |
| Техническое обслуживание | 5,0 | 14,7 | 2,9 | 13,0 | 79,0 | 21,0 |
| Технологические процессы | 6,0 | 14,9 | 2,5 | 10,9 | 66,7 | 33,3 |
| Производительность труда | 6,0 | 15,7 | 2,6 | 11,5 | 70,3 | 29,7 |
| Квалификация персонала | 4,0 | 11,1 | 2,8 | 12,2 | 74,5 | 25,5 |
| Структура организации | 3,0 | 10,2 | 3,4 | 15,0 | 91,3 | 8,7 |
| Управление производством | 5,0 | 15,7 | 3,1 | 13,8 | 84,3 | 15,7 |
| Качество | 6,0 | 13,6 | 2,3 | 10,0 | 60,9 | 39,1 |

При сравнении фактических результатов с целевыми показателями отмечено (табл. 2), что наибольшее расхождение имеют три критерия: качество (-39,1%), технологические процессы (-33,3%) и производительность труда (-29,7%), причем отклонение составляет порядка 30±9%. Следовательно, в первую очередь необходимо детальное исследование именно указанных направлений.

Закономерности в показателях самооценки за период с 2007-го по 2010 год не отмечено. Так, в 2007 году самооценка показала самый низкий балл по таким критериям, как производительность труда, квалификация персонала и управление производством. В 2008 году – ресурсный потенциал, техническое обслуживание, в 2009 году – только технологические процессы, а в 2010 году – структура организации и качество. Очевидно, что отсутствие стратегии

и текущего планирования из года в год определяет разные проблемные области, которые на данный момент требуют наибольшего внимания.

Оценивать критерии между собой не допустимо, так как в анкете каждый критерий имел разное количество вопросов для самооценки и, следовательно, изначально максимально мог набрать разное количество баллов. В связи с тем, что в методике не отмечено зависимости показателей критериев во временном периоде, а сравнение критериев между собой некорректно, разработанная методика основывается на сравнении результатов самооценки фактического и целевого показателей. За целевой показатель решено принимать 100% реализации возможности достижения положительного эффекта. Фактический показатель определял состояние на 2011 год.

Следующим этапом исследования стал дополнительный опрос главных специалистов по трем направлениям: стратегия и организация технологических процессов; внутренняя среда и качество продукции; производительность труда и удовлетворенность персонала.

Опрос по каждому из вышеуказанных блоков включал 20–25 вопросов, затрагивающих внешнюю и внутреннюю среду сельскохозяйственной организации.

Для обработки данных опроса использовали методику SWOT-анализа. В поля «Возможности» и «Сильные стороны» матрицы SWOT-анализа занесли положительные ответы, а в поля «Угрозы» и «Слабые стороны» – отрицательные ответы.

Приведем результаты процесса обработки ответов персонала на примере СПК «Ольгинский» Полтавского района Омской области (рис. 1).

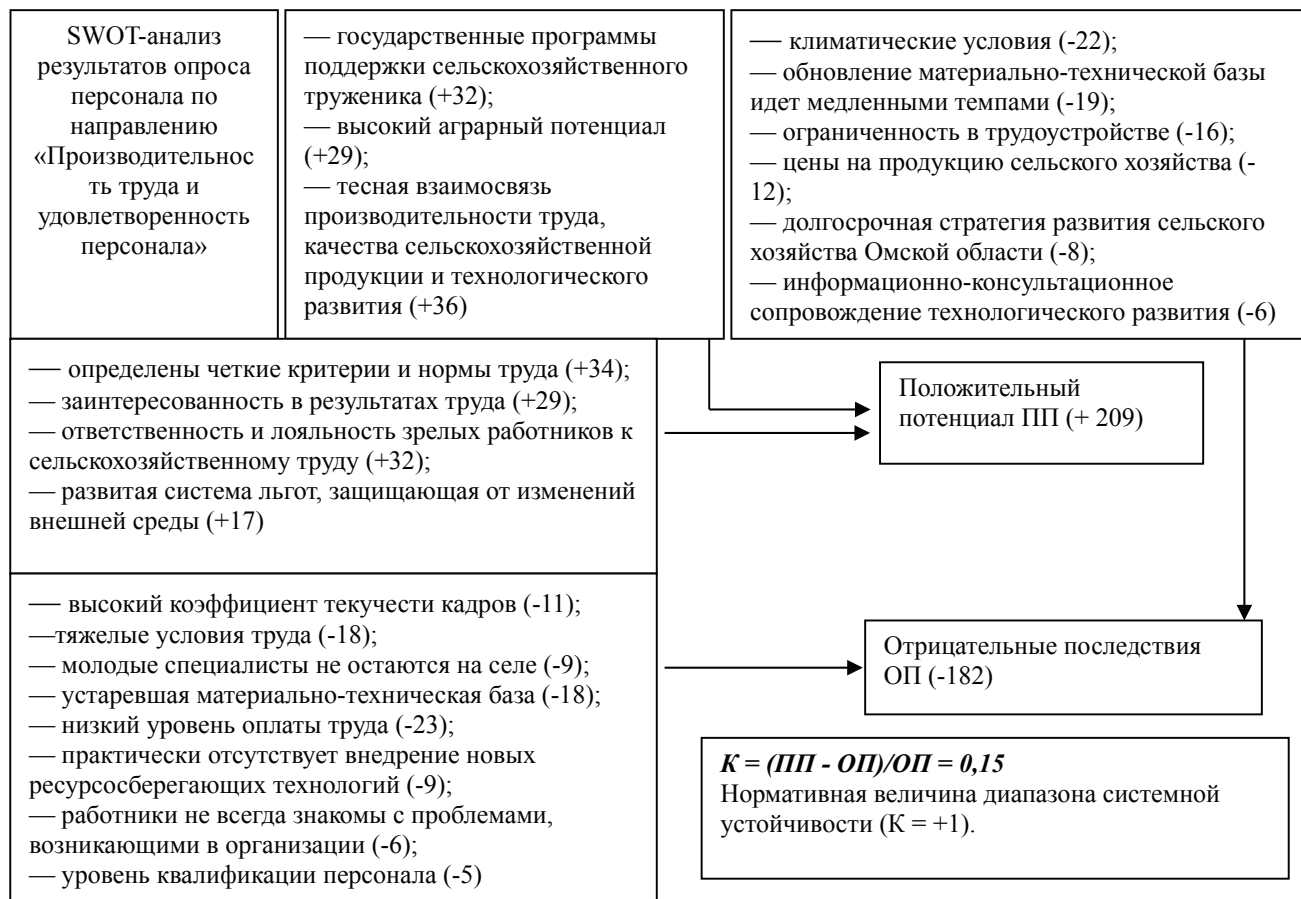


Рис. 1. Результаты опроса персонала по направлению «Производительность труда и удовлетворенность персонала»

Коэффициент состояния по направлению «Производительность труда и удовлетворенность персонала» составляет $K = 0,15$. Это значительно ниже нормативной величины диапазона системной устойчивости.

Результаты расчетов коэффициентов состояния по двум оставшимся направлениям (рис. 2 и 3) – «Стратегия и организация технологических процессов»; «Внутренняя среда и качество продукции» – также не достигают нормативных показателей (0,81 и 0,64 соответственно). Результаты опроса свидетельствует о низкой конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций, слабой адаптивности к изменяющимся условиям внешней среды, нестабильности и неразвитости внутреннего потенциала организации.

Используя результаты самооценки и результаты блочного анализа внешней и внутренней среды сформированы причинно-следственные диаграммы, позволяющие обозначить причины низкой производительности труда, недостаточной технической оснащенности сельскохозяйственных организаций и невысокого качества сельскохозяйственной продукции.

Согласно известной методике японского ученого Исикавы [2] определили слабые зоны по проблеме «Технологии»: персонал, финансы, инфраструктура, государственная политика, материально-техническая база и система управления. Каждое направление разбили еще на ряд составляющих элементов, позволяющих в комплексе изменить ситуацию и повлиять на следствие (рис. 4–6).

В результате экономическая несостоятельность значительной части сельскохозяйственных предприятий, постоянный рост цен на технику, неготовность государственных органов к техническому перевооружению отрасли в целом ведут к катастрофическому ослаблению машинно-тракторного парка сельскохозяйственной отрасли, техническому и технологическому отставанию от мирового уровня. В настоящее время используется большая доля техники, созданной в 60–80-е годы прошлого века и имеющей физический износ более чем на 70%. По экспертным оценкам, из-за неудовлетворительного состояния материально-технической базы ответственного сельского хозяйства, низкого качества обработки почвы, несвоевременной уборки ежегодно теряется до трети урожая сельхозкультур.

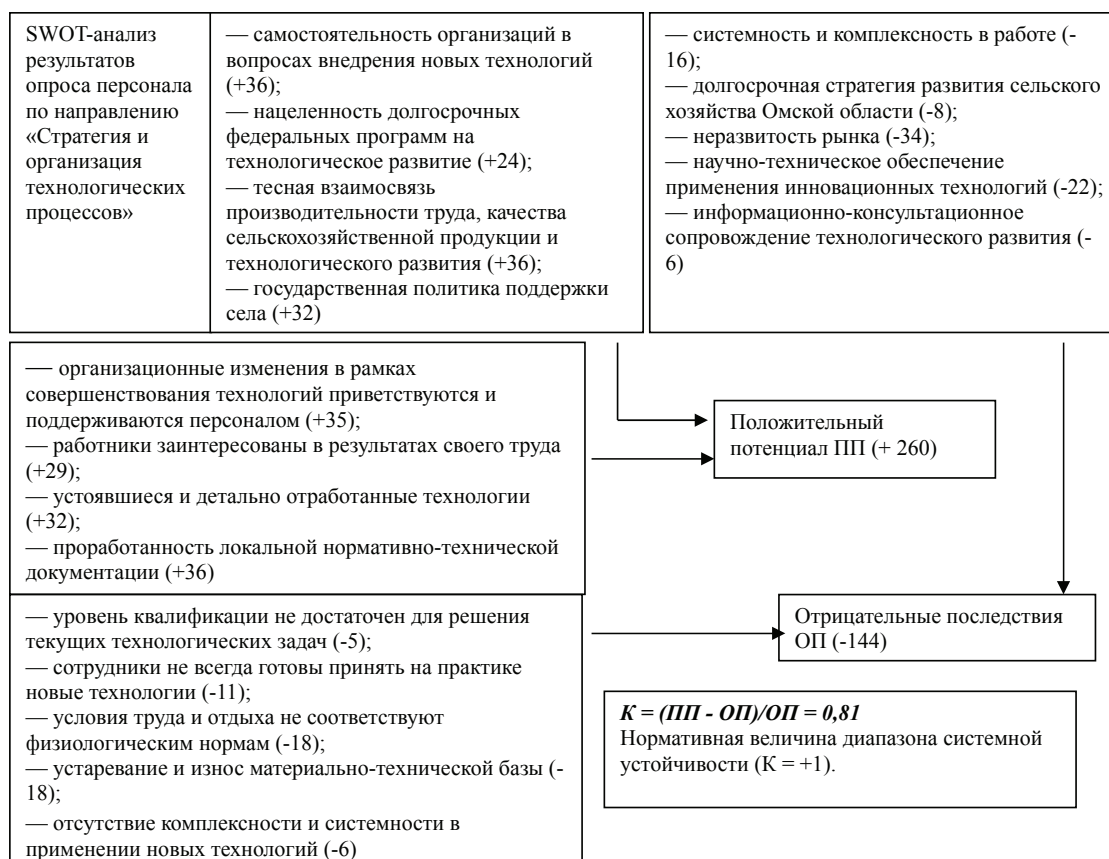


Рис. 2. Результаты опроса персонала по направлению «Стратегия и организация технологических процессов»



Рис. 3. Результаты опроса персонала по направлению «Внутренняя среда и качество продукции»

На уровень производительности труда влияет множество факторов (рис. 5). Однако следует отметить, что в последнее время снизился процент квалифицированных рабочих по сельскохозяйственным специальностям, не наблюдается активности молодых людей при получении среднего и высшего профессионального сельскохозяйственного образования. Отмечена слабая технико-технологическая оснащенность организаций, условия труда и жизни на селе по-прежнему остаются достаточно тяжелыми.

Один из выходов из сложившейся ситуации автор видит в системной организации сельскохозяйственного производства, и в первую очередь в технологическом оснащении и обеспечении ресурсосберегающими технологиями, что значительно повлияет на качество сельскохозяйственной продукции. Несмотря на то что работа с качеством продукции прежде всего связана со структурными изменениями и совершенствованием технологий, следует помнить, что уровень качества определяет требования не только к качес-

тву производственного процесса конечной продукции, но и к качеству труда.

Если учитывать, что технология представляет собой сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и технологических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материале, информации и людях, качеству труда следует уделять особое внимание.

На производительность труда влияет ряд факторов, которые можно подразделить на группы: внеоборотные активы (основные средства, основной капитал); социально-экономические факторы (состав и квалификация работников, условия труда, отношение персонала к труду); организационно-технологические факторы. Используемая в настоящее время высокопроизводительная сельскохозяйственная техника и технологическое оборудование многократно увеличивают эффективность труда.

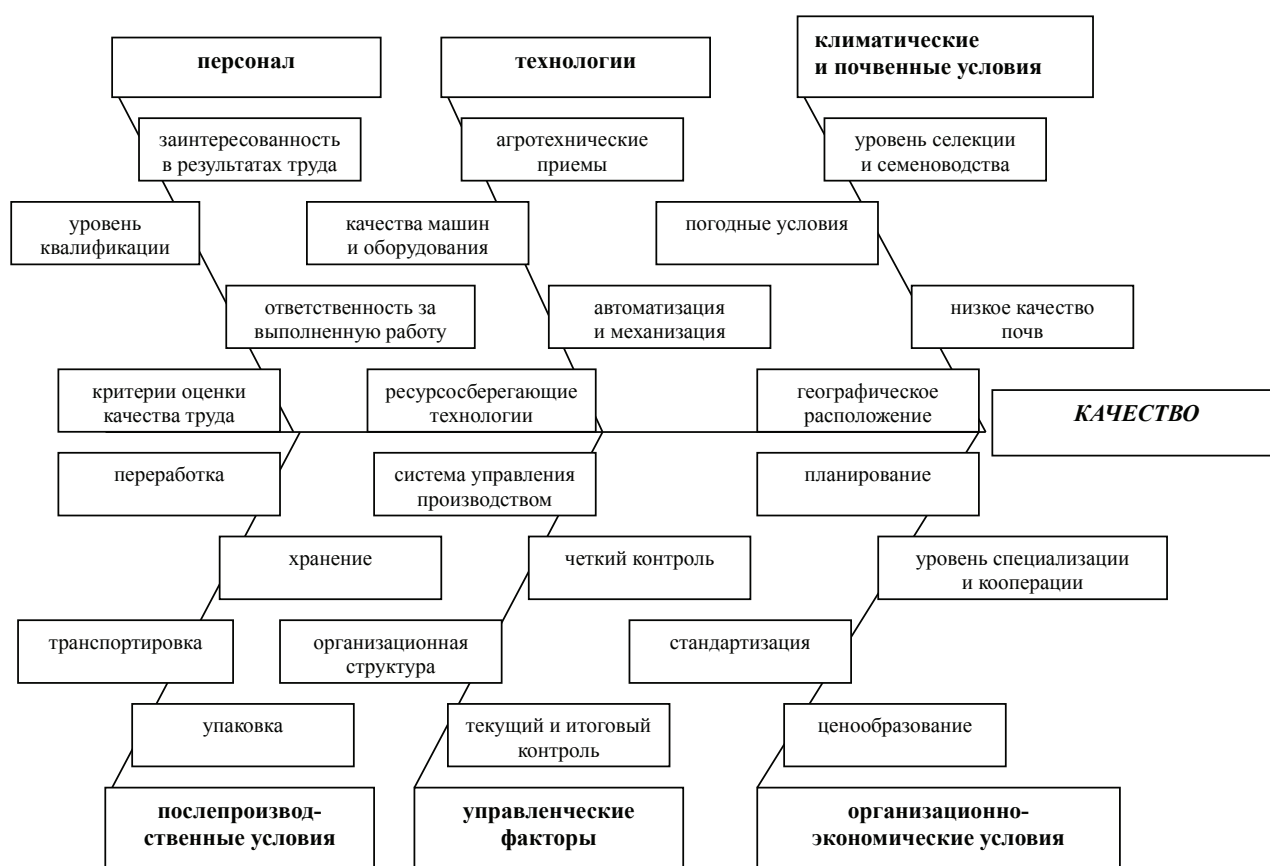


Рис. 6. Причинно-следственная диаграмма Исикавы на проблему «Качество»

Основными причинами низкого качества продукции АПК могут быть [3]:

- отсутствие необходимой материально-технической базы;
- несвоевременное проведение технологических операций, недостаточный уровень профессиональных знаний исполнителей, слабая ответственность за выполняемую работу;
- отсутствие четких критериев оценки качества труда и продукции, эффективной системы контроля за их выполнением;
- отсутствие действенной системы мер материального и морального стимулирования работников за достижение высоких качественных показателей;
- несовершенство системы управления производством;

– другие факторы (низкое качество почв, недостаточное применение средств защиты растений, непродуктивный породный состав животных, недостаточное количество и плохое качество кормов, нехватка технических средств, неотработанная технология и т. д.).

Проведенный опрос руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций позволил сделать обобщение значимости последствий от улучшения качества на основе совершенствования технологий:

- снижение себестоимости продукции на 30–40%;
- сокращение количества бракованной продукции примерно в 2 раза;
- повышение без дополнительных затрат объема выполненных работ до 20%;

– сокращение времени выполнения работы до 40%.

Рассчитывать на такие результаты можно, если выполняются три основных принципа: заинтересованность руководства; выделение ресурсов; применение современных технологий.

С учетом результатов исследований и организационных особенностей сельскохозяйственных организаций для повышения качества и конкурентоспособности разработана программа управления качеством труда и продукции, которая предусматривает (табл. 3):

1. Формирование системы управления качеством с учетом технологической составляющей и потребности в ресурсах.

2. Определение критериев оценки качества труда руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций.

Благодаря системе качества появилась возможность формирования новых функций и реализующих их организационных структур, расширения возможности принятия эффективных управляющих воздействий, стимулирования труда высокого качества.

Таблица 3

Программа управления качеством труда и продукции сельскохозяйственных организаций с учетом применяемых технологий

| Функция | Задача | Действия | Ответственность | Технологии | Ресурсы |
|--------------|--|--|---|--|---|
| Планирование | Определение конечных и промежуточных целей и задач | Установление показателей качества продукции, труда. Разработка планов, обеспечивающих их достижение. Определение сроков и последовательности реализации задач | Планово-экономический отдел | Технологии управления: оценка внешней и внутренней среды; оперативное планирование | Информационные (нормативная документация; результаты анализа внешней и внутренней среды). Трудовые ресурсы (знания, навыки, опыт предвидения) |
| Организация | Технологическая подготовка производства | Достижение производственных показателей, отраженных в оперативном плане, организация согласованных действий исполнителей | Главные специалисты, инженер | Производственные технологии (с учетом требований к уровню качества и производству) | Информационные (нормативно-техническая документация), временные, финансовые |
| | Материально-техническое обеспечение | Своевременное обеспечение организации материально-техническими средствами, замена устаревшего оборудования | Отдел материально-технического снабжения | Посреднические, производственные технологии | Финансовые, материальные и временные |
| | Подбор, расстановка, обучение кадров | Обеспечение кадрами, способными осуществить достижение установленного качества на всех стадиях производства | Отдел кадров, линейные руководители | Технологии управления и развития персонала | Трудовые ресурсы |
| | Организация работ и нормирование труда | Определение содержания каждого вида работ, разделение труда его специализация | Линейные руководители | Технологии управления, производственные | Информационные, предпринимательские (знания, умения, опыт) |
| | Метрологическое, правовое и информационное обеспечение | Достижение точности и достоверности средств измерения; обеспечение функционирования в соответствии с законодательством; сбор, обобщение информации | Линейные руководители, юрист, диспетчерский пункт | Технологии управления, информационные | Информационные, трудовые |
| Мотивация | Стимулирование качества | Материальное и моральное поощрение работников; организация соревнования | Главные специалисты | Технологии управления (организационная культура) | Финансовые |
| | Охрана труда | Создание условий труда и качества трудовой жизни, повышение мастерства и навыков персонала | Отдел кадров, линейные руководители | Технологии управления | Финансовые, материальные |
| Контроль | Реализация, хранение, транспортировка | Сохранение достигнутого уровня качества в сфере реализации продукции | Отдел сбыта | Производственные технологии (сбыт и хранение) | Материальные (транспорт, складские помещения) |
| | Контроль за обеспечением стабильного уровня качества | Соблюдение заданных технологических процессов; контроль на всех стадиях производства; выявление причин отклонений от требований нормативно-технической документации; аттестация оборудования | Линейные руководители | Производственные, технологии управления (технологический опыт) | Трудовые |

Программа предусматривает проведение мониторинга качества с целью анализа состояния и определения путей достижения запланированного уровня качества продукции, выполняемых работ, гласной оценки результатов труда, проверки выполнения решений, принятых ранее, выработки мероприятий по повышению эффективности производства, выявлению и использованию внутренних резервов.

Дополнительно к программе разработаны критерии оценки качества труда руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций (рис. 4), за коэффициенты оценки принято: 1 – соответствует среднему (оптимальному значению), 0,5 – ниже среднего и 1,5 – выше среднего.

**Критерии оценки качества труда руководителей
и специалистов сельскохозяйственных организаций**

| Должность | Критерии оценки качества труда | Весомость | Допустимое значение |
|-------------------|--|-----------|---------------------|
| Руководитель | Выполнение договоров поставок сельскохозяйственной продукции; валовой доход на 100 руб. затрат по основному производству; качество продукции | 0,5 | 0,25–0,75 |
| Главный агроном | Выполнение плана производства растениеводческой продукции; себестоимость единицы растениеводческой продукции; выполнение плана обеспеченности скота кормами собственного производства; качество растениеводческой продукции и кормов | 0,15 | 0,075–0,225 |
| Главный зоотехник | Выполнение плана производства животноводческой продукции; себестоимость единицы животноводческой продукции; качество животноводческой продукции | 0,15 | 0,075–0,225 |
| Главный инженер | Выполнение плана производства сельскохозяйственной продукции; коэффициент технической готовности машинно-тракторного парка; затраты труда в животноводстве на 100 усл. голов скота | 0,05 | 0,025–0,075 |
| Главный экономист | Выполнение плана производства сельскохозяйственной продукции; валовая продукция на 100 руб. собственных оборотных средств; себестоимость сельскохозяйственной продукции; опережение темпами производительности труда темпов роста зарплаты | 0,05 | 0,025–0,075 |
| Главный ветврач | Выполнение плана производства сельскохозяйственной продукции; сохранность сельскохозяйственных животных; выход живого приплода сельскохозяйственных животных; качество животноводческой продукции | 0,1 | 0,05–0,15 |

Разработанная программа дает возможность формирования новых функций и реализующих их организационных структур, принятия эффективных управляющих воздействий, стимулирования труда высокого качества. В ней учтена правовая и информационная основа управления качеством. Между тем суть и содержание системы качества остаются прежними, поскольку они опираются на научные принципы, законы управления в социально-экономических системах. Система управления качеством труда и продукции, представленная в программе, предполагает участие в работе по качеству всех подразделений и служб.

Как итог следует отметить, что на конкурентоспособность сельскохозяйственной организации влияет множест-

во факторов. Результаты исследования позволили сделать акцент на качестве, технологиях и персонале. Технологическое перевооружение сельскохозяйственного производства – это важная задача, но целесообразность и результативность этого процесса прежде всего зависит от человеческого фактора, а именно от правильности, своевременности и продуманности управленческих решений, от квалификации исполнительного персонала и от производительности труда. Сегодня, чтобы достичь определенного уровня конкурентоспособности, мало инновационно изменить производственный процесс в сторону внедрения новейших технологий и улучшения качества – необходимы знания персонала, позволяющие использовать эти технологии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волкова И. А. Управление технологическим развитием сельского хозяйства: региональный аспект. Омск: ООО ИПЦ «Сфера», 2011. 220 с.
2. Стукач В. Ф. Управление качеством: учеб. пособие / В. Ф. Стукач, И. А. Волкова, Н. В. Михальская. Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2006. 332 с.
3. Управление качеством / под. ред. Е. И. Семенов. М.: КолосС, 2003. 184 с.
4. Стукач В.Ф. Механизмы мотивации собственников земли в сфере применения почвозащитных технологий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 106–109.

REFERENCES

1. Volkova I. A. Managing technological development of agriculture: a regional aspect. Omsk: CPI «Sphere» LLC, 2011. 220 p.
2. Stukach V. F. Quality Management: textbook / V. F. Stukach, I. A. Volkova, N. V. Mikhalskaya. Omsk: Publishing House of the FGOU of HPE OmGAU, 2006. 332 p.
3. Quality Management / under editorship of E. I. Semenova. M.: Colossus, 2003. 184 p.
4. Stukach V. F. Mechanisms of the land owners motivation in the area of application of the soil-protection technologies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 106–109.

ББК 334.7
УДК 65.321.8

Dordzhieva Olga Borisovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of accounting, analysis
and taxation of Kalmyk State University,
Elista,
e-mail: o_dordjjeva.gov@mail.ru

Дорджиева Ольга Борисовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры учета,
анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: o_dordjjeva.gov@mail.ru

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ КАК МЕХАНИЗМ ЛЕГАЛИЗАЦИИ СКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ¹

CREATING A SYSTEM OF AGRICULTURAL COOPERATION AS A MECHANISM OF LEGALIZATION OF THE LATENT ECONOMICS IN THE AGRICULTURAL SECTOR²

Характерным признаком современного развития аграрного сектора является доминирование в структуре объемов производства мелкотоварного хозяйства. В силу несовершенства рыночных институтов данный процесс сопровождается увеличением доли неформальной экономики. Неучитываемая экономика в аграрном секторе депрессивных регионов, таких как Республика Калмыкия, продуцирует социальное расслоение, ведет к качественной деградации природной среды, является фактором криминализации территорий. В статье определено, что применение репрессивных механизмов легализации к данному типу скрытой экономики является неэффективным. На основе анализа международной и региональной практик предлагается реанимация и развитие системы сельской кооперации.

The characteristic feature of the modern development of the agricultural sector is the dominance in the volume structure of production of small-scale farming. Due to imperfection of the market institutions this process is accompanied by an increase of the informal economics share. The unrecorded economics in the agricultural sector of depressed regions, such as the Kalmyk Republic, produces the social stratification, leads to quality degradation of the environment, and is the factor of criminalization of the regions. The article has defined that the use of repressive mechanisms of legalization to this type of latent economics is ineffective. Based on the analysis of the international and regional practices the rehabilitation and development of the rural cooperation system has been proposed.

Ключевые слова: неучитываемая экономика, сельское хозяйство, мелкотоварность, экономическая эффективность, механизм, экономическая политика, животноводство, доходы, интересы, качественные показатели, динамика.

Keywords: unrecorded economics, agriculture, small commodity production, economic efficiency, mechanism, economic policy, livestock breeding, revenue, interests, quality indicators, dynamics.

Анализ современного состояния сельского хозяйства Республики Калмыкия (РК) позволяет сделать вывод о противоречивых тенденциях, наметившихся в развитии базовой отрасли экономики региона.

Положительная динамика количественных показателей отрасли явилась закономерным результатом аграрной экономической политики страны, начиная с реализации ПНП «Развитие АПК», госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы (прежде всего значимых для отрасли направлений) [1].

Степень развития отрасли наглядно прослеживается при анализе динамики ВРП – интегрального экономического показателя, являющегося индикатором развития экономики региона и ее составных элементов.

Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте Республики Калмыкия составляет примерно одну треть, что больше доли торговли, строительства и промышленности вместе взятых.

Таблица 1

Валовой региональный продукт в основных ценах (добавленная стоимость), млн руб. [2]

| | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Валовой региональный продукт в основных ценах | 9685,7 | 12844,1 | 17225,8 | 20789,7 | 23948,1 | 24343,5 |
| в том числе сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 2563,0 | 3571,7 | 5666,6 | 6789,5 | 7377,4 | 7657,8 |
| в процентах | 26,46 | 27,81 | 32,90 | 32,66 | 30,81 | 31,46 |

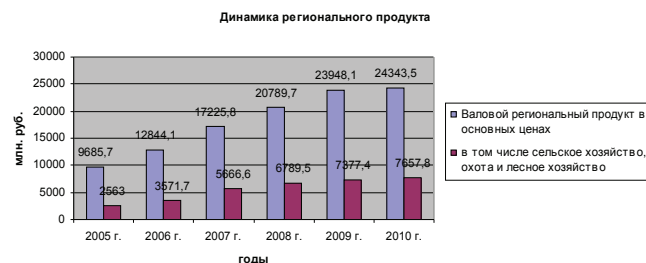


Рис. Динамика ВРП Республики Калмыкия за 2005–2010 годы

¹ Статья подготовлена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», проект № 2012-1.2.2-12-000-3002-029 «Исследование потенциала экономического роста и обеспечения социальной безопасности депрессивных регионов»

² The article was written within the frame of implementation of FTP «Scientific and scientific-pedagogical personnel in innovation Russia», project # 2012-1.2.2-12-000-3002-029 «Investigation of potential of economic growth and providing social security of depressed regions»

Представленные данные свидетельствуют о стабильном приросте объемов производства. При положительной динамике роста объемных показателей характерными признаками для регионального аграрного сектора являются: низкая производительность труда (ниже, чем в среднем по России), размер заработной платы в сельском хозяйстве занимает самую нижнюю планку среди всех секторов экономики, величина валовой добавленной стоимости, созданной в данном секторе, при проведении сравнительного анализа подтверждает гипотезу о сырьевом, архаичном, экстенсивном развитии животноводства. При высоком удельном весе аграрного сектора в ВРП характерным признаком его является все возрастающая динамика мелкотоварности (более 70% продукции производится в ЛПХ) [3].

Анализ статистических данных по РФ показывает, что 31% занятого населения ЮФО и СКО (Юга России) заняты в неформальном секторе, 40% занятых в неформальном секторе – сельское население, а 53% из них заняты в сельском хозяйстве [4]. Механизм формирования этого сегмента экономики в Республике Калмыкия заключается в следующем.

Происходит смещение производственной активности в пользу мелкотоварного сегмента, а также формирование на ресурсной основе сельскохозяйственных организаций личных подсобных хозяйств, выступающих базовой формой теневой аграрной экономики [5, с. 15].

В Республике Калмыкия подавляющий удельный вес в структуре производства отрасли занимает животноводство. Для оценки качественных показателей развития отрасли при стабильном и устойчивом росте поголовья важное значение имеет такой индикатор, как выход продукции с 1 головы.

В рамках исследования оценки эффективности государственной поддержки был проведен сравнительный анализ выхода продукции животноводства с одной условной головы КРС.

Результаты анализа представлены в следующей таблице.

Таблица 2

Продукция животноводства в расчете на 1 условную голову в разрезе федеральных округов, руб.

| | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|----------------------|----------|----------|----------|
| РФ | 7035,81 | 7822,82 | 9056,28 |
| Центральный ФО | 10329,18 | 11730,20 | 13636,18 |
| Северо-Западный ФО | 13195,76 | 14475,24 | 16727,19 |
| Южный ФО | 6582,33 | 7150,16 | 7724,53 |
| Северо-Кавказский ФО | 3522,05 | 4084,48 | 4422,36 |
| Приволжский ФО | 6613,66 | 7267,31 | 8960,39 |
| Уральский ФО | 10142,02 | 11427,09 | 12663,36 |
| Сибирский ФО | 5656,12 | 6110,68 | 7121,68 |

Самый низкий размер выхода продукции с 1 условной головы КРС составил в Северо-Кавказском ФО (средняя величина по РФ превышает данные размеры средней величины по СКО в 2,04 раза).

В соответствии с вышеуказанной методикой были проведены расчеты в разрезе субъектов ЮФО, согласно которым размах вариации составил 12574,94 руб. на 1 условную голову (max – 14406,42 руб., min – 1831,48 руб. в 2010 году). Такая значительная разница даже при условии влияния природно-климатических и прочих факторов не просто свидетельствует о низкой эффективности самого производства, но и является одним из доказательств наличия неучитываемой экономики как в расчетах по СКО, так и в расчетах по РК.

Одной из значимых причин такого расхождения между показателями в условных головах и выпуске продукции в стоимостном выражении является следующее.

Основные меры государственной поддержки в отрасли животноводства установлены на одну голову, что стимулирует мелких товаропроизводителей, включая население, сдавать официальную отчетность, связанную с данными мерами государственного регулирования. Показатели валового производства коррелируют с показателями налогообложения, формирование, определение и уплата которых представляет определенные сложности, начиная с администрирования, представления отчетности, а также связано с дополнительными издержками для представителей малого аграрного бизнеса. В этих условиях для них предпочтительней уйти в неформальный сектор, чем преодолевать институциональные барьеры и, самое главное, нести дополнительные затраты.

Таблица 3

Продукция животноводства в расчете на 1 условную голову по субъектам ЮФО, руб.

| | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|-----------------------|----------|----------|----------|
| Южный ФО | 5026,60 | 7150,16 | 7724,53 |
| Республика Адыгея | 8847,77 | 10473,23 | 10285,57 |
| Республика Калмыкия | 1734,04 | 1693,35 | 1831,48 |
| Краснодарский край | 11622,59 | 12813,73 | 14406,42 |
| Астраханская область | 2166,93 | 2523,68 | 2851,30 |
| Волгоградская область | 6538,80 | 7526,65 | 9451,27 |
| Ростовская область | 7634,53 | 8770,37 | 9550,34 |

Принимая во внимание определенную условность вышеуказанного показателя, пренебрегать им нельзя, поскольку значимость его усиливается в таких регионах, как РК, в силу ограниченности сельскохозяйственных угодий. Проблемы сверхнормативной нагрузки на пастбища поднимались неоднократно на различных уровнях законодательной и исполнительной власти в силу значительного роста поголовья. Представленные данные свидетельствуют о низком уровне выхода валовой продукции животноводства в республике по сравнению с другими субъектами ЮФО, неэффективности отрасли, преимущественно экстенсивном характере ее развития.

В этих условиях поддержание достаточных темпов роста отрасли требует более интенсивного использования имеющихся ресурсов и перехода к новой модели роста, характеризующейся высоким уровнем племенной работы, внедрением инновационных методов хозяйствования.

Не менее остро в этих условиях стоит вопрос о локализации и легализации значительного сегмента ненаблюдаемой экономики в аграрном секторе республики.

Властью в РК предпринимались попытки фискальными методами решить проблему легализации и обложения налогами субъекты малого предпринимательства на селе путем создания межведомственных комиссий. Комиссии включали в свой состав представителей органов исполнительной власти, налоговых, правоохранительных, местных органов власти. В их функции входили инвентаризация, проверка на наличие незаконной предпринимательской деятельности, законность, правомерность и соблюдение норм трудового характера и т. д. Комиссии действовали один год – 2008-й, год негативного воздействия мирового финансового кризиса, к деструктивным влияниям которого в силу своей инерционности и консерватизма, а также неразвитости аграрный сектор проявил устойчивость в развитии. А в целом решение проблемы легализации аграрного мелкотоварного бизнеса таким путем оказалось непродуктивным.

Созданные в 2010 году республиканские комиссии по инвентаризации земельных участков, поступлению налоговых и неналоговых доходов и проверки целевого использования земли во всех проверенных муниципальных образованиях выявили факты использования земель запаса для выпаса скота, превышения содержания поголовья животных над установленными нормативами, а также значительные размеры нерегистрируемой сельскохозяйственной деятельности.

Решение проблем локализации и легализации скрытой экономики на селе в республике репрессивными методами не дало значимых и эффективных результатов в силу того, что природа происхождения этого сектора несколько отлична от теневой экономики крупного бизнеса. Последний уходит в тень и уводит от налогообложения свои сверхдоходы, получаемые как от нелегального бизнеса, так и от незаконного (с точки зрения законов экономической теории) перераспределения добавочного продукта. Эти процессы являются признаками криминализации бизнеса. В то время как наличие неучтенной экономики в аграрном секторе обусловлено сопротивлением неблагоприятной институциональной среде.

В этих условиях актуализируется необходимость создания реальных условий, мотивов и стимулов для локализации и легализации «неучитываемого животноводства» с целью дальнейшего эффективного развития этого сектора.

Анализ положительной мировой, российской, собственной республиканской практики объединения малых форм хозяйствования позволяет сделать вывод о необходимости реанимации республиканских целевых программ создания и развития системы кооперации на селе [6, с. 56].

Кооперативной форме деятельности присущ соответствующий ее принципам экономический механизм. Деятельность кооператива, нацеленная на удовлетворение экономических интересов своих членов – экономически обособленных производителей-собственников, основана на соединении сил и средств мелких хозяйств для получения выгоды от увеличения масштаба хозяйственной деятельности.

Личные интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей переплетаются с общественными, государственными, так как все участники производственных или иных процессов заинтересованы в создании, сохранении и процветании той организации, которая обеспечивает реализацию их интересов. Для самих членов кооператива за счет реализации закона синергии, когда сочетание интересов каждого отдельного индивида образует совокупный интерес общественной группы гораздо большей силы по сравнению с результатом простого суммирования отдельных интересов, выгода и эффект от деятельности кооператива возрастает. Проблема входа на рынок товаров и услуг, решение которой малым формам хозяйствования не под силу, решается при условии консолидации совместных усилий в сельскохозяйственном производственном кооперативе. Экономические интересы мелких сельхозтоваропроизводителей, занимающихся своей деятельностью в неформальном секторе, не ущемляются, доходы не изымаются, а концентрируются для дальнейшего развития.

Личный доход каждого члена кооператива зависит не только от паевого взноса, но и от прибыли, которая получается в результате деятельности кооператива.

Общественный и государственный интересы в этом случае достигаются посредством того, что на данной территории создается эффективно функционирующий хозяйствующий субъект, в котором имеются легальные рабочие

места, декларируются не только объемы производства, но и доходы.

Кооперативные формы хозяйствования – особые формы коллективного рыночного предпринимательства с активной социальной направленностью и защитой своих членов, которые должны обладать эффективной управленческой системой, максимально приближенной к населению. Это, в свою очередь, отражает интересы общества и государства, заботящегося о своих гражданах, а также способствует созданию условий для развития соответствующих территорий, на которых создаются и осуществляют свою деятельность члены кооператива, соблюдая принципы кооперации.

Создание системы кооперации и использование ее как эффективного экономического механизма локализации и легализации скрытой экономики в аграрном секторе в данных условиях представляет собой прежде всего проведение активной государственной политики по стимулированию создания кооперативов посредством объединения граждан, ведущих ЛПХ, КФХ, предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством (кооперативы 1-го уровня). Создание кооперативов 1-го уровня – это первый этап, далее необходимо объединение их на уровне муниципального образования. Формирование регионального кооператива, являющегося неотъемлемой частью системы, предполагает объединение усилий для решения вопросов методического характера, обучения и повышения квалификации, страхования рисков, создания информационных баз данных, внедрения прогрессивных инновационных технологий, исполнения представительских функций в диалоге с властью, представителями крупного бизнеса, партнерами по технологической цепочке другого уровня и т. д.

В регионе имеется опыт создания системы кредитной кооперации. При проведении адекватной государственной политики в республике с 2004-го по 2007 год количество созданных кооперативов (СКПК) возросло с 8 до 38, количество членов увеличилось с 171 до 913, наибольший удельный вес среди которых заняли малые формы хозяйствования (82%), среднемесячный доход одного члена кооператива достиг 7,3 тыс. руб. вместо 1,5 тыс. руб., налоговые поступления от этих кооперативов, входящих в данную систему, составили 12832,5 тыс. руб. (в 2004-м – 0 руб.).

Создание этой системы кооперации позволило консолидировать свободные денежные ресурсы населения, сельскохозяйственных производителей в кредитных кооперативах, привлечь дополнительные финансовые ресурсы и инвестировать в аграрное производство, что в целом привело к получению определенного экономического эффекта для членов кооператива в части развития собственного бизнеса, для сельского сообщества – декларируемые рабочие места и занятость населения, для государства – поступление налогов в бюджет, сокращение размеров неформальной экономики.

Анализ данного опыта, а также современного состояния развития всех видов сельской кооперации в различных субъектах РФ, проекта концепции ее развития на федеральном уровне позволяет сделать вывод о необходимости определения приоритетным направлением региональной экономической политики стимулирование объединения ЛПХ, КФХ, сельских жителей, сельскохозяйственных товаропроизводителей в кооперативные сообщества и проведение данной политики последовательно и на постоянной основе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О ходе и результатах реализации в 2011 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы: Национальный доклад [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcx.ru/navigation/page/show/334.htm> Государственная программа на 2008–2012 годы (дата обращения: 26.01.2013).
2. Доклады «Социально-экономическое положение Республики Калмыкия» за 2007, 2008, 2009, 2010 годы / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия. Элиста. С. 3–6.
3. Дорджиева О. Б. Методика рейтинговой оценки сельскохозяйственных организаций как средство эффективного управления в современных условиях // Международный сельскохозяйственный журнал. 2012. № 6. С. 30–31.
4. Распределение численности занятых в неформальном секторе по типу занятости и видам экономической деятельности в 2009 году [Электронный ресурс]. URL: [/http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918584312](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918584312) «Экономическая активность населения России», 2010 г. (дата обращения: 26.01.2013).
5. Особенности и механизмы формирования уровня жизни населения на аграрных территориях периферийного типа: идентификация и компаративистика: науч. отчет / Под рук. А. Г. Дружинина. Ростов н/Д, 2005. 152 с.
6. Дорджиева О. Б. Концепция устойчивого развития сельских территорий как основа региональной аграрной политики. М.: Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А. А. Никонова, 2008. 272 с.

REFERENCES

1. The progress and results of the implementation in 2011 of the State program of development of agriculture and regulation markets of agricultural products, raw materials and food from 2008 to 2012: National Report [Electronic resource]. URL: <http://www.mcx.ru/navigation/page/show/334.htm> Государственная программа на 2008–2012 годы (date of viewing: 26.01.2013).
2. Reports of the «Socio-economic situation of the Kalmyk Republic» for 2007, 2008, 2009, 2010 / Rosstat, FSSS Territorial authority of KR. Elista. P. 3–6.
3. Dordzhieva O. B. Rating method of evaluation of agricultural organizations as a means of effective management // International agricultural magazine. 2012. # 6. P. 30–31.
4. The distribution of employees number in the informal sector by type of employment and economic activity in 2009 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918584312 «Экономическая активность населения России», 2010 г. (date of viewing: 26.01.2013).
5. Characteristics and mechanisms of the population living standards at the agricultural areas of peripheral type: identification and comparative studies: scientific report / Headed by A. G. Druzhinin. Rostov-on-Don, 2005. 152 p.
6. Dordzhieva O. B. The concept of sustainable development of rural areas as the basis of regional agricultural policy. M.: Russian Institute of Agrarian Problems and Informatics named after A. A. Nikonov, 2008. 272 p.

УДК 631.16
ББК 65.32-21

Solovei Tatiana Viktorovna,
Postgraduate student of Poltava National Technical
University named after Yuri Kondratyuk,
Poltava, Ukraine,
e-mail: v14@pntu.edu.ua

Соловей Татьяна Викторовна,
аспирант Полтавского национального
технического университета им. Юрия Кондратюка,
г. Полтава, Украина,
e-mail: v14@pntu.edu.ua

РАЗВИТИЕ АГРАРНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ)

THE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN FORMS OF ECONOMY IN THE REGIONS OF UKRAINE (POLTAVA REGION)

Цель статьи – обоснование рациональных аграрных форм хозяйствования в регионах Украины в период перехода к развитым рыночным отношениям. Проведен анализ факторов влияния на эффективность функционирования аграрных форм хозяйствования на территориальном уровне в Украине вообще и на примере Полтавского региона в частности. Установлена зависимость результатов хозяйственной деятельности от выбранной формы хозяйствования. На основе исследований отечественных и зарубежных ученых обобщены достижения в данной отрасли науки относительно методологии исследования, методов

анализа, классификации и обоснования территориальных и природно-климатических факторов развития эффективных аграрных форм хозяйствования на региональном уровне в Украине.

В регионах Украины были определены основные пути реформирования организационных форм хозяйствования в сельском хозяйстве, которые сыграли организационную роль в современной структуре регионального аграрного сектора государства.

The aim of the annotation is to substantiate the rational agrarian forms of management in the regions of Ukraine during

the transition to the developed market relations. The analysis of the factors influencing the effectiveness of the agrarian forms of management at the territorial level of Ukraine has been performed in general and on the example of the Poltava region. The dependence of the results of the economic activity on the selected form of management has been established. The achievements in this field of science regarding the research methodology, methods of analysis, classification and substantiation of territorial and climatic factors of development of agrarian forms of management at the regional level of Ukraine based on the researches of domestic and foreign scientists were summarized. The main ways of reforming the organizational forms of management in agriculture, which played organizational role in the modern structure of the regional agricultural sector in the regions of Ukraine were determined.

Ключевые слова: структура аграрного сектора, аграрные формы хозяйствования, сельское хозяйство, региональная экономика, агрохолдинг.

Keywords: agrarian sector structure, agrarian forms of economy, agriculture, regional economics, agricultural holding.

Вступление. На методологическом уровне рациональный объем сельскохозяйственного предприятия, в наибольшей степени на современном этапе развития производительных сил, содействует повышению эффективности производства. При этом закономерно прослеживается региональное содержание формирования эффективных форм хозяйствования на основе главного регионального ресурса – земли сельскохозяйственного назначения, а в соответствии с природно-климатическими зонами решается вопрос рационализации в выборе специализации производства.

Авторская концепция регионального содержания в обосновании рациональных аграрных форм хозяйствования в Украине состоит в том, что учитывается факторное влияние на хозяйствующие структуры как со стороны административно-территориального деления – регионов Украины, – так и природно-климатического.

Для обоснования рациональных размеров сельскохозяйственных предприятий используют статистические, монографический, вариантный, расчетно-конструктивный методы.

С развитием форм хозяйствования в аграрном секторе проявились проблемы организационно-экономического и нормативно-правового содержания в их реализации. Фундаментальные исследования этих и аналогичных проблем развития аграрных форм хозяйствования нашли отображение в научных работах И. И. Лукинова, П. Т. Саблука, С. И. Михайлова, В. Г. Галанца, В. Я. Месель-Веселяка [1], О. В. Мазуренко, В. Я. Амбросова, Н. А. Ажнюка и других ведущих отечественных и зарубежных ученых в данной отрасли знаний. Эти и другие направления исследования служат научно-методологической базой по отношению к усовершенствованию научно-методических подходов обоснования развития аграрных форм хозяйствования в новых после кризисных 2008–2009 годов условиях.

Результаты. Рациональное содержание аграрных форм хозяйствования в регионах Украины представлено в закономерной зависимости от отраслевой специализации производства отдельным аграрным предприятием, а именно растениеводства или животноводства, что, в свою очередь, зависит от региональных факторов территориально-административного и природно-климатического содержания. К природно-климатическим зонам в Украине относятся:

Полесье (болотистая лесная местность; Карпатская зона): Ивано-Франковская, Черниговская, Львовская, Ровненская, Волынская, Закарпатская и Житомирская области (северная зона); Лесостепная зона (лесостепь) – Черкасская, Черновецкая, Харьковская, Хмельницкая, Киевская, Полтавская, Сумская, Тернопольская и Винницкая области (центральная зона); Степная зона (Степь) – АР Крым, Днепропетровская, Донецкая, Херсонская, Кировоградская, Луганская, Николаевская, Одесская и Запорожская области (южная зона).

С целью проведения анализа введено обобщение статистических данных Государственного комитета статистики Украины, использованы результаты научных исследований научных учреждений Украины, в частности специалистов отдела форм хозяйствования Национального научного центра «Институт Аграрной Экономики».

В основе статистического анализа использованы данные об изменении производства валовой продукции сельского хозяйства за период с 1990-го по 2010 год в процентах к базовым данным 1990 года (таблица).

Таблица

**Производство валовой продукции
сельского хозяйства
в % за период 1990–2010 годов**

| Год | Все аграрные хозяйства | Сельскохозяйственные предприятия | Фермерские хозяйства | Личные сельские хозяйства |
|------|------------------------|----------------------------------|----------------------|---------------------------|
| 1990 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1991 | 88,5 | 85,8 | 0 | 93 |
| 1992 | 81,2 | 73,2 | 33,2 | 95,9 |
| 1993 | 82,1 | 72,5 | 40,9 | 99,7 |
| 1994 | 69 | 58,6 | 27,9 | 87,7 |
| 1995 | 66,2 | 53,5 | 28,7 | 88,8 |
| 1996 | 60 | 42,5 | 20,9 | 90,6 |
| 1997 | 59 | 40,6 | 25,7 | 90,7 |
| 1998 | 53,5 | 34,5 | 20,2 | 85,8 |
| 1999 | 50,1 | 31,6 | 23,1 | 80,4 |
| 2000 | 54,4 | 32 | 28,6 | 90,2 |
| 2001 | 63,8 | 42,7 | 35,3 | 87,6 |
| 2002 | 65 | 44,4 | 36,1 | 85,8 |
| 2003 | 58,3 | 36,4 | 22,8 | 78,4 |
| 2004 | 70,3 | 54,8 | 36,8 | 82,4 |
| 2005 | 70,9 | 60,5 | 37,6 | 78,2 |
| 2006 | 73,2 | 70,4 | 43 | 74,7 |
| 2007 | 68,7 | 71,1 | 34,8 | 68 |
| 2008 | 80,7 | 94,6 | 57,2 | 71,5 |
| 2009 | 79,5 | 92,5 | 48,6 | 71,8 |
| 2010 | 78,3 | 91,6 | 48 | 70,5 |

Анализ представленных статистических данных свидетельствует о том, что для всех хозяйств АПК Украины валовая сельскохозяйственная продукция до 1999 года имеет четко выраженную тенденцию к уменьшению, а начиная с 2000 года возрастает, хотя и с некоторыми падениями в отдельные годы.

Аналогичная тенденция прослеживается и для сельскохозяйственных предприятий. Для фермерских хозяйств общая тенденция уменьшения валовой продукции имеет место до 1998 года, а затем она меняется на возрастающую. Для фермерских хозяйств видны значительные изменения в темпах возрастания валовой продукции, периоды возрастания сменяются спадами, что правомерно объяснить

чувствительностью фермерских хозяйств к изменениям внешней среды, как природной, так и экономической. Для личных хозяйств населения тенденция имеет другой вид. В начале исследуемого периода спад производства в этих хозяйствах был незначительным, а в 1993 году производство валовой продукции почти достигло уровня 1990 года. Но начиная с этого периода четко выражена тенденция к уменьшению производства, которая, в отличие от фермерских хозяйств и предприятий, имеет место до настоящего времени. Это явление правомерно сопоставить с развитием региональных оптовых рынков сельскохозяйственной продукции и эффектом от уровня специализации производства в фермерских хозяйствах [2; 3].

Для более полного исследования и прогнозирования объемов валовой продукции сельского хозяйства была использована экономико-математическая модель на основе уравнений парной нелинейной регрессии. Поскольку в ретроспективный период для предприятий и фермерских хозяйств прослеживается изменение негативной тенденции развития на позитивную, для моделирования была выбрана полиномиальная функция второго порядка. В процессе исследования доведено, что уравнение парной нелинейной регрессии имеет вид

$$V = 91,809 - 6,439t + 0,31t^2$$

Относительно определения значимости данного уравнения было вычислено фактическое значение критерия Фишера, а именно:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \frac{n - m - 1}{m}$$

где $n = 20$ – количество периодов;

$m = 2$, поскольку в модели использован полином второго порядка.

Получим $F = 27,258$. По значению доверительной вероятности $p = 0,95$ и количества степеней свободы $k_1 = m = 2$, $k_2 = n - m - 1 = 17$ получим $F(0,95; 2; 17) = 3,6$. Поскольку $F > F(0,95; 2; 17)$, сделано заключение, что уравнение модели является значимым (рис. 1).

%

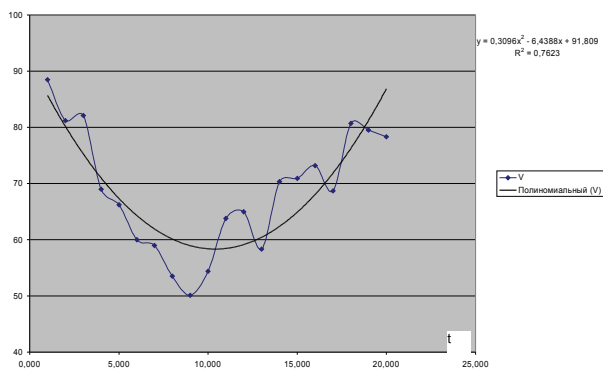


Рис. 1. Графическая интерпретация экономико-математической модели исследования и прогнозирования объемов валовой продукции сельского хозяйства в АПК Украины

(По оси абсцисс – t период времени: 1991 год соответствует значению $t = 1$, 1992-й – значению $t = 2$ и т. д., 2010 год – значению $t = 20$)

Аналогично определено уравнение регрессии для валовой продукции сельскохозяйственных предпри-

ятий, фермерских хозяйств и личных сельских хозяйств (в процентах к уровню 1990 года). Так, для сельскохозяйственных предприятий уравнение регрессии имеет вид: $V = 0,6343t^2 - 12,238t + 96,674$; для фермерских хозяйств: $V = 0,1755t^2 - 2,6241t + 36,271$; для личных сельских хозяйств: $V = -0,0327t^2 - 0,7149t + 95,786$. На основе определения производных от найденных функций были определены темпы изменения величины V (валовой продукции АПК Украины в %) для всех видов хозяйств: $dV/dt = 0,62t - 6,439$; для сельскохозяйственных предприятий: $dV/dt = 1,2686t - 12,238$; для фермерских хозяйств: $dV/dt = 0,351t - 2,6241$; для личных сельских хозяйств: $dV/dt = -0,0654t - 0,7149$ (рис. 2).

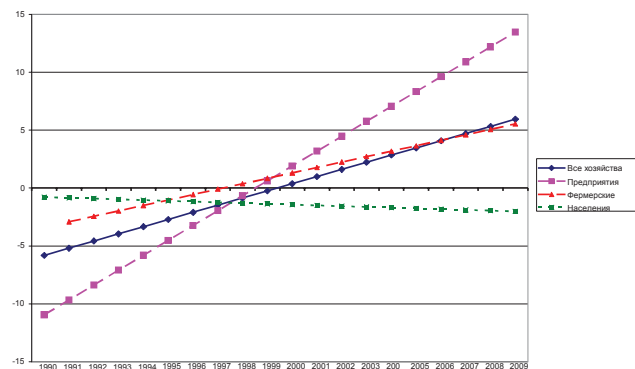


Рис. 2. Графическая интерпретация темпов изменения величины изготовленной продукции предприятиями АПК Украины (в % к 1990 году)

С помощью представленных экономико-математических моделей сделан прогноз объемов производства валовой продукции сельского хозяйства на 2014 год в процентах к базовым данным 1990 года. Этот прогноз интервальный, то есть он определяет интервал ($V_{min}; V_{max}$), в который указаный объем включается с вероятностью $p = 0,95$.

Обозначим прогноз $V_{t+\tau}$ на период времени $(t+\tau)$ через $f_t(\tau)$. Значение $\tau > 1$ есть период опережения, соответственно ошибки прогноза равняются: $e_{t+\tau} = V_{t+\tau} - f_{t+\tau}$. Поскольку значения ошибок могут быть как отрицательными, так и положительными, оптимальным считается прогноз, при котором минимизируется средний квадрат ошибок прогноза, то есть величина $M(e_{t+\tau}^2) = M\{(y_{t+\tau} - f_{t+\tau})^2\}$. Поскольку ошибка прогноза есть случайная величина, то величина $M(e_{t+\tau}^2) = M\{(y_{t+\tau} - f_{t+\tau})^2\}$ представляет собой математическое ожидание квадрата ошибок. Значения V_{min} та V_{max} определяются из уравнений $V_{min} = V_{pt0} - \Delta(t_0)$, $V_{max} = V_{pt0} + \Delta(t_0)$, где t_0 – период, который определяет прогнозируемый год, для 2014 года $t_0 = 24$; $V_{t_0} = a_2 t_0^2 + a_1 t_0 + a_0$ – значение функции регрессии при $t = t_0$; $\Delta(t_0) = \sigma(p, k) \sqrt{T_{np} (T T)^{-1} T_{np}^T}$ – возможно отклонение прогнозируемого значения объемов производства валовой продукции сельского хозяйства от значения $V_{t_0} = a_2 t_0^2 + a_1 t_0 + a_0$. Величина $\Delta(t_0)$ определяется из равенства $\Delta(t_0) = \sigma(p, k) \sqrt{T_{np} (T T)^{-1} T_{np}^T}$, где T – матрица, элементами которой являются значения $t_{ij} = t_i^{j-1}$, $i = 1, 2, 3, \dots, n$, $j = 1, 2, 3$; $T_{np} = (1; t_0; t_0^2)$, T , T_{np}^T – соответственно транспонированы матрицы до T и T_{np} ; $\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - V_{t_i})^2}{n-3}}$; значение (p, k) определяется по таблице распределения Стьюдента при вероятности $p = 0,95$ и количества степеней свободы $k = n - 3$, после чего были определены формальные интервалы для объемов производства: по всем формам хозяйствования; для сельскохозяйственных предприятий; фермерских хозяйств и личных сельских хозяйств.

Полученные прогнозы представлены на графиках (рис. 3–6). Показатель t – период времени: 1991 год соответствует значению $t = 1$; 1992 год – значению $t = 2$ и т. д., 2010 год – значению $t = 20$. Нижняя линия показывает пессимистический вариант прогноза, а верхняя – оптимистический. Реальное значение с вероятностью 0,95 будет находиться в указанных пределах. Графическая интерпретация прогноза производства аграрной продукции в регионах Украины по альтернативным формам хозяйствования на 2014 год представлена на рис. 3–6.

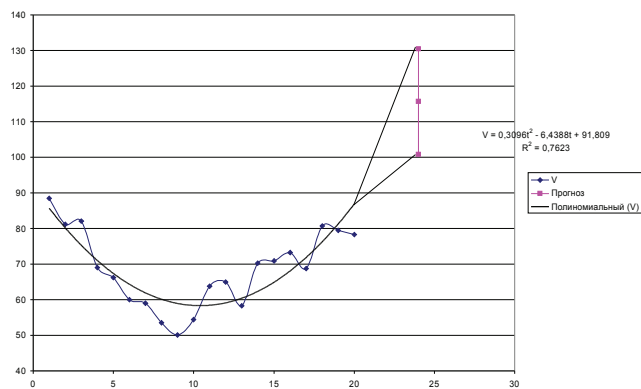


Рис. 3. График прогноза производства аграрной продукции до 2014 года для всех форм хозяйствования

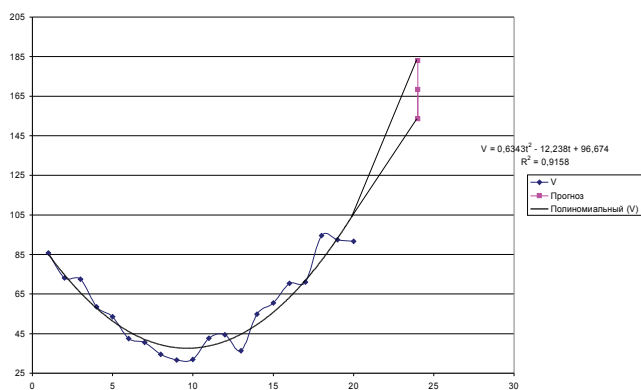


Рис. 4. График прогноза производства аграрной продукции до 2014 года для сельскохозяйственных предприятий

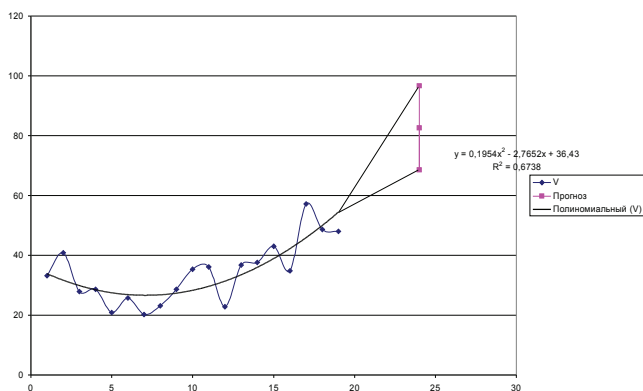


Рис. 5. График прогноза производства аграрной продукции до 2014 года для фермерских хозяйств

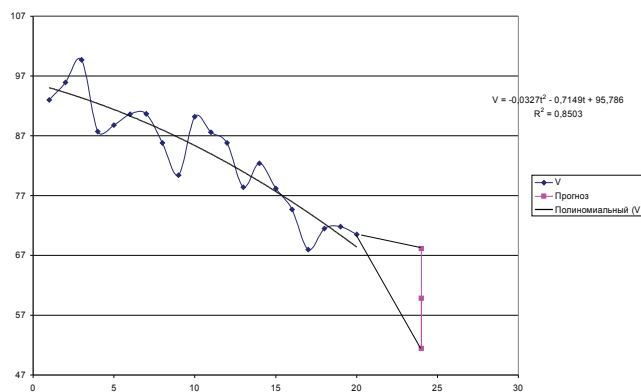


Рис. 6. График прогноза производства аграрной продукции до 2014 года для личных сельских хозяйств

С целью исследования влияния форм хозяйствования на динамику показателей развития сельскохозяйственного производства были взяты данные о площади угодий и производства валовой продукции сельского хозяйства в Украине для сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств и хозяйств населения за 1999-й и 2010 годы. На основании этих данных вычислена структура угодий и валовой продукции по формам хозяйствования.

Установлено, что за исследуемый период значительно уменьшилась доля угодий, которые принадлежат предприятиям (с 81,9 до 46,2%), и соответственно увеличилась доля угодий, которые принадлежат фермерам и населению. В то же время доля аграрных предприятий в производстве валовой продукции возросла с 38,3 до 40%, что свидетельствует об эффективности данной формы хозяйствования. В производстве продукции растениеводства доля предприятий уменьшилась с 46,6 до 37,8%, а в производстве продукции животноводства возросла с 30 до 42,7%. Это говорит о том, что особенно эффективной является деятельность сельскохозяйственных предприятий в области животноводства, поскольку такие предприятия способны создавать большие животноводческие комплексы и использовать на них инновационные технологии производства. Увеличение доли хозяйств населения в производстве продукции растениеводства объясняется их значительной ролью в выращивании овощей, плодов и ягод, что требует больших ручных затрат и невыгодно для больших предприятий. Отмечается возрастание доли фермерских хозяйств в производстве продукции.

Для детального исследования динамики указанных показателей в данной статье использован индексный метод, при котором применяются индивидуальные индексы, агрегированные индексы и индексы средних величин. Для использования индексного метода определен показатель производства сельскохозяйственной продукции на 1 га угодий.

Обозначим через n_{0j} , V_{0j} и v_{0j} соответственно площади угодий, валовую продукцию и валовую продукцию на 1 га угодий в 1999 году для j -й формы хозяйствования (для сельскохозяйственных предприятий считаем $j = 1$, для фермерских хозяйств $j = 2$, для хозяйств населения $j = 3$). Аналогичные данные для 2010 года обозначим через n_{1j} , V_{1j} и v_{1j} . Индивидуальные индексы площадей, валовой продукции и валовой продукции на 1 га угодий определяются с помощью уравнений:

$$i_{nj} = \frac{n_{1j}}{n_{0j}}, \quad i_{Vj} = \frac{V_{1j}}{V_{0j}}, \quad i_{vj} = \frac{v_{1j}}{v_{0j}}$$

Общий агрегатный индекс валовой продукции определяется уравнением:

$$I_V = \frac{\sum_{j=1}^3 n_{1j} v_{1j}}{\sum_{j=1}^3 n_{0j} v_{0j}}$$

Данный индекс можно записать как произведение индекса площадей сельскохозяйственных угодий

$$I_n = \frac{\sum_{j=1}^3 n_{1j}}{\sum_{j=1}^3 n_{0j}}$$

и индекса среднего производства на 1 га угодий, что определяется уравнением:

$$I_{\bar{v}} = \frac{\bar{v}_1}{\bar{v}_0} = \frac{\sum_{j=1}^3 v_{1j} d_{1j}}{\sum_{j=1}^3 v_{0j} d_{0j}}$$

где \bar{v}_0 , \bar{v}_1 – среднее производство на 1 га угодий соответственно в 1999-м и 2010 годах,

d_{1j}, d_{0j} – доля угодий, которые принадлежат хозяйствам j-й формы хозяйствования соответственно в 2010-м и 1999 годах.

Индексы среднего производства на 1 га угодий зависят от двух факторов – изменения среднего производства по всем формам хозяйствования и изменения доли угодий, которые принадлежат хозяйствам j-й формы хозяйствования, то есть от структурных сдвигов. Соответственно определить изменения среднего производства за счет первого фактора дает возможность индекс фиксированного состава, то есть средний индекс производства на 1 га угодий, а за счет другого фактора – индекс структурных сдвигов. Индекс фиксированного состава определяется по уравнению

$$I_f = \frac{\sum_{j=1}^3 v_{1j} n_{1j}}{\sum_{j=1}^3 v_{0j} n_{1j}}$$

При определении этого индекса структура распределения площадей угодий между формами хозяйствования зафиксирована на уровне отчетного периода, что дает возможность исследования изменения среднего производства на 1 га угодий только за счет изменения интенсивности хозяйствования. Индекс структурных сдвигов определяется уравнением

$$I_d = \frac{\sum_{j=1}^3 v_{0j} d_{1j}}{\sum_{j=1}^3 v_{0j} d_{0j}}$$

и отображает влияние структуры распределения угодий между хозяйствами разных форм хозяйствования на изме-

нения среднего производства на 1 га угодий. Между указанными индексами имеет место равенство $I_V = I_n I_{\bar{v}} = I_n I_f I_d$

Для аграрного производства эти индексы имеют такие значения:

- общий агрегатный индекс производства равняется 1,648876404,
- индекс площадей равняется 0,905940594,
- индекс производства на 1 га равняется 1,820071222,
- средний индекс производства на 1 га равняется 0,843076062,
- индекс структуры форм хозяйствования равняется 2,158845808.

Поэтому в результате изменения площадей производство за период с 1999-го по 2010 год уменьшилось на 3348,514851, а в результате уменьшения интенсивности хозяйствования – на 10925,98352, но вследствие изменения структуры форм хозяйствования производство увеличилось на 37374,49838 ед.

Анализ статистических данных и динамики формирования и развития форм хозяйствования в аграрном секторе в Украине свидетельствует о том, что среди сельскохозяйственных предприятий, фермеров и личных сельских хозяйств населения наблюдаются следующие тенденции их развития. Как было выявлено в исследовании, на протяжении 1999–2010 годов площадь сельскохозяйственных угодий в региональных АПК уменьшилась с 42,4 млн га до 36,6 млн га. При этом площадь угодий сельскохозяйственных предприятий уменьшилась с 33,1 млн га, что составляло 78% в 1999 году, до 16,9 млн га (48%) в 2010. Площадь угодий фермерского сектора в Украине, наоборот, возросла с 1,2 млн га (2,8%) до 4 млн га (10,9%) за анализируемый период. Площадь угодий населения, т. е. площадь угодий для ведения личных сельских хозяйств, имела позитивную динамику, а именно: она увеличилась по абсолютным и относительным показателям с 8,1 млн га (19,1%) в 1999 году до 15,7 млн га (42,9%) в 2010-м.

Анализ эффективности форм хозяйствования в аграрном секторе в региональных АПК в соответствии с представленной сводной классификацией, а именно сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств и личных сельских хозяйств как отдельной формы хозяйствования со значительным влиянием на продовольственный потенциал в период перехода к рыночным отношениям в Украине по состоянию на первое десятилетие XXI века, свидетельствует о том, что при уменьшении площади сельскохозяйственных угодий сельскохозяйственных предприятий за период 1999–2010 годов на 16,2 млн га производство их валовой продукции возросло в абсолютных и относительных показателях соответственно с 27,2 млрд грн (38,3%) до 40,1 млрд грн (39,9%) за данный период. В относительных показателях это составляет 43% ($\frac{40.1 - 27.2}{27.2} \times 100\%$). Фермерская форма хозяйствования в региональных АПК обеспечила рост валовой продукции сельского хозяйства с 0,7 млрд грн (1999 год) до 5 млрд грн (2010 год).

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что из анализируемых факторов к факторам влияния на валовую продукцию аграрных предприятий в целом в регионах Украины на основании корреляционно-регрессивного анализа относятся: площадь сельскохозяйственных угодий, интенсивность производства (производительность продукции на 1 га пахоты) и форма хозяйствования, ее рациональное содержание. В результате было доказано, что доминирующим фактором увеличения валовой продукции в регионах Украины на начало XXI века

является рациональная форма хозяйствования в аграрном секторе.

В условиях действующего моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения значительным резервом снижения затрат и повышения эффективности является сдерживание рациональных размеров производства на аграрных предприятиях. На основании методики обеспечения наивысшего коэффициента использования технических средств в этих условиях правомерно утверждать о рациональности размеров сельскохозяйственных предприятий с площадью земли, что обеспечит наивысший комплексный коэффициент использования техники. В меньших хозяйствах – ниже коэффициента использования техники – выше амортизационные отчисления на 1 га, а значит, и выше себестоимость единицы продукции. Для многоотраслевых хозяйств рациональные размеры сельскохозяйственных угодий составляют 1500–2080 га земли в возделывании. Хозяйство может состоять из двух-трех и более блоков. Поэтому оптимальным может быть хозяйство, размер пашни в котором составляет от 4 до 10 тыс. га земли.

Большие хозяйства, которые превышают 20 тыс. га, имеют показатели прибыльности как в растениеводстве, так и в животноводстве значительно ниже, а многие из них являются убыточными, особенно в животноводстве. Рациональным является подход относительно формирования сельскохозяйственных структур в пределах от 4 до 20 тыс. га. В них обеспечивается высокий уровень рентабельности продукции растениеводства, что является базой для развития животноводства.

В регионах Украины действие экономического закона накопления капитала определило на начало 2013 года другой путь в организации большого аграрного производства и его тенденции развития. Это касается создания больших агрохолдингов, которые своим монопольным содержанием наравне с позитивными явлениями [4; 5] создают негативные.

Полтавская область по показателям и структуре регионального производства является агропромышленным регионом. Характерной особенностью региональной организации аграрного производства в регионе является достаточное обеспечение человеческими (кадровыми) и природными ресурсами местного происхождения расширенного аграрного воспроизводства на региональном уровне. Данная экономическая категория введена автором исследования и обоснована с точки зрения ее сущностного политэкономического содержания для переходных экономик, которые развиваются.

Прежде всего к основным природным ресурсам относятся региональная структура черноземов и территориальное размещение Полтавской области в умеренном климате лесостепной природно-климатической зоны. В данном исследовании основная проблема состоит в разработке экономико-математического обеспечения процесса прогнози-

рования развития аграрных форм хозяйствования в Полтавском регионе до 2014 года на основании индексных показателей, оценки адекватности разработанной модели и корреляционно-регрессионного анализа с использованием коэффициента детерминации факторов, которые обеспечивают данное развитие.

Применение экономико-математического моделирования объясняется необходимостью обеспечения объективного подхода по отношению к прогнозу производства аграрной продукции предприятиями региональных АПК Украины, в частности в Полтавском регионе.

При исследовании сравнительной эффективности разных форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Полтавского региона использованы данные об изменении производства валовой продукции сельского хозяйства за период с 2004-го по 2011 год в процентах к базовым данным 2000 года.

С целью более полного исследования и прогнозирования объемов валовой продукции сельского хозяйства в Полтавском регионе до 2014 года была использована экономико-математическая модель на основании уравнений парной нелинейной регрессии. Для моделирования была взята полиномиальная функция второго порядка.

Определив исходные от найденных функций, мы определим темпы изменения производства валовой продукции сельского хозяйства для разных форм хозяйствования в Полтавской области. Эти темпы равняются для

1) сельскохозяйственных предприятий –

$$dV/dt = 1,37t + 5,47;$$

2) фермерских хозяйств – $dV/dt = 8,726t + 36,506;$

3) личных сельских хозяйств населения –

$$dV/dt = 1,75t - 6,6.$$

Выводы

1. Разработанная экономико-математическая модель прогноза производства продукции сельскохозяйственными предприятиями в Полтавской области до 2014 года свидетельствует о позитивной динамике роста производственных показателей. Спад 2009–2010 годов связан с мировым финансовым кризисом. Экономико-математическое моделирование прогноза деятельности фермерских хозяйств Полтавского региона свидетельствует о наивысших темпах роста их валовой продукции с 1079 до 1362% по сравнению с 2000 годом. Экономико-математическая модель экономических показателей личных сельских хозяйств свидетельствует об их неравномерности.

2. С помощью разработанных моделей сделан прогноз объемов производства валовой продукции сельского хозяйства в Полтавском регионе до 2014 года в процентах к базовым данным 2000 года по определенным в государственной статистике группам аграрных форм хозяйствования, а именно: сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, личные сельские хозяйства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Месель-Веселяк В. Я. Форми господарювання в сільському господарстві України. Результати, проблеми, вирішення // Економіка АПК. 2012. № 1. С. 13–23.
2. Кашуба Ю. П., Янишин Я. С. Регіональні оптові ринки сільськогосподарської продукції // Економіка АПК. 2012. № 2. С. 57–61.
3. Малік М. Й., Канінський П. К. Спеціалізація виробництва у підприємницькій діяльності. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П. Т. Саблука. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 342 с. Розд. 6, підрозд. 6.5. С. 186–189.
4. Підлісецький Г. М., Моголова М. М. Підвищення рівня фондооснащеності аграрного виробництва як основа зростання його ефективності // Економіка АПК. 2009. № 12. С. 21–28.
5. Соловійова Н. І. Програмно-логічні методи обґрунтування фінансової стратегії аграрних підприємств // Агросвіт. 2013. № 3. С. 2–5.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

POWER STRATEGY: ISSUES AND PROSPECTS

УДК 338.012
ББК 65.441

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department of the power engineering
control and saving systems
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

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

СОСТОЯНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ

STATE OF THE POWER SAVING AND INCREASE OF THE ENERGY EFFICIENCY IN RUSSIA

В статье приведен понятийный аппарат, раскрыто текущее состояние и перспективы повышения энергетической эффективности в России. Представлен анализ распределения субъектов Федерации по группам энергоёмкости, проанализирована структура потенциала энергосбережения. Для адекватной оценки состояния сферы энергосбережения и повышения энергоэффективности необходимо использовать как показатели эффективности, так и показатели результативности, как качественные, так и количественные, причем в зависимости от сектора хозяйствования, его особенностей состав оценочных показателей меняется. Рассмотрены особенности сферы энергосбережения в нескольких секторах: в электроэнергетике, промышленности, коммунально-бытовом секторе, транспорте. Определены основные барьеры, сдерживающие реализацию энергосберегающих мероприятий в России.

The article has provided the conceptual framework; the current state and prospects of increase of the energy efficiency in Russia has been revealed. The analysis of distribution of the Federation entities by groups of energy intensity has been provided; the structure of the energy saving potential has been analyzed. In order to adequately assess the state of the energy saving and energy efficiency, the efficiency indicators, as well as the performance indicators, both qualitative and quantitative, shall be used; while depending on the sector of economy and its features the composition of the evaluation indicators changes. The peculiarities of energy saving in several sectors have been examined: power engineering, industry, municipal services, and transportation. The main barriers aggravating implementation of the energy saving measures in Russia have been determined.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, энергоёмкость, потенциал энергосбережения, региональная специфика, основные проблемы.

Keywords: energy savings, energy efficiency, energy intensity, energy saving potential, regional peculiarities, main problems.

Состояние сферы энергосбережения и повышения энергетической эффективности характеризуется комплексом показателей. Для того чтобы говорить о тематике энергосбережения, необходимо определиться в первую очередь с терминологией относительно объекта исследования. В этой связи предполагается выделить несколько основных понятий:

1. Результативность – степень достижения запланированного результата.
2. Эффективность – соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.
3. Энергосбережение – 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 их использования и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии [1].
4. Энергоэффективность – отношение 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) [Там же].

Понятия «энергетическая эффективность» и «энергосбережение» тесно связаны, в то же время между терминами есть существенное различие: энергосбережение предполагает оптимизацию – реализацию указанного комплекса мер разнотипного характера при заданных ограничениях, энергоэффективность – показатель, выражающий количество затраченных ресурсов для получения некоторого ре-

зультата. Следует отметить, что показатели, отражающие энергосбережение, в большей степени отражают результативность, тогда как показатели энергоэффективности отражают именно эффективность использования различных ресурсов.

Общее состояние сферы энергосбережения возможно оценить на базе интегральных показателей: энергоёмкости ВВП (показатель эффективности) и потенциала энергосбережения (показатель результативности).

Энергоёмкость ВВП – отношение суммарного энергопотребления к величине ВВП. Согласно государственной программе данный интегральный показатель является основным, к 2020 году предполагается снизить энергоёмкость на 13,5%. В то же время фактические значения показателя отсутствуют, выделяется только планируемый ежегодный процент снижения от уровня 2005 года [2]. Последние данные об энергоёмкости ВВП датируются 2005 годом. На основании вышеизложенных данных следует, что на сегодняшний день энергоёмкость российской экономики существенно превышает по паритету покупательной способности аналогичный показатель для Японии, развитых стран Европейского Союза и США.

Оценить энергоёмкость возможно также в региональном разрезе на базе показателя энергоёмкости ВРП, однако в общедоступных источниках существует проблема качества данных: так, в результате проведенного исследования из 83 субъектов РФ по 30 регионам отсутствует информация об энергоёмкости ВРП либо данные представлены некорректно (36,14% выборки). При исключении из выборки данных аномальных выбросов (значений энергоёмкости, заданных интервалами) среднее значение энергоёмкости ВРП по России составляет 39,1 кг у. т./тыс. руб. при минимальном значении в 11,74 кг у. т./тыс. руб. (Камчатский край) и максимальном значении в 101,8 кг у. т./тыс. руб. (Воронежская область).

На показатель энергоёмкости большое влияние оказывает структурный фактор. Большинство субъектов РФ имеет значение энергоёмкости ВРП от 20 до 40 кг у. т./тыс. руб., в то же время 9 субъектах (Свердловская, Волгоградская, Воронежская, Вологодская, Липецкая, Ивановская и Свердловская области, а также республики Ингушетия и Хакасия) имеют значение энергоёмкости, превышающее 60 кг у. т./тыс. руб. (рис. 1). Высокая энергоёмкость ВРП в этих регионах связана в основном с большим удельным весом продукции энергоёмких отраслей промышленности – черной и цветной металлургии, топливной промышленности. Например, основной отраслью специализации Вологодской области является черная металлургия – 62,7%, а на втором электроэнергетика – 7,9% [3]. Большинство регионов с преобладанием низкой доли энергоёмких отраслей имеют низкий показатель энергоёмкости. В этих регионах широко развиты сфера услуг, лесная, деревоперерабатывающая, целлюлозно-бумажная, алмазная промышленности, сельское хозяйство и прочее. Решение задачи структурного сдвига в сторону менее энергоёмких производств заложено в действующем законодательстве [2].

Другой значимый фактор, влияющий на величину энергоёмкости, – технологический. Степень износа основных фондов, по данным Росстата, составляет около 47,1% [4]. Наряду со структурным сдвигом законодательством предусматривается интенсивная реализация организационных и технологических мер экономии топлива и энергии. Для этого Россия располагает большим потенциалом энергосбережения.

Потенциал энергосбережения – величина, показывающая (обычно в процентах) возможность повышения эффективности системы в части потребления энергоресурсов. Имеет двойственный характер: чем больше потенциал, тем, с одной стороны, больше возможности сэкономить ресурсы и средства через специальные мероприятия, с другой, тем более отсталой в технологическом плане является данная сфера хозяйствования.

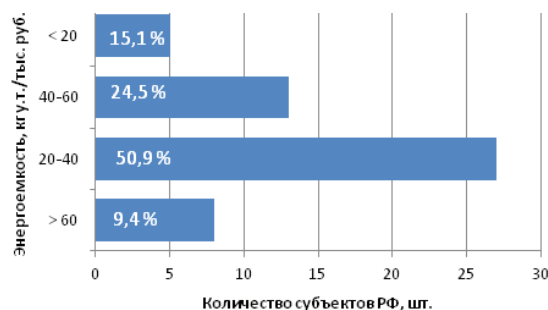


Рис. 1. Количественное распределение субъектов РФ по группам энергоёмкости



Рис. 1.2. Структура потенциала энергосбережения по секторам хозяйствования

Потенциал энергосбережения составляет около 45% современного энергопотребления в стране, или 400 млн т. у. т., причем треть этого потенциала имеют отрасли ТЭК, другая треть сосредоточена в энергоёмких отраслях промышленности и строительстве, свыше четверти – в жилищно-коммунальном хозяйстве, 6–7% – на транспорте и 3% в сельском хозяйстве [5].

Основными проблемами энергосбережения в электроэнергетике являются:

1. Методология установления тарифов на электроэнергию в России («затраты плюс», короткие интервалы времени между пересмотрами тарифов) оказывает препятствующее действие на долгосрочные инвестиционные проекты энергосберегающих предприятий в проектах по повышению энергоэффективности.

2. Приоритет строительства новых генерирующих мощностей. Российские электроснабжающие компании не уникальны в этом отношении. Говоря об инвестициях в энергоэффективность, следует отметить, что они обходятся дешевле, чем строительство новых источников. При этом электроснабжающие предприятия в своей деятельности недооценивают размеры предполагаемой экономии энергии как альтернативы нового строительства.

3. Обременительные процедуры размещения и подключения новых источников. Промышленные котельные можно было бы переоборудовать в ТЭЦ, чтобы дать возможность владельцам предприятий продавать излишки электроэнергии на рынке. Однако усложненный механизм

прохождения процедур согласования проекта строительства, подключения к сетям, прохождения сертификации оборудования, процедуры разработки и соблюдения норм экологических стандартов, а также стандартов шума приводит к формированию факторов, препятствующих инвестиционной деятельности в данной области. Те же процедуры являются препятствием для эффективного размещения любых новых источников, не принадлежащих электроснабжающим компаниям. С целью обхода данных процедур электроснабжающие компании осуществляют строительство на уже имеющихся площадках с проведением модернизации уже подключенных установок, не вводя новые.

Энергосбережение в промышленности. Доминирующее положение тяжелой промышленности также, безусловно, оказывает определенное влияние на уровень энергопотребления в стране. Значительная часть ВВП (порядка 1/3) создается тяжелой промышленностью, которая, как правило, имеет большую энергоемкость, чем другие виды экономической деятельности, такие как сельское хозяйство или оптовая и розничная торговля.

Промышленность имеет второй по величине потенциал энергосбережения. Потенциалом энергосбережения обладают как крупные, так и малые и средние промышленные предприятия. Потенциал пяти наиболее энергоемких отраслей промышленности (41% всего потенциала в промышленном секторе) практически равен потенциалу менее энергоемких отраслей (42% всего потенциала в промышленном секторе) [6].

Промышленные предприятия в России пока не в полной мере используют возможности повышения энергоэффективности в силу следующих факторов:

1. Отсутствие информации у руководства предприятий. Преобладающая часть руководителей в рамках деятельности своего предприятия недооценивает имеющийся потенциал повышения энергоэффективности, а также не имеет информации о проектах, через которые можно реализовать потенциал, и о том, как профинансировать эти проекты. Далее будет приведено более детальное описание барьеров на пути реализации потенциала по повышению энергоэффективности:

– руководителями большинства предприятий оценка потенциала повышения энергоэффективности осуществляется на достаточно консервативном уровне. Недостаток информации о повышении энергоэффективности у руководства предприятия формируется как в рамках существующей несовершенной практики учета энергозатрат, так и из-за отсутствия доступного и адекватного доступа к информации. На сегодняшний день не везде сложилась практика учета энергозатрат среди предприятий неэнергоемких отраслей. Лишь только 40% средних предприятий осуществляют цеховой учет энергопотребления, а одно из десяти предприятий имеет автоматизированную систему учета потребления энергии. На иных производствах процедура учета осуществляется в целом на предприятии. Не имея доступных и надежных данных по энергопотреблению, предприятия не видят потенциала снижения затрат, и им трудно определить, какое производственное оборудование обладает наибольшим потенциалом энергосбережения. Говоря о крупных потребителях энергии, следует отметить, что ими предоставляются отчеты по удельному энергопотреблению Федеральной службе государственной статистики, при том что отсутствуют в открытом доступе сводные данные по большинству секторов. Говоря о сопоставительном анализе международной и российской практики, следует отметить,

что проведение такого рода анализа не представляется возможным в силу того, что лучшие практики, разработанные в других странах и имеющие описания международного опыта, не переведены на русский язык и не адаптированы к использованию в России;

– рассматривая средние промышленные предприятия, следует сказать, что они зачастую даже не имеют представления о существующих современных технологиях и применяемой практике энергоменеджмента, использование которых может поспособствовать экономии энергозатрат. Данный аспект может быть объясним тем, что имеющаяся традиционная система распространения информации о преимуществах энергосбережения охватывает ограниченную целевую аудиторию. Механизм распространения информации осуществляется через специализированные выставки энергосберегающего оборудования, проходящие практически в каждом регионе, при этом сама информация не всегда достигает лиц, принимающих решение об использовании данного оборудования, особенно если речь идет о средних и малых промышленных предприятиях. Кроме того, промышленные потребители, как правило, недостаточно активно применяют новые технологии, которые представляются им неапробированными и, возможно, более затратными;

– для реализации энергоэффективных проектов предприятия редко обращаются за внешним финансированием. Преобладающая часть энергосберегающих проектов, реализованных на промышленных предприятиях, имеет срок окупаемости от 2 до 6 лет, что позволяет использовать для финансирования их реализации банковские кредиты. Тем не менее почти 2/3 предприятий основным фактором, препятствующим реализации энергосберегающих проектов, считают нехватку собственных финансовых ресурсов. Лишь каждое четвертое предприятие обращалось за внешним финансированием, при этом 90% предприятий, обратившихся за кредитами, получили их.

2. Отсутствие стимулов у сотрудников предприятий к повышению энергоэффективности. Основной сферой ответственности технических специалистов энергослужб является обеспечение предприятия энергоресурсами, а вопросы их эффективного использования упускаются из виду. Зачастую высшие руководители не формируют отдельной задачи для своих сотрудников по повышению энергоэффективности или снижению энергозатрат и редко поощряют за достигнутую экономию. Например, только 16% предприятий практикуют премии по результатам достигнутой экономии [Там же].

3. Высокий уровень транзакционных издержек (особенно для малых и средних предприятий). На стадии определения, разработки и оценки результатов энергоэффективного проекта возникают транзакционные издержки для предприятия. При этом у малых и средних предприятий зачастую отсутствует достаточный уровень знаний и навыков для проведения детального и всестороннего анализа и разработки целенаправленного подхода, необходимого для определения способов снижения энергетических издержек. Следовательно, выгоды от экономии энергии зачастую рассматриваются как незначительные по сравнению с объемами расходов на разработку и внедрение проекта. Кроме того, компании часто связывают финансовые выгоды с проектами по расширению производства, запуску новых продуктов или с выходом на новые рынки, особенно в странах с высоким экономическим ростом. Такого рода оценка затрат и выгод также является фактором, способствующим

завышению уровня транзакционных издержек в глазах руководства предприятий.

4. Отсутствие у банков понимания привлекательности вложения средств в энергосбережение. Многие банки рассматривают кредитование энергоэффективных проектов только как узкую нишу, недооценивая спрос на финансирование подобных проектов. Кроме того, банки зачастую не имеют необходимых знаний и инструментов для надлежащей оценки подобных проектов. У финансовых специалистов часто отсутствуют базовые знания об энергосбережении и инструменты (например, стандартные критерии оценки), которые могли бы им помочь в снижении транзакционных издержек. В настоящее время менее 10 банков и лизинговых компаний (из более чем 1000) имеют целевые продукты по кредитованию энергоэффективных проектов [Там же].

5. Динамика цен на энергоресурсы и промышленные товары. Отсутствие стимулирования к экономии у предприятий объясняется тем, что рост тарифов на энергоресурсы происходит медленнее, чем рост цен на производимую продукцию. Также следует отметить, что и в ряде промышленных отраслей произошло снижение доли энергетических издержек в стоимости товаров, что стало менее значимым для предприятий; негибкие условия договоров на электро- и газоснабжение. Фактически промышленные предприятия в России авансируют электро- и газоснабжающие компании. В рамках договоров размер оплаты основывается на прогнозах спроса, а не на реальной величине потребления. Такого рода контракты выгодны для энергоснабжающих компаний с точки зрения обеспечения бесперебойного снабжения и долгосрочных капитальных затрат. При этом, если в рамках договорных лимитов неадекватно отражаются реальные объемы потребления, а сами покупатели не имеют возможности перепродать полученный газ и электроэнергию, это может породить низкую энергоэффективность и избыточное потребление энергии. Следует отметить, что потребление энергии некоторыми российскими компаниями по договорам энергоснабжения в полтора раза превышает реальные потребности. Более того, вследствие дефицита газа обеспечение достаточных договорных лимитов способствует повышению конкурентоспособности. В свою очередь, предприятие, оказавшееся неспособным в полной мере использовать договорной объем электроэнергии или газа, на следующий год получает меньший договорной лимит, при том что должно будет оплатить стоимость поставки неиспользованных ресурсов. Следовательно, компании имеют заинтересованность в сохранении своих лимитов, а не в экономии электроэнергии и газа. Такого рода практика является препятствием эффективному использованию энергоресурсов, а иногда даже заставляет предприятия использовать оборудование в холостом режиме, чтобы ис-

черпать лимиты. Руководство 13% промышленных предприятий считает это причиной своего нежелания снижать потребление энергии.

Энергосбережение в ЖКХ. Занимая второе место по величине конечного потребления энергии в России, жилищный сектор обладает значительным потенциалом энергосбережения. В рамках повышения энергоэффективности в жилых зданиях наиболее значимым барьером является рекомендательный характер федеральных норм по теплозащите зданий, сформировавшийся поведенческими стереотипами населения и трудностями в организации и финансировании мер по повышению энергоэффективности в местах общего пользования.

Энергосбережение в транспорте. Вместе с экономическим ростом и повышением доходов в России быстро увеличивается использование личного автотранспорта и, как следствие, потребление топлива. Очевидно, что эта тенденция будет продолжаться и в будущем, и в этом случае энергоэффективность транспорта в России будет снижаться, а не повышаться. Существует ряд проблем: отсутствуют полные и достоверные данные о потреблении энергии транспортом (что препятствует пониманию тенденций энергопотребления и выработке политики повышения энергоэффективности на транспорте), низкое качество общественного транспорта, недостаток финансирования создания энергоэффективных транспортных схем.

Таким образом, в условиях дефицита инвестиций в производственной сфере, в том числе для реализации энергосберегающих проектов, а также низкой динамики структурных преобразований в экономике тенденция снижения ее энергоемкости определяется главным образом ростом ВВП при стабилизации энергопотребления в непродуцированной сфере и снижением удельного энергопотребления в промышленности с увеличением использования действующих мощностей.

Для дальнейшего повышения энергоэффективности экономики необходимы ускорение структурных преобразований и реализация имеющегося технологического потенциала.

Существует ряд проблем, затрудняющих развитие сферы энергосбережения и повышение энергоэффективности:

1. Недостаточная информированность субъектов энергосбережения и сложившиеся поведенческие стереотипы.
2. Отсутствие эффективных экономических механизмов.
3. Отсутствие обратной связи по реализации политики энергосбережения: недостаток общедоступных статистических данных, отсутствие мониторинга законодательно утвержденных индикаторов, дискредитирующее саму идею повышения энергетической эффективности и утвержденный государством регламент.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23.11.2009 года № 261-ФЗ (ред. от 02.07.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 30.11.2009 года. № 48. Ст. 5711.
2. Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 года № 1715-р // Собрание законодательства РФ. 30.11.2009 года. № 48. Ст. 5836.
3. Энергоресурсы в регионах РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://gisee.ru/regionsupport/> (дата обращения: 10.10.2013).
4. Степень износа основных фондов [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/STIZN_vs.xls (дата обращения: 10.10.2013).
5. Герцен А. Н. Энергосбережение – одно из основных направлений выхода из энергетического дефицита // Энергосбережение. 2007. № 2.
6. Энергоэффективность в России: скрытый резерв // Отчет Всемирного Банка. М.: ЦЭНЭФ, 2009. 166 с.

REFERENCES

1. On energy saving and increase of energy efficiency and on the revision of some legislative enactments of the Russian Federation: Federal law as of 23.11.2009 # 261-FZ (revision as of 02.07.2013) // Collection of the RF legislation. 30.11.2009. # 48. Article 5711.
2. On the Energy strategy of Russia for the period till 2030: Decree of the RF Government dated 13.11.2009 # 1715-R // Collection of the RF legislation. 30.11.2009. # 48. Article 5836.
3. Energy resources in the regions of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://gisee.ru/regionsupport/> (date of viewing: 10.10.2013).
4. Depreciation of fixed assets [Electronic resource]. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/STIZN_vs.xls (date of viewing: 10.10.2013).
5. Herzen A. N. Energy saving is one of the main directions of exit from the energy deficit // Energy Saving. 2007. # 2.
6. Energy efficiency in Russia: untapped reserves // Report of the World Bank. M.: CENEF, 2009. 166 p.

УДК 338.1
ББК 65.05

Samkov Timur Leonidovich,
candidate of technical sciences, assistant professor
of the department of the power
engineering control and saving
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: ermin@ngs.ru

Самков Тимур Леонидович,
канд. техн. наук, доцент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: ermin@ngs.ru

ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ В МИРЕ И ЭНЕРГООРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

WORLD ENERGY SAFETY ISSUES AND THE ENERGY-ORIENTED ECONOMICS OF RUSSIA

В статье рассматривается состояние энергобезопасности в мире и возможности России в ее обеспечении. Указывается, что решить эту проблему можно, только увязав ее с оптимизацией хозяйственной деятельности крупных корпораций, включающих в свой состав добывающие и энергоемкие предприятия. В работе приводится общий обзор потребления и производства энергетических ресурсов, а также анализ путей стабилизации и роста энергопотребления, что составляет сущность энергетической безопасности. Автором делается вывод, что решение проблемы энергобезопасности не может лежать в иной плоскости, кроме более эффективного использования традиционных источников энергии. Показано, что решение этой задачи заключается не только в обновлении фондов, внедрении новых технологий и выходе на новые рынки, но и в моделировании совместной деятельности крупных корпоративных игроков топливно-энергетического комплекса на многоотраслевых территориальных рынках. В статье приведены подходы к созданию модельно-программного комплекса, который автоматизирует указанную задачу.

The article examines the state of energy safety in the world and the possibilities of its securing in Russia. It's noted that this problem can be resolved only in connection with optimization of the economic activity of large corporations, which include mining and energy-intensive enterprises. The work provides the general review of the power resources consumption and production, as well as the analysis of the ways of the power consumption stabilization and growth, which constitutes the essence of the energy safety. The author makes conclusion that the resolution of the energy safety problem can not lie in a diffe-

rent plane rather than more effective use of the ordinary energy sources. It's showed that the resolution of this task consists not only in the capital renewal, introduction of innovations and the new markets entry, but also in modeling of joint activity of large corporate players of the fuel-energy complex on the multi-industrial territorial markets. The article presents the approaches to creating the model-software complex, which will automate the noted task.

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

Keywords: multi-branch territorial markets, sustain development, energy safety, macroeconomic factors, corporation enterprise activity, sector of economics, corporative management, industrial planning, indicative plan, inter-industry balance, management decision support, input-output balance.

Рост доходов от продажи энергоресурсов, темпов экономического роста и деловой активности, уровня жизни населения и инфраструктурной оснащенности – вот некоторые из факторов, которыми характеризуется данная изменившаяся ситуация в российской экономике.

Однако наряду с этими положительными тенденциями есть также признаки, отражающие ряд проблем в экономике, связанных с указанным «энергетическим» ростом.

Факторы, вызывающие данные проблемы, имеют две составляющие.

Первая заключается в том, что, взяв на себя обязательство по обеспечению энергобезопасности ряда регионов мира, Россия сама испытывает определенный энергодефицит.

Вторая состоит в последствиях роста цен энергоресурсов на деятельность отечественных промышленных предприятий.

К числу главных следствий влияния высоких цен энергоресурсов на промышленность относятся:

- снижение конкурентоспособности продукции и отсутствие стимула к освоению выпуска новых их видов вследствие укрепления реального курса рубля;
- рост стоимости промышленной продукции из-за роста внутренних цен на энергоресурсы;
- потребность в оптимизации работы энергоемких предприятий, достигаемой во взаимосвязи с предприятиями, добывающими энергоресурсы и перерабатывающими их, а также других отраслей.

Решение этих проблем стандартно – обновление производственных фондов, внедрение новых технологий и выход на новые рынки при помощи государства. С учетом наличия достаточных финансовых средств в частных руках и у государства указанные проблемы в принципе разрешимы, но сам по себе перечень проблем выше, в том числе задача энергобезопасности, носит локальный характер. Только решение задачи оптимизации деятельности добывающих и перерабатывающих предприятий крупных корпораций как финансово-промышленных групп могут сделать промышленную и энергодобывающую политику направленной как на устойчивое развитие отечественной экономики, так и на обеспечение энергобезопасности.

Проблема энергобезопасности в мировом масштабе возникла вследствие ряда причин. Главная из них – это резкий рост потребления энергоресурсов в результате бурного развития ряда стран, в первую очередь стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР). Демонстрирует экономический рост и ряд других стран – это страны Юго-Восточной Азии, Южной Америки и Африки. При этом сохраняется высокий уровень потребления энергоресурсов в США и Европе. Причинами указанных тенденций являются следующие факторы:

- продолжающийся перенос промышленных предприятий из ЕС, Японии США и даже Китая в Восточную Европу и Юго-Восточную Азию, а также в Южную Америку и Африку;
- увеличение населения в мире, приводящее к росту экономики и объема материальных благ, потребляемых этим населением;
- развитие в развитых странах постиндустриальной экономики, замещающей перенос промышленности за рубеж;
- рост напряженности в мире, имеющий своим следствием увеличение военных бюджетов многих стран и объемов продукции ВПК, а также смежных с ним отраслей.

Помимо перечисленных причин, связанных главным образом с геополитическими реалиями, имеет место также ряд дополнительных факторов, количественно влияющих на рост энергопотребления и величину дефицита энергоресурсов, а следовательно, и на обеспечение энергобезопасности. Это следующие факторы:

- сокращение разведанных запасов энергоресурсов в мире;
- изменение климата, приводящее к колебаниям погодных явлений, что имеет следствием дополнительные энергозатраты как для холодных зим, так и для жаркого лета, а также стихийных бедствий;

– нестабильность поставок нефти с Ближнего Востока, и в частности сокращение объема нефти и газа из ряда стран этого региона.

Как известно [1], уменьшение энергодефицита возможно за счет следующих путей:

- экономия энергоресурсов;
- поиск альтернативных источников энергии;
- поиск новых и более интенсивное использование старых источников энергоресурсов.

Первый путь уже опробован в развитых странах, но экономия энергии не покрывает рост энергопотребления ввиду роста благосостояния жителей этих стран, а значит, и электропотребления. В развивающихся же странах на экономию энергоресурсов нет средств.

Второй путь также не очень перспективен. К альтернативным источникам энергии в широком смысле относятся:

- энергия ветра;
- энергия солнца;
- геотермальная энергия;
- приливно-отливные источники энергии;
- ГЭС;
- биотопливо;
- биогаз;
- сланцевый газ;
- водородное топливо;
- атомная энергетика;
- термоядерная энергетика.

Первые пять источников энергии характеризуются следующими одинаковыми недостатками.

Это, во-первых, высокая стоимость строительства электростанций, использующих эти источники энергии. Вырабатываемая здесь энергия часто не покрывает затрат на строительство станций. Кроме того, природные, геологические и климатические условия влияют на объем вырабатываемой энергии. Изменение климата также снижает эффективность применения таких электростанций. Есть ограничения разного характера и на размещение указанных электростанций, особенно в случае ГЭС, требующих затопления значительных территорий.

Пока использование биотоплива находится на стадии эксперимента, но при производстве биотоплива в промышленном масштабе, хотя бы для применения в автомобильных двигателях, потребуется увеличение посевных площадей под культуры – сырье для производства биотоплива. Это может вступить в противоречие с тенденцией роста населения земного шара и, как следствие, роста потребности в продовольствии, а значит, и в сельскохозяйственных угодьях под пастбища и зерновые в ущерб площадям под сырье для биотоплива. Кроме того, изменение климата сократит объемы сельскохозяйственного производства, в том числе биотоплива. При этом использование растительного материала как для непосредственной переработки в топливо, так и для скорма скоту с последующим получением биогаза является чрезвычайно неэффективным.

Получение водородного топлива на основе воды сопровождается затратами энергии, большими, чем энергия, получаемая от сжигания водорода. Запасы же других водородосодержащих веществ, получение водорода из которых менее энергетически затратно, так же ограничены, как и запасы нефти, угля и газа.

Сланцевый газ также не имеет перспектив широкого применения – при эксплуатации любого его месторождения объемы добычи начинают достаточно скоро падать, а затраты на его эксплуатацию лавинообразно растут.

Добавим к этому последствия для экологии, возникающие из-за закачивания воды и химикатов во внутренние полости скважин.

Атомная энергетика в большинстве стран занимает меньше четверти объема в энергобалансе. Отработанное ядерное топливо утилизируется, что создает ряд проблем – уран, используемый на АЭС в течение десяти лет, утилизируется почти двести лет. Все это требует затрат и имеет экологические и политические последствия. Запасы урановой руды также исчерпаемы.

Внедрение термоядерной энергетика также связано с рядом трудностей. Работа термоядерного реактора сопровождается потоком нейтронов, который невозможно экранировать ни магнитным полем (у нейтронов отсутствует заряд), ни защитным материалом (он деформируется из-за «выбивания» протонов из его атомов этими нейтронами). Поэтому эксплуатация такого реактора возможна только при использовании в качестве топлива для него гелия-3, достаточные запасы которого находятся только на Луне. А это увеличит стоимость его эксплуатации и уменьшит возможное число таких реакторов.

Что касается третьего пути уменьшения энергодефицита, то здесь ситуация следующая.

Поиск и разработка новых месторождений нефти и газа активно проводится практически каждой страной – производителем углеводородного топлива. При этом наибольшую потребность как страны – потребители энергоресурсов испытывают страны ЕС, США и Япония. Возможности собственного производства в достаточном объеме из перечисленных стран есть только у США, Великобритании и Норвегии. Однако политика энергообеспечения, проводимая Америкой, предполагает сохранение собственных запасов углеводородов и покупку его за рубежом. Кроме того, даже если США начнут разработку собственных запасов нефти, она будет полностью потребляться растущим населением самой этой страны, численность которого уже выше трехсот миллионов, причем Америка является единственной среди всех развитых стран, демонстрирующей рост населения. С учетом этого фактора, а также того, что запасов углеводородов в США значительно меньше, чем в странах – производителях энергоресурсов, США не смогут в течение достаточно длительного времени удовлетворять даже собственные потребности. Великобритания добывает нефть на шельфовых месторождениях, но добыча здесь из года в год падает. Норвегия же добывает нефти недостаточно для обеспечения ею потребностей развитых стран.

Проблема обеспечения энергоресурсами развитых и развивающихся стран, таким образом, связана с разведкой и поставкой углеводородного сырья из традиционных стран – поставщиков этого сырья, но здесь есть свои проблемы.

Во-первых, в большинстве своем эти страны либо политически нестабильны (страны Африки, некоторые страны СНГ), либо возмели желание поставлять свои энергоресурсы на более выгодных условиях (Ближний Восток, Северная Африка, Южная Америка). Кроме того, указанные страны не имеют резерва увеличения добычи углеводородов, кроме разработки уже разведанных месторождений. Ввиду этих факторов зависимость ЕС и США от энергоресурсов этих стран довольно обременительна.

Таким образом, диверсификация и расширение поставок энергоресурсов в развитые и бурно развивающиеся страны возможны только за счет России, и на это есть ряд причин.

Географическая близость. Действительно, Россия имеет сухопутную границу с Евросоюзом и Китаем и отделена от США и Японии лишь узкими проливами, что удешевляет поставки российских энергоносителей в эти страны, не говоря уже о том, что это обеспечивает надежность данных поставок.

Потенциальные запасы. Помимо того, что Россия имеет огромные запасы энергоресурсов, в два предыдущих десятилетия поиску месторождений углеводородного сырья уделялось мало внимания. Поэтому есть потенциал обнаружения новых, грандиозных по объему запасов нефти и газа, особенно интересны в этом плане шельфовые месторождения в Арктике и месторождения углеводородов в Восточной Сибири.

Стабильность поставок. Россия имеет долговременный опыт надежных поставок энергоресурсов в Европу в течение почти сорока лет, даже в период нестабильности во время реформ девяностых годов, а начиная с 2000 года политическая нестабильность практически исключена как фактор, влияющий на нестабильность поставок энергоносителей из РФ в США и Европу.

Политические мотивы. С одной стороны, Россия имеет неоднозначный имидж в глазах западной общественности. Тем не менее, хотя Россия и не вполне ассоциируется с западной цивилизацией, но еще меньше она соотносится в сознании европейцев и американцев с другими конкурирующими цивилизациями – исламской, буддийской и т. д. Между Западом и Россией есть противоречия, но они не носят глобального характера, и есть тенденция признания России частью Запада в США и Европе.

С другой стороны, энергетической зависимости развитых стран от стран – поставщиков энергоресурсов в настоящее время не избежать. При этом попытки насильственного удержания источников энергоресурсов, например, в Ираке или потенциально в Иране, Венесуэле и т. д. успеха не имеют.

При этом для развитых стран зависимость от России в энергетическом плане является наименее обременительной в сравнении с другими странами, так как в военном, идеологическом и экономическом отношении Россия не представляет в данный момент угрозы для западных стран. С другой стороны, во многом Россия сама зависит от этих стран, нуждаясь в инвестициях и технологиях с Запада, а также полного признания ими России как рыночного, демократического и европейского государства.

Одно из направлений развития экономики России есть ее вклад в обеспечение энергобезопасности в мире, и в частности в Европе. Примером такого вклада служит газопровод «Северный поток». Не менее важен и «Южный поток» как база взаимодействия с такой страной, как Италия.

Возможности сырьевых, а также ряда несырьевых корпораций позволили им включить в свой состав ряд профильных и непрофильных активов из разных секторов экономики, усилив степень своей диверсификации. Это усложнило корпоративное управление как старыми, так и новыми активами. Также возник вопрос взаимодействия с федеральным центром, который, в свою очередь, путем частичной национализации и укрупнения активов создал ряд государственных корпоративных объединений с предприятиями разных отраслей во многих регионах РФ, что и формирует введенные ранее *многоотраслевые территориальные рынки*.

Значимость этих рынков как объекта исследования состоит в том, что многие социально-экономические процессы переплетены в них более тесно, чем это учитывается в государственных и корпоративных планах. Взаимодействие

различных отраслей на региональном и территориальном уровнях базируется на деятельности корпоративных предприятий, их составляющих. Часто отрасль представлена в регионе одним предприятием корпорации, чья деятельность имеет ряд социально-экономических аспектов. Это:

- микроэкономические факторы, включая рентабельность корпоративных предприятий района, где оно расположено;
- результаты деятельности предприятия для корпорации, им владеющей;
- макроэкономическое значение для отрасли и экономики в целом технологий этого предприятия.

Указанные факторы обуславливают необходимость создания модельно-программного комплекса корпоративного и отраслевого планирования, в теоретическо-модельной части которого присутствуют:

- размещение производства;
- корпоративное управление;
- отраслевое планирование.

Само существование и использование модельно-программных комплексов для планирования корпорациями, связанными с энергетическими проектами за рубежом, создаст у иностранных партнеров ощущение прозрачности энергетических процессов в России.

Как уже указывалось, угрозы для энергобезопасности России и, если учесть ее тесные энергетические связи с ЕС, также для многих других стран Европы исходят из двух источников. Первый – недостаток энергоресурсов вследствие их недостаточной разведки в прошлые годы, осложненный моральным и физическим старением части энергодобывающего оборудования.

Второй – неэффективное использование электроэнергии и топлива, снижающее объем энергоресурсов как для нужд растущей экономики России, так и для стран ЕС.

Решение обеих задач заключается в таком эффективном планировании деятельности крупных корпораций ТЭК, при котором достигается оптимизация их деятельности и обеспечение энергобезопасности в регионах размещения предприятий корпораций. Это должно осуществляться с учетом социальных проблем мест – регионов и их районов, – где находятся предприятия.

Исходя из сказанного, в основе модельно-программного комплекса корпоративно-отраслевого планирования

целесообразно положить методологию со следующими базовыми принципами.

Оптимизация деятельности должна моделироваться межотраслевыми балансами товаров и финансов для каждой отрасли во всех регионах. Дополнительно необходимо построение межрегиональных транспортных и торговых (уточняющих прибыль за счет межрегиональных и внешне-торговых операций) балансов отраслей.

Кроме того, нужно решить задачу корпоративного управления, цель которой – определить параметры оптимальной деятельности корпораций в составе отрасли. Эту задачу можно моделировать на основе уже решенной задачи оптимизации деятельности отраслей в регионе и доли корпоративных предприятий в нем. Решение возможно использовать как обоснование господдержки, для чего строится индикативный (а не директивный) план реализации указанного решения в рыночной среде независимых участников экономических отношений (корпораций).

Программная часть модельно-программного комплекса должна позволять провести:

- выбор территориального рынка, включающего энергетические и энергоемкие предприятия РФ;
- внесение информации по нему в БД по модели планирования, поддерживающей систему;
- разработку алгоритма поиска стратегий оптимального развития;
- создание программной системы для анализа указанного объекта.

Тогда со стороны европейских партнеров возможно дополнение указанных работ путем:

- построения транспортно-экономической модели перераспределения потребляемого в Европе газа из России в пользу направления значительной его части по газопроводу «Северный поток»;
- определения такого уровня тарифов за прокачку, хранение и распределение газа из Nord Stream и South Stream с учетом интересов стран-транзитеров и потребителей.

Вышесказанное очерчивает основу для создания модельно-программного комплекса планирования, состоящего из системы связи с клиентом, базы данных и расчетного блока. Система связи с клиентом должна использовать географическое и мультитабличное представление объектов анализа и его показателей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Энергетика в России и мире: проблемы и перспективы. М.: МАИК «Наука/Интерпериодика», 2001. 136 с.
2. Чернов С. С., Устинова Е. П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55–59.
3. Чернов С. С., Евсеенко П. Н. Совершенствование системы реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 59–69.
4. Перминов А. Ю., Фоменко Н. С. Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 69–72.
5. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 73–77.
6. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 77–80.
7. Самков Т. Л. Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 81–84.
8. Хвостенко П. В. Методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интереса стейкхолдеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 84–89.
9. Кожанов Н. Т. Опыт разработки системы грейдов для инжиниринговой компании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 89–92.
10. Дронова Ю. В. Проблемы организации и реализации программ энергосбережения для предприятий муниципальной и федеральной собственности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 92–97.

11. Дюбанов Г. Н. Противоречия и проблемы современного высшего образования: взгляд изнутри // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 97–99.

REFERENCES

1. Power engineering in Russia and the world: Issues and prospects. M.: MAIK «Science/Inter-periodicals», 2001. 136 p.
2. Chernov S. S., Ustinova E. P. Experience of strategic planning at the electric grid complex company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 55–59.
3. Chernov S. S., Evseyenko P. P. Improvement of the system of implementation of the power saving measures in municipal economy area // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 59–69.
4. Perminov A. Yu., Fomenko N. S. Methodical aspects of establishing the multi-measured system of balanced indices // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 69–72.
5. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Reliability of power supply of the consumer-oriented electric companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 73–77.
6. Kravchenko A. V., Yafasova A. Sh. Comparative analysis of the risk management system of the power-engineering machine-building companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 77–80.
7. Samkov T. L. Stable development and the public-corporate interaction. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 81–84.
8. Khvostenko P.V. Method of establishing of the system of balanced indices on the basis of stake-holders interests consideration // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 84–89.
9. Kozhanov N. T. Experience of development of the grade system for engineering company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 89–92.
10. Dronova Yu. V. Issues of arrangement and implementation of the power supply program for municipal and federal companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 92–97.
11. Dyubanov G. N. Contradictions and issues of contemporary higher education: the view from inside // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 97–99.

УДК 658.5

ББК 65.305.142

Vasilyeva Marina Valeryevna,
post-graduate student, assistant professor
of the department of management and
economic systems in power engineering
of Novosibirsk state technical university,
Novosibirsk,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

Васильева Марина Валерьевна,
аспирант, ассистент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

FOREIGN EXPERIENCE OF ENSURING POWER SUPPLY RELIABILITY

В статье рассмотрены зарубежные механизмы обеспечения надежности электроснабжения: публичный контроль, стандарты, стимулирующие схемы и контракты по качеству. Приводятся примеры реализации этих схем на практике в европейских странах и США. Зарубежный опыт сопоставляется с рычагами управления надежностью электроснабжения, применяемыми в России в настоящее время, и теми, ввод которых запланирован в Стратегии развития электросетевого комплекса РФ. Делаются выводы о возможности решения обозначенных в документе проблем за счет использования передового мирового опыта.

The article deals with the foreign electricity reliability mechanisms: public control, standards, incentives schemes and quality contracts. The author gives examples of implementation of these schemes in the European countries and the United States. Foreign experience is compared with the Russia control methods of power supply reliability, which are currently used and those planned in the Strategy of development of the RF electric grid complex. Conclusions regarding the possibility

of solving the above problems through the use of the advanced world experience are made.

Ключевые слова: надежность электроснабжения, потребители электроэнергии, электросетевая компания, показатели надежности, стандарты, система поощрений/штрафов, контракт на качество электроэнергии, прерывание электроснабжения потребителей, компенсация.

Keywords: power supply reliability, power users, electric grid company, reliability targets, standards, reward/penalty regimes, Power Quality contract, customer power supply interruption, compensation.

В последнее время все большую актуальность приобретают вопросы надежности электроснабжения. На этой проблеме акцентируется внимание и в утвержденной от 3 апреля 2013 года Стратегии развития электросетевого комплекса РФ.

Согласно документу планируется переход к расчету показателей надежности по международным стандартам. Кро-

ме того, намечена задача постепенно обеспечить адресное транслирование экономических эффектов по результатам деятельности сетевых компаний на конечных потребителей. В долгосрочной перспективе предполагается «обеспечить диалог с потребителями об их приоритетах – надежности энергоснабжения или цены за соответствующий уровень надежности». При этом необходимой задачей становится анализ зарубежного опыта на предмет его применимости для достижения сформулированных целей.

Рассмотрим практику европейских стран и США. Для управления надежностью в электроэнергетике применяют следующие методы:

- публичный контроль;
- стандарты;
- стимулирующие схемы;
- контракты по надежности.

Контроль надежности электроснабжения

Суть *контроля* заключается в постоянном отслеживании уровня надежности электроснабжения, обеспечиваемого энергетическими компаниями, и обнародовании результатов. Набор соответствующих показателей и методики их расчета могут быть разными: от разработанных отраслевыми организациями, такими как Electrical and Electronics Engineers (IEEE), до установленных местными контролирующими органами. Общепринятыми показателями надежности являются:

- SAIDI (System Average Interruption Duration Index) – индекс средней длительности отключений по системе;
- SAIFI (System Average Interruption Frequency Index) – индекс средней частоты отключений по системе;
- CAIDI (Customer Average Interruption Duration Index) – индекс средней продолжительности отключений одного потребителя;
- MAIFI (Momentary Average Interruption Frequency Index) – индекс средней частоты кратковременных отключений;
- ENS (Electricity not supplied) – недоотпуск электрической энергии и др.

По итогам отчетного периода энергетические компании подают в контролирующие органы данные о результатах своей работы. На основании полученной информации общественные комиссии формируют и публикуют отчеты (см., например, [1; 2; 3]). Прямых экономических последствий по результатам данной процедуры для компаний не наступает. Идея общественного контроля состоит в формировании репутации энергетических предприятий, что мотивирует их заниматься вопросами надежности, поддерживать и, в случае необходимости, повышать ее уровень.

Помимо отчетов по отдельным штатам (в США) и странам существует более высокий уровень обобщения информации о надежности электроснабжения. Каждые три года Совет европейских регуляторов энергетики (Council of European Energy Regulators, CEER) публикует сопоставительный анализ качества электроснабжения, в том числе его надежности, в различных странах. В отчете 2011 года содержатся сведения об энергосистемах 26 государств [4]. Его составители пытаются установить связи управляющих воздействий, применяемых в электроэнергетике в стране, с результатом, к которому они приводят в части надежности электроснабжения. В документе выявляется лучший опыт, даются рекомендации по улучшению регулирования отрасли.

Стандарты по надежности электроснабжения

В отношении основных показателей надежности электроснабжения устанавливаются *стандарты*. Регулирующие органы определяют минимальные обязательные для исполнения сетевыми организациями нормы обслуживания потребителей. Стандарты могут быть разными в зависимости от юрисдикции. Их величины могут рассчитываться для каждой конкретной компании на основе ее работы в предыдущем периоде или определяться средними значениями нормируемого индекса по энергосистеме. Если результаты энергокомпаний оказались хуже установленных параметров, от организации могут потребовать обосновать свою неудовлетворительную работу, представить сведения о мерах, принятых для повышения уровня надежности электроснабжения. Кроме того, этот факт может послужить поводом для дальнейшего более тщательного анализа и применения мер принудительного характера.

Стимулирующие схемы

Сопоставление индексов надежности, которую обеспечивала электросетевая компания в течение расчетного периода в отношении электроснабжения потребителей, с соответствующими стандартами во многих странах является основанием для экономических последствий в виде штрафов или поощрений для предприятия. Таким образом реализуются *стимулирующие схемы* по повышению надежности электроснабжения.

Последние могут быть двух основных типов: нацеленные на общий уровень надежности электроснабжения в системе и сфокусированные на надежности каждого отдельного потребителя.

По данным CEER, стимулирующие схемы повышения системной надежности электроснабжения применяются в 15 из 26 стран, от которых удалось получить обратную связь¹. Австрия, Чехия, Германия, Греция, Люксембург и Румыния также планируют перейти к использованию этого механизма.

Некоторые типы схем стимулирования повышения надежности электроснабжения приведены на рис. 1–3 (см. [5]).

В Дании применяется только система штрафов. Норматив устанавливается для каждой компании, и если он оказывается превышен, назначается штраф (см. рис. 1).

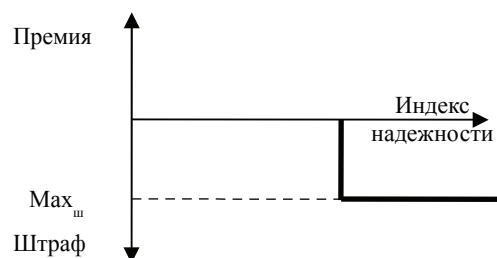


Рис. 1. Схема стимулирования повышения надежности электроснабжения на основе штрафов

Большее распространение получила симметричная схема. Если значение индекса надежности сетевого предприятия оказалось хуже нормы, назначается штраф. В противном случае компания получает премию (см. рис. 2).

¹ Системы штрафов или поощрений используются в Болгарии, Дании, Финляндии, Франции, Великобритании, Венгрии, Ирландии, Италии, Литве, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Словении, Испании и Швеции [4, с. 41].

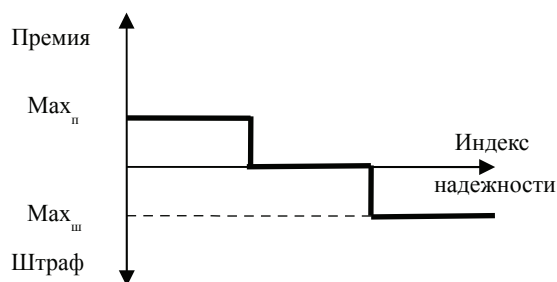


Рис. 2. Схема стимулирования повышения надежности электроснабжения на основе штрафов и премий

Случай, когда размеры штрафа и вознаграждения зависят от значения нормируемого индекса, иллюстрирует рис. 3. По такой схеме происходит стимулирование повышения надежности электроснабжения в Англии (в отношении магистральных сетей) и Португалии.

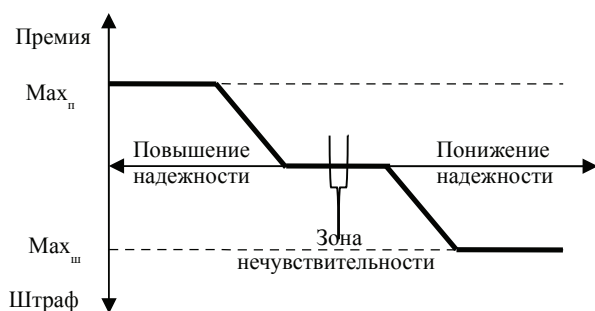


Рис. 3. Схема стимулирования повышения надежности электроснабжения в Португалии

Все стимулирующие схемы базируются на сопоставлении реальных показателей надежности сетевой компании с соответствующими целевыми значениями. Последние, как правило, задаются интервально и образуют так называемую зону нечувствительности (dead band). При попадании фактического значения в этот интервал предприятие не получает ни прибавки, ни штрафов к своей допустимой выручке.

Чтобы размеры штрафов или поощрений не оказались слишком велики, устанавливаются их предельные значения. Обычно все эти величины задаются в процентах от выручки предприятия, его затрат и т. д. Премии и штрафы добавляются или вычитаются из годового дохода сетевой компании за счет ее потребителей.

Как было отмечено выше, помимо схем, стимулирующих повышение надежности электроснабжения в энергосистеме, в зарубежной практике существуют механизмы, учитывающие надежность обеспечения электроэнергией отдельного потребителя.

Согласно данным CEER, из 26 европейских стран, представленных в отчете 2011 года, в восемнадцати предусмотрена отдельная компенсация клиенту в случае, если надежность его электроснабжения не удовлетворяет принятым стандартам². Получить денежное возмещение или сниженный тариф на передачу электроэнергии потребитель может при длительном прерывании электроснабжения, частых или плановых прерываниях (в зависимости от страны).

² Компенсации для отдельных потребителей не предусмотрены в Австрии, Дании, Германии, Латвии, Кипре, Люксембурге, Греции и Словацкой Республике. Последние две страны планируют ввести в действие эту схему [4, с. 51].

Величины компенсаций также заметно различаются. В некоторых странах проводятся специальные исследования клиентов для определения стоимости прекращения их электроснабжения. Кроме того, компенсация может быть задана как процент от сетевого тарифа или установлена исходя из ее размеров в других странах.

Условия выплаты, как правило, различаются в зависимости от типа клиента (промышленные предприятия могут рассчитывать на большую компенсацию, чем бытовые потребители), уровня напряжения, географического расположения и нагрузки.

Контракты по надежности

Описанные выше схемы гарантируют выполнение установленных стандартов. Однако реальные нужды потребителя могут отличаться от общих нормативов. Получить индивидуальный желаемый уровень надежности электроснабжения за рубежом потребитель может при помощи заключения *контракта по надежности*.

Потребители, использующие чувствительные к прерываниям питания технологии и оборудование, заинтересованы в повышении надежности электроснабжения. При заключении соответствующего контракта сетевая компания за определенную плату обязуется сократить прерывания подачи электроэнергии потребителю в соответствии с его требованиями.

Такая схема обеспечения для потребителя индивидуального уровня надежности реализована во Франции. С 1994 года в стране применяется так называемый «Изумрудный» контракт (Emeraude contract). Его суть состоит в выплате потребителю компенсации в случае, если количество отключений окажется выше установленного уровня. Существует три разновидности этого контракта.

Базовый контракт устанавливает стандартные параметры надежности и заключается с большинством потребителей среднего класса напряжения. Срок действия этого договора составляет один год. Каждый раз по истечении этого периода времени параметры по количеству отключений пересматриваются с учетом плотности населения в регионе [6, с. 12].

Второй тип контракта – базовый с параметрами, устанавливаемыми потребителем. Этот контракт заключается с клиентами, более чувствительными к качеству электроснабжения. Он позволяет потребителю самостоятельно задать максимальное число коротких отключений и кратковременных падений напряжения.

Третий возможный во Франции вариант – контракт «плюс». Этот контракт дает максимальные гарантии клиентам, требующим очень высокий уровень качества электроснабжения. В рамках него сетевая компания проводит исследования о необходимости значительного улучшения системы электроснабжения. В случае нарушения гарантий клиент получает максимальную компенсацию по сравнению с остальными видами договора.

Рассмотренные выше варианты применимы для потребителя, чувствительного к прерываниям электроснабжения, однако возможна и противоположная ситуация. Для некоторых потребителей надежность, обеспечиваемая в соответствии с установленными стандартами, является излишней. Для этой категории существуют контракты, заключение которых позволяет снизить уровень надежности взамен на уменьшение сетевого тарифа или получение соответствующих денежных выплат. Другими словами, в этом случае потребитель продает право отключать свою нагрузку сверх

установленных стандартов. Эта возможность полезна для сетевых компаний и диспетчера энергосистемы в условиях утяжеленного режима, когда ограничение электроснабжения контрагентов по аналогичным договорам позволит обеспечить бесперебойную подачу электроэнергии потребителям, запросившим высокий уровень надежности.

В таких контрактах обычно устанавливаются ограничения по частоте и продолжительности перебоев электроснабжения на период действия договора. Кроме того, определяется фиксированный уровень обслуживания – объем потребляемой мощности, который, по оценке потребителя, необходим ему для поддержания нормального функционирования в течение ограничения электроснабжения.

Взамен на согласие сократить свою нагрузку до фиксированного уровня для потребителя снижается тариф на электроэнергию (мощность), потребляемую сверх этого уровня, независимо от того, имело ли место отключение.

Если ограничение электропотребления все же необходимо, потребитель получает соответствующее уведомление. В течение заданного промежутка времени он обязан снизить нагрузку до фиксированного уровня (применяется и прямое отключение нагрузки с помощью дистанционного управления). В противном случае потребитель выплачивает компании установленный в контракте штраф.

В качестве примера реализации такой схемы на практике можно привести Base Interruptible Program (BIP) американской компании PG&E (Pacific Gas and Electric Company). Потребитель получает от 8 до 9\$ за кВт в месяц за согласие на потенциальное снижение нагрузки. Однако если он игнорирует соответствующее уведомление в течение 30 минут, назначается дополнительный штраф в размере 6 \$/кВт·ч на энергию, потребленную сверх фиксированного уровня бесперебойного электроснабжения. В отношении одного потребителя могут применяться ограничения не более одного раза в день, 10 раз в месяц или 120 часов в год [7].

Помимо приведенных выше существуют контракты, по которым потребитель получает денежную выплату по факту ограничения. Примером может служить контракт американской компании Salt River Project [8] и др. Описанные контракты используются большинством компаний США.

Российский подход к обеспечению надежности электроснабжения

Механизмы, применяемые для обеспечения надежности электроснабжения в РФ, анализируются в работах [9; 10]. На основе материала можно заключить, что в стране используются аналогичные зарубежным механизмы обеспечения надежности электроснабжения на уровне энергосистемы.

В России осуществляется контроль над уровнем надежности. В соответствии с Приказом Министерства энергетики РФ № 296 сетевые компании фиксируют продолжительность прекращений передачи электрической энергии в точках присоединения потребителей к электрической сети. Фактические значения показателей надежности и качества услуг по электроснабжению потребителей подлежат ежегодному опубликованию.

В соответствии со Стратегией развития электросетевого комплекса РФ в будущем измерение надежности электроснабжения будет осуществляться с помощью индексов, применяемых за рубежом. Для ПСК будут использоваться средние индексы частоты и длительности прерываний электроснабжения конечных потребителей в электроэнергетической системе, то есть SAIFI и SAIDI. Достоинство

этих показателей состоит в том, что для их использования не требуется установки дополнительных приборов учета. Рассчитать их значения можно на основе данных, которые фиксируются сетевыми предприятиями в настоящее время.

Роль стандартов долгое время выполняли Правила устройства электроустановок. В настоящее время нормативно установлены значения показателей надежности потребителей третьей категории: допустимое число часов отключения в год составляет 72 часа, но не более 24 часов подряд, включая срок восстановления электроснабжения.

Стимулирующая схема реализуется путем корректировки в пределах $\pm 3\%$ необходимой валовой выручки, а следовательно, и тарифа, электросетевых предприятий в зависимости от достигнутого по результатам расчетного периода уровня надежности электроснабжения в энергосистеме.

Механизмов, обеспечивающих индивидуальную надежность электроснабжения конечного потребителя, в России пока нет. В соответствии с действующим законодательством энергетические предприятия в случае отключения нагрузки потребителя должны возместить ему связанные с этим убытки. Однако регламента соответствующей процедуры в нормативной базе нет, поэтому потребители могут получить компенсацию только в судебном порядке.

В Стратегии развития электросетевого комплекса РФ ставится задача постепенно обеспечить адресное транслирование экономических эффектов по результатам деятельности сетевых компаний на конечных потребителей. В долгосрочной перспективе предполагается «обеспечить диалог с потребителями об их приоритетах – надежности энергоснабжения или цены за соответствующий уровень надежности».

Реализовать это на практике можно, адаптируя к российским условиям зарубежный опыт. Первую задачу решит введение системы штрафов и премий, определяемых на основе сравнения реальной и нормативной надежности электроснабжения отдельного потребителя. Для того чтобы учесть предпочтения клиентов относительно уровня надежности и стоимости его обеспечения, сетевые предприятия могут воспользоваться контрактами по надежности электроснабжения.

Заключая договор на повышение надежности, энергетическая компания получает денежные средства для финансирования соответствующих технических мероприятий. Контракты на понижение надежности облегчат управление утяжеленными режимами и снимут необходимость увеличения пропускной способности линий, резервирования и т. д. При оптимальной комбинации организационно-экономических и технических решений введение индивидуальных договорных отношений с потребителем обеспечит сетевой компании дополнительную прибыль.

Выводы

Анализ зарубежной практики обеспечения надежности электроснабжения позволяет заключить, что в целом в разных странах применяются общие механизмы: контроль, стандарты, стимулирующие схемы и контракты по надежности. Специфика заключается в используемых показателях, размерах их стандартных значениях, размере премий и штрафов и т. п.

Хотя в России применяются аналогичные схемы обеспечения надежности электроснабжения на уровне энергосистемы, интересы конечного потребителя фактически не учитываются. Однако в Стратегии развития электросетевого комплекса РФ намечена тенденция перехода к мировым

стандартам: использованию применяемых за рубежом индексов для измерения надежности, клиентоориентированности в отношениях с конечными потребителями и т. д.

Применение зарубежного опыта может не только помочь в реализации плана развития электросетевого комплекса, но и обеспечить положительные эффекты для сетевых компаний и потребителей. К примеру, в рамках

системы двусторонних контрактов по надежности электроснабжения потребители смогут оптимизировать свои требования к уровню надежности и сократить транзакционные издержки на судебные разбирательства и т. д. Сетевые компании получат ценовые сигналы о необходимости проведения технических мероприятий по повышению надежности и источник их финансирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Electric service reliability in Pennsylvania 2012 // Pennsylvania Public Utility Commission. 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.puc.state.pa.us/general/publications_reports/pdf/Electric_Service_Reliability2012.pdf (дата обращения: 25.08.2013).
2. State of the energy market 2009 // Australian Energy Regulator. 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.sentrypetroleum.com/wp-content/uploads/state_of_the_energy_market_-_australia.pdf (дата обращения: 25.08.2013).
3. Electricity Distribution Quality of Service Report 2005/06 // OFGEM. 2006 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/47711/16330-20406.pdf> (дата обращения: 25.08.2013).
4. 5th CEER Benchmarking Report on the Quality of Electricity Supply 2011 // The Council of European Energy Regulators. 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.energy-regulators.eu/portal/page/portal/EER_HOME/CEER_5thBenchmarking_Report.pdf (дата обращения: 25.08.2013).
5. Prokop L., Hradilek Z. Quality Of Power Supply In European View // Advances in Electrical and Electronic Engineering. 2008. № 1. С. 143–146 [Электронный ресурс]. URL: <http://advances.utc.sk/index.php/AEEE/article/download/71/86> (дата обращения: 25.08.2013).
6. Hulshorst W. T. J., Smeets E. L. M., Wolse J. A. Premium Power Quality contracts and labeling // European Copper Institute. 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.leonardo-energy.org/white-paper/premium-power-quality-contracts-and-labeling> (дата обращения: 25.08.2013).
7. Base Interruptible Program // Pacific Gas and Electric Company [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pge.com/mybusiness/energysavingsrebates/demandresponse/baseinterruptible/> (дата обращения: 25.08.2013).
8. Standard electric price plans // SALT RIVER PROJECT [Электронный ресурс]. URL: <http://www.srpnet.com/prices/pdfx/2013priceplansMay-Oct2013.pdf> (дата обращения: 25.08.2013).
9. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Механизмы обеспечения надежности электроснабжения // Методические вопросы исследования надежности больших систем энергетики: междунар. науч. семинар им. Ю. Н. Руденко. Вып. 63. Проблемы надежности систем энергетики в рыночных условиях. Баку: АЗНИИПИИЭ, 2013. С. 234–248.
10. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 73–77.
11. Чернов С. С., Устинова Е. П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55–59.
12. Чернов С. С., Евсеенко П. Н. Совершенствование системы реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 59–69.
13. Перминов А. Ю., Фоменко Н. С. Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 69–72.
14. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 77–80.
15. Самков Т. Л. Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 81–84.
16. Хвостенко П. В. Методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интереса стейкхолдеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 84–89.
17. Дронова Ю. В. Проблемы организации и реализации программ энергосбережения для предприятий муниципальной и федеральной собственности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 92–97.

REFERENCES

1. Electric service reliability in Pennsylvania 2012 // Pennsylvania Public Utility Commission. 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.puc.state.pa.us/general/publications_reports/pdf/Electric_Service_Reliability2012.pdf (date of viewing: 25.08.2013).
2. State of the energy market 2009 // Australian Energy Regulator. 2009 [Electronic resource]. URL: http://www.sentrypetroleum.com/wp-content/uploads/state_of_the_energy_market_-_australia.pdf (date of viewing: 25.08.2013).
3. Electricity Distribution Quality of Service Report 2005/06 // OFGEM. 2006 [Electronic resource]. URL: <https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/47711/16330-20406.pdf> (date of viewing: 25.08.2013).
4. 5th CEER Benchmarking Report on the Quality of Electricity Supply 2011 // The Council of European Energy Regulators. 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.energy-regulators.eu/portal/page/portal/EER_HOME/CEER_5thBenchmarking_Report.pdf (date of viewing: 25.08.2013).
5. Prokop L., Hradilek Z. Quality of Power Supply in European View // Advances in Electrical and Electronic Engineering. 2008. # 1. P. 143–146 [Electronic resource]. URL: <http://advances.utc.sk/index.php/AEEE/article/download/71/86> (date of viewing: 25.08.2013).
6. Hulshorst W. T. J., Smeets E. L. M., Wolse J. A. Premium Power Quality contracts and labeling // European Copper Institute. 2007 [Electronic resource]. URL: <http://www.leonardo-energy.org/white-paper/premium-power-quality-contracts-and-labeling> (date of viewing: 25.08.2013).
7. Base Interruptible Program // Pacific Gas and Electric Company [Electronic resource]. URL: <http://www.pge.com/mybusiness/energysavingsrebates/demandresponse/baseinterruptible/> (date of viewing: 25.08.2013).

8. Standard electric price plans // SALT RIVER PROJECT [Electronic resource]. URL: <http://www.srpnet.com/prices/pdfx/2013priceplansMay-Oct2013.pdf> (date of viewing: 25.08.2013).
9. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Mechanisms of ensuring the power supply reliability // Methodological problems in the study of reliability of large energy systems: international scientific workshop named after Rudenko. Issue 63. Problems of power systems reliability in the market conditions. Baku: AzSRDPPI, 2013. P. 234–248.
10. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Reliability of power supply of the consumer-oriented electric companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 73–77.
11. Chernov S. S., Ustinova E. P. Experience of strategic planning at the electric grid complex company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 55–59.
12. Chernov S. S., Evseyenko P. P. Improvement of the system of implementation of the power saving measures in municipal economy area // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 59–69.
13. Perminov A. Yu., Fomenko N. S. Methodical aspects of establishing the multi-measured system of balanced indices // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 69–72.
14. Kravchenko A. V., Yafasova A. Sh. Comparative analysis of the risk management system of the power-engineering machine-building companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 77–80.
15. Samkov T. L. Stable development and the public-corporate interaction // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 81–84.
16. Khvostenko P. V. Method of establishing of the system of balanced indices on the basis of stake-holders interests consideration // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 84–89.
17. Dronova Yu. V. Issues of arrangement and implementation of the power supply program for municipal and federal companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 92–97.

УДК 658.152

ББК 65.29

Chernov Sergey Sergeevich,

candidate of economics, assistant professor,
head of the department of the power engineering control
and saving systems
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

Чернов Сергей Сергеевич,

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

Belchikova Ekaterina Svyatoslavovna,

post-graduate student, assistant of the department
of the power engineering control and saving systems
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: belchikova-e@mail.ru

Бельчикова Екатерина Святославовна,

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

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПРИ ОЦЕНКЕ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ЭНЕРГОПРОЕКТА

PROBLEMS OF APPLICATION OF THE WEIGHTED AVERAGE CAPITAL COST METHOD FOR EVALUATION OF THE POWER PROJECT DISCOUNT RATE

В статье рассмотрено современное состояние предприятий энергетической отрасли Российской Федерации, обоснована необходимость утверждения новых инвестиционных проектов в данной отрасли. Рассмотрены основные подходы к определению величины ставки дисконтирования, проанализированы возможности их применения в расчете энергопроектов. Приведены рекомендации по совершенствованию метода средневзвешенной стоимости капитала как наиболее подходящего метода для оценки ставки дисконтирования энергопроекта путем учета в расчетной формуле кредиторской задолженности. Приведены рекомендации по оценке стоимости кредиторской задолженности для расчета средневзвешенной стоимости капитала.

The Russian Federation energy industries current state and the necessity of the new investment projects establishment in

this sector are considered in the article. The basic approaches to the discount rate definition are described and possibilities of their use in the energy projects calculation are analyzed. The recommendations for improvement of the weighted average cost of capital method as the most appropriate method for estimating the discount rate of energy project by taking into account in the calculation formula of accounts payable are presented. The recommendations for the estimation of the cost of accounts payable for calculation of the weighted average cost of capital are introduced.

Ключевые слова: экономическая оценка инвестиций, инвестиционные проекты в энергетике, ставка дисконтирования, кредиторская задолженность, стоимость кредиторской задолженности, мера систематического риска, безрисковая ставка доходности, среднерыночная норма

прибыли, метод кумулятивного построения, бухгалтерский баланс энергокомпаний.

Keywords: economic evaluation of investments, investment projects in the energy sector, discount rate, accounts payable, accounts payable cost, measure of systematic risk, risk-free rate of assets return, average market rate of return, cumulative construction method, balance sheet of energy companies.

Установленная мощность электростанций ЕЭС России, по данным Минэнерго РФ на 31.12.2012 года, – 223,1 ГВт, в том числе ГЭС – 45,5 ГВт, АЭС – 25 ГВт, ТЭС – 152,6 ГВт. При этом доля оборудования электростанций РФ старше 30 лет по ТЭС составляет 74%, по ГЭС – 77,7%, по АЭС – 34,5%. Ситуация в сетях еще серьезнее. С другой стороны, Минэнерго Российской Федерации прогнозируется прирост нагрузки к 2017 году относительно 2010-го по ЕЭС России на 32,2 млн кВт (21,6%), а прогноз выбытия энергетического оборудования к 2020 году – 12–15% [1]. Следовательно, энергетика испытывает острую необходимость в модернизации имеющихся мощностей и введении новых для покрытия увеличивающейся нагрузки. В связи с этим одним из наиболее важных вопросов является отбор и утверждение инвестиционных проектов в энергетике.

Специфика энергопроектов приводит к необходимости корректировки существующей методики оценки экономической эффективности. В связи с объемами капиталовложений в энергопроекты особую важность приобретает вопрос определения ставки дисконтирования, поскольку в этом случае даже небольшое изменение ставки дисконтирования может сделать перспективный и прибыльный проект убыточным.

Рассмотрим основные подходы к определению ставки дисконта, их преимущества и недостатки, а также особенности применения данных подходов к оценке энергопроектов.

Первый подход основан на модели оценки доходности капитальных активов (САРМ). Это теоретическая модель, которая базируется на анализе информации фондового рынка. Ставка дисконтирования в соответствии с этой моделью рассчитывается по формуле (1).

$$RD = R_f + \beta(R_m - R_f), \quad (1)$$

где RD – ставка дисконтирования,

Rf – безрисковая ставка доходности,

Rm – среднерыночная норма прибыли,

β – коэффициент, характеризующий меру систематического риска, то есть риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами в стране [2].

В качестве безрисковых активов для определения показателя Rf рассматриваются обычно государственные ценные бумаги. Величина коэффициента β определяется на основе анализа ретроспективных данных [3]. Однако в условиях российской экономики использование длительного периода наблюдений для расчета β -коэффициента может дать коэффициент, не соответствующий текущей ситуации компании.

Анализ динамики изменения индекса ММВБ Энергетика, который в случаях оценки энергопроектов мог бы служить показателем Rm, свидетельствует, что доходность менялась бы от -74% до +165%. Поэтому говорить об определении разумных параметров среднегодового избыточного дохода в России сейчас невозможно.

Что касается области применения метода САРМ, то данный метод может использоваться ОАО, для ЗАО метод

потребуется корректировок. Этот метод не смогут применить и фирмы, у которых нет достаточной статистики (минимум 5 лет) для расчета своего β -коэффициента [4]. Применительно к энергетике России можно отметить, что основные крупные предприятия являются открытыми акционерными обществами, но большинство предприятий – мелкие и средние – являются ЗАО, что делает затруднительным применение данного метода.

Второй подход к определению величины ставки дисконтирования основан на методе кумулятивного построения (ССМ). Метод позволяет учесть все виды рисков инвестиционных вложений, связанных как с факторами общего характера, так и со спецификой оцениваемого проекта. Ставка дисконтирования с использованием метода ССМ рассчитывается по формуле (2).

$$RD = R_f + i + \sum_{i=1}^n R_i, \quad (2)$$

где RD – ставка дисконтирования,

Rf – безрисковая ставка доходности,

i – темп инфляции,

Ri – премия за i-й вид риска,

n – количество премий за риск [Там же].

В российской оценочной практике экспертная оценка премий за риск обычно имеет следующую структуру:

– качество руководства (0–5%);

– размер компании (0–5%);

– финансовая структура (0–5%);

– диверсификация производственная и территориальная (0–5%);

– диверсификация клиентуры (0–5%);

– доходы: рентабельность и прогнозируемость (0–5%);

– прочие особенные риски (0–5%) [5, с. 185].

Стоит отметить, что в соответствии с данной методикой всем факторам риска соответствует достаточно широкий диапазон премии за риск. По каждому фактору предполагается субъективная оценка надбавки за риск, а следовательно, и субъективная оценка величины ставки дисконтирования. В методике отсутствует обоснование, почему конкретный диапазон величины премии за риск соответствует конкретному фактору.

Другой подход к определению премии за риск в рамках расчета ставки дисконтирования методом ССМ изложен в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов. В рамках этого подхода при использовании кумулятивного метода рекомендуется учитывать три типа риска: страновой риск; риск ненадежности участников проекта; риск неполучения предусмотренных проектом доходов [6, с. 52]. Этот подход также не лишен недостатков: в отношении риска ненадежности участников проекта нет конкретных рекомендаций по расчету премии за риск, в отношении риска неполучения предусмотренных проектом доходов приведены лишь ориентировочные величины поправок на риск с достаточно широким диапазоном, использование которых, в свою очередь, приводит к субъективизму оценки.

Таким образом, для использования этого метода на практике необходимо разработать процедуру, позволяющую повысить объективность оценки. Стоит отметить, что, несмотря на указанные недостатки, метод кумулятивного построения является универсальным. При использовании в энергетике данный метод позволяет учесть специфичес-

кие риски энергопроектов, такие как риски, связанные с управлением проектами, риски, связанные с развитием инфраструктуры, и т. д.

Третий подход к определению величины ставки дисконтирования основан на методе средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Метод WACC учитывает соотношение акционерного и заемного капитала. Ставка дисконтирования с использованием метода WACC рассчитывается в соответствии с формулой (3).

$$RD = K_C \cdot W_C + ((K_Z - SR \cdot I.I) + SR \cdot I.I \cdot (1 - T)) \cdot W_Z, \quad (3)$$

где RD – требуемая норма доходности (ставка дисконтирования),

K_C – стоимость собственного капитала,

W_C – доля собственного капитала,

K_Z – стоимость заемного капитала,

W_Z – доля заемного капитала,

T – ставка налога на прибыль,

SR – ставка рефинансирования [5, с. 183; 7].

WACC применим в качестве ставки дисконтирования при выполнении следующих условий:

- анализ проекта производится с позиции действующего предприятия-проектостроителя;
- новый инвестиционный проект и обычные для компании инвестиции имеют одинаковую степень риска, финансируются из одних и тех же источников;
- проект не должен быть большим и требовать привлечения дополнительных источников финансирования;
- цены каждого из источников капитала не должны меняться в течение срока жизни проекта [8, с. 224–225].

При невыполнении данных условий для оценки ставки дисконтирования методом WACC рекомендуют использовать переменную по шагам проекта норму дисконта [5, с. 181]. Однако авторы данной статьи считают такой подход неверным: сложно представить, что инвестор на стадии предпроектной разработки, оценивая перспективы проекта, полагает, что его ожидания в отношении степени рискованности проекта с каждым шагом расчета проекта будут меняться. Таким образом, с точки зрения авторов статьи, изменения по шагам проекта исходных данных для расчета средневзвешенной стоимости капитала не являются ограничением области применения данного метода для оценки ставки дисконтирования инвестиционного проекта. Ставка дисконтирования оценивается на стадии предпроектной разработки и на протяжении всего расчетного периода является неизменной.

В результате анализа особенностей рассмотренных подходов к определению нормы дисконта был сделан вывод: наиболее точным и объективным подходом к оценке является подход, основанный на методе WACC, в связи с наименьшей долей экспертных оценок в расчетной формуле и отсутствием существенных недостатков.

Однако в энергетике при использовании данного подхода могут возникнуть трудности.

Классический WACC учитывает при расчете стоимость собственного капитала и стоимость заемных средств. В качестве заемных средств обычно учитываются только долгосрочные и краткосрочные кредиты компаний. В связи с этим важно определить, возможен ли при расчетах энергопроектов учет других источников финансирования, например учет кредиторской задолженности. Для этих целей был проведен анализ структуры бухгалтерских балансов

более 25 крупных энергокомпаний РФ за 2011 год, результаты которого представлены на рис.

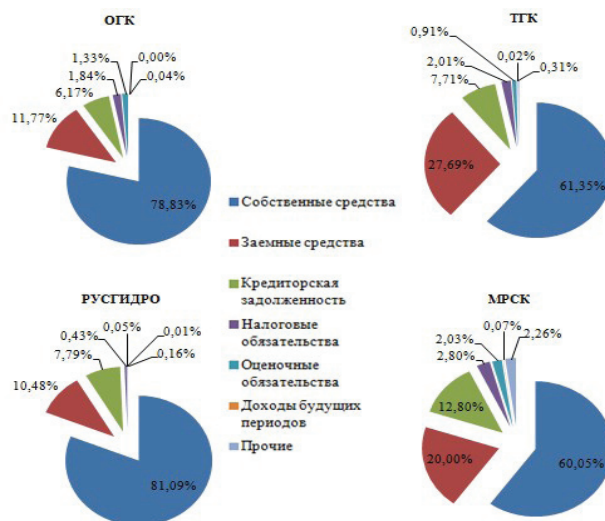


Рис. Структура статей бухгалтерского баланса энергокомпаний РФ

Проведенный анализ позволяет сделать вывод: значительную долю в пассивах энергокомпаний из рассмотренных статей бухгалтерских балансов занимает только кредиторская задолженность – в среднем 9%.

Далее в ходе анализа структуры балансов было отмечено, что в среднем по энергокомпаниям кредиторская задолженность покрывает больше половины средств, инвестированных в развитие, то есть может рассматриваться как полноценный источник финансирования инвестиционных программ. Однако обычно, если рассматривается долгосрочная перспектива (на какую и планируется инвестиционные программы в энергетике), то краткосрочные источники финансирования исключаются из рассмотрения. Но в реальности краткосрочные займы часто оказываются постоянным источником финансирования, так как некоторые компании предпочитают постоянно возобновлять краткосрочные займы, вместо того чтобы использовать долгосрочный кредит. Причинами этого могут быть относительная простота получения краткосрочных кредитов, отсутствие прогнозов будущей потребности в денежных средствах и другие.

Помимо этого необходимо учесть и тот факт, что адресность средств, если речь не идет о целевых кредитах, достаточно часто нарушается, и сложно сказать, за счет какой составляющей пассивов профинансирован рост конкретного вида активов. С учетом отмеченных особенностей кредиторская задолженность может быть использована при расчете ставки дисконта инвестиционных проектов в энергетике методом WACC наравне с заемным и собственным капиталом энергокомпаний.

Стоимость кредиторской задолженности определяется стоимостью каждой ее статьи. Далее будут рассмотрены эти статьи в порядке уменьшения их долей в структуре пассивов.

1. Задолженность перед поставщиками и подрядчиками (К31).

В общем случае цена кредиторской задолженности поставщикам может быть определена теми штрафами и пенями, которые предприятие должно заплатить при задержке платежей. В ситуации, когда покупателю предоставляется различная величина скидки в зависимости от срока оплаты

поставки, стоимость этого вида кредиторской задолженности возможно определить как величину потерь в результате отказа от скидки, выраженных в виде годовой эффективной ставки. Годовую эффективную ставку можно выразить как отношение величины скидки, теряемой в результате поздней оплаты, к величине кредиторской задолженности поставщикам с учетом периода, на который сокращается отсрочка в результате использования скидки в соответствии с формулой (4).

$$C_{K31} = \left(1 + \frac{C}{K31}\right)^{\frac{365}{t}} - 1, \quad (4)$$

где C – величина скидки,
 $K31$ – величина кредиторской задолженности поставщикам,

t – число дней максимальной предоставляемой отсрочки за минусом отсрочки, предоставляемой при использовании скидки [9].

2. Задолженность по полученным авансам (K32).

При получении денежных средств от покупателя до фактической отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав продавец товаров (работ, услуг) – налогоплательщик НДС обязан исчислить НДС с полученного аванса. Такая обязанность возникает в соответствии с НК РФ (ч. 2, ст. 167, п. 1). После отгрузки товаров покупателю (выполнения работ, услуг) в счет полученного аванса сумма НДС подлежит вычету (НК РФ, ч. 2, ст. 171, п. 8). Таким образом, расчет стоимости данного финансового источника можно выполнить по формуле простых процентов (5).

$$C_{K32} = \frac{C_{\text{НДС}}}{1 + C_{\text{НДС}}} \cdot \frac{365}{t}, \quad (5)$$

где $C_{\text{НДС}}$ – налоговая ставка НДС,
 t – период между получением аванса и выполнением работ (услуг).

3. Задолженность перед персоналом организации (K33), задолженность по налогам и сборам и задолженность перед государственными внебюджетными фондами (K34, K35).

Стоимость задолженности по оплате труда – это размер денежной компенсации, установленный Трудовым кодексом РФ: при нарушении работодателем установленного срока выплат, причитающихся работнику, работодатель обязан выплатить их с уплатой процентов в размере не ниже одной трехсотой ставки рефинансирования ЦБ РФ от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки (ТК РФ, ст. 236).

Стоимостью задолженности в бюджет, как и стоимостью задолженности в государственные внебюджетные фонды, является пеня. Пеня по задолженности в бюджет (НК РФ, ч. 1, ст. 75, п. 4), как и пеня по задолженности в государственные внебюджетные фонды (ФЗ от 24.07.2009 года № 212-ФЗ, ст. 25, п. 6), начисляется за каждый календарный день просрочки по уплате налога или сбора.

Процентная ставка пени принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ. Процент пени (денежной компенсации) за год рассчитывается по ставке простых процентов по формуле (6).

$$C_{K33} = C_{K34} = C_{K35} = \frac{SR}{300} \cdot 365, \quad (6)$$

где SR – ставка рефинансирования ЦБ РФ.

4. Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов (K36).

В соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ст. 42) акционерное общество обязано выплатить объявленные по акциям каждой категории дивиденды в течение 60 дней со дня принятия решения об их выплате. В случае если объявленные дивиденды не выплачены лицу, имеющему право получения дивидендов, такое лицо вправе обратиться в течение трех лет после истечения указанного срока к обществу с требованием о выплате ему объявленных дивидендов [10].

Если же общество не удовлетворяет требование акционера, акционер вправе обратиться с иском в суд. Более того, акционер может одновременно требовать взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами. В соответствии с Гражданским кодексом РФ размер процентов определяется в месте нахождения кредитора ставкой рефинансирования ЦБ РФ на день исполнения денежного обязательства (ст. 395, п. 1).

Таким образом, стоимость задолженности перед участниками по выплате доходов определяется по формуле (7).

$$C_{K36} = SR, \quad (7)$$

где SR – ставка рефинансирования ЦБ РФ.

5. Задолженность по векселям к уплате (K37).

В случае неуплаты вексельной суммы и процентов по предъявленному векселю при наступлении срока платежа векселедержатель может потребовать начисления процентов как на сумму неуплаченного вексельного долга, так и на сумму неуплаченных процентов по ставке рефинансирования на день исполнения денежного обязательства (Федеральный закон от 11.03.1997 года № 48-ФЗ, ст. 3).

Проценты следует исчислять согласно формуле (8) (Постановление ВС РФ и ВАС РФ № 33/14 от 04.12.2000 года, п. 27).

$$C_B = (B + П_B) \cdot \frac{SR}{365} \cdot 2 \cdot n, \quad (8)$$

где C_B – сумма процентов и пеней за просрочку платежа по векселю,

B – вексельная сумма,

$П_B$ – проценты по векселю,

SR – ставка рефинансирования ЦБ РФ,

n – количество дней просрочки платежа по векселю.

Таким образом, стоимость задолженности по векселям к уплате определяется по формуле (9).

$$C_{K37} = (1 + П_B) \cdot SR \cdot 2 \quad (9)$$

6. Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (K38) и задолженность прочим кредиторам (K39).

Стоимость данных статей кредиторской задолженности можно определить, лишь зная источник их происхождения. Далее, воспользовавшись соответствующими законодательными актами, можно определить величину процентов

и пени за неуплату данного вида задолженности, а на их основе определить стоимость непосредственно интересующей статьи.

В общем случае стоимостью данных статей можно считать плату за пользование чужими денежными средствами. В соответствии с Гражданским кодексом РФ размер процентов определяется ставкой рефинансирования, действующей на момент исполнения обязательства (ст. 395, п. 1).

Таким образом, авторами статьи было аргументировано включение кредиторской задолженности в расчетную формулу WACC и приведены рекомендации по оценке ее стоимости. Разработанные предложения по учету в расчете методом WACC кредиторской задолженности расширяют область применения WACC и позволяют получать более точные оценки ставки дисконтирования для энергопроектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Новак А. В. Информационно-аналитический доклад «Об основных мероприятиях модернизации российской электроэнергетики до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru/press/doklady/> (дата обращения: 08.09.2013).
2. Черепанов Д. Ставка дисконтирования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.umito.ru/backoffice/257-diskontstavka> (дата обращения: 15.08.2013).
3. Салун В. С. Критерии выбора ставки дисконтирования при анализе инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/analiz-investitsionnykh-proektov/1585-kriterii-vybora-stavki-diskontirovaniya-pri-analize-investitsionnykh-proektov> (дата обращения: 10.09.2013).
4. Мангаров Р. Обзор методов расчета ставки дисконтирования [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/math/discount_rate.shtml (дата обращения: 19.09.2013).
5. Экономическая оценка инвестиций: Теория и практика / В. Е. Есипов [и др.]. СПб.: Вектор, 2006. 288 с.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Вторая редакция. Официальное издание. М.: Экономика, 2000. 421 с.
7. Панферов Д. И. Особенности и методика оценки стоимости финансовых ресурсов [Электронный ресурс]. URL: http://www.profiz.ru/peo/5_2012/osobennosti_i_metodi/ (дата обращения: 27.09.2013).
8. Инвестиционная деятельность: учеб. пособие для студентов вузов / Н. В. Киселева [и др.]. М.: КРОНУС, 2006. 432 с.
9. Русанова Е. Г. Вопросы определения стоимости источников финансирования предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3471> (дата обращения: 27.09.2013).
10. Худько Е. Новый порядок выплаты дивидендов и процедура уменьшения уставного капитала [Электронный ресурс]. URL: <http://delo-press.ru/articles.php?n=8252#footnote-2> (дата обращения: 27.09.2013).
11. Морозова Н. И. Влияние финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней на качество жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3. С. 131–134.
12. Курченков В. В. Роль государства по консолидации российского капитала на современном этапе // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология. 2012. № 1 (20). С. 6–13.

REFERENCES

1. Novak A. Information-analytical report «On the Main Activities for Modernization of the Russian Power Industry to 2020» [Electronic resource]. URL: <http://minenergo.gov.ru/press/doklady/> (date of viewing: 08.09.2013).
2. Cherepanov D. The Discount Rate [Electronic resource]. URL: <http://www.umito.ru/backoffice/257-diskontstavka> (date of viewing: 15.08.2013).
3. Salun V. S. Criteria for Selection of the Discount Rate in the Analysis of Investment Projects [Electronic resource]. URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/analiz-investitsionnykh-proektov/1585-kriterii-vybora-stavki-diskontirovaniya-pri-analize-investitsionnykh-proektov> (date of viewing: 10.09.2013).
4. Managarov R. Review of the Methods of Calculating the Discount Rate [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/math/discount_rate.shtml (date of viewing: 19.09.2013).
5. Economic Evaluation of Investment: the Theory and Practice / V. E. Esipov [et al.]. St. Petersburg: Vector, 2006. 288 p.
6. Guidelines for Assessing the Effectiveness of Investment Projects. The second edition. The official publication. M.: Economics, 2000. 421 p.
7. Panferov D. I. The Peculiarities and Methods of Assessing the Cost of Financial Resources [Electronic resource]. URL: http://www.profiz.ru/peo/5_2012/osobennosti_i_metodi/ (date of viewing: 27.09.2013).
8. Investing Activities: Training Manual for University Students / N. V. Kiseleva [et al.]. M.: CRONUS, 2006. 432 p.
9. Rusanova E. G. The Issues of Determining the Cost of Financial Resources of the enterprise [Electronic resource]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3471> (date of viewing: 27.09.2013).
10. Khudko E. A New Method of Payment of Dividends and the Procedure of Chartered Capital Reduction [Electronic resource]. URL: <http://delo-press.ru/articles.php?n=8252#footnote-2> (date of viewing: 27.09.2013).
11. Morozova N. I. Influence of financial inter-relations of the budgets of different levels on the population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3. P. 131–134.
12. Kurchenkov V. V. The role of government to consolidate the Russian capital at the present stage // Bulletin of the Volgograd State University. Series 3. Economy, ecology. 2012. # 1 (20). P. 6–13.

УДК 338.23
ББК 65.441.353

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department
of control systems of economics and power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

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

**АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ПРОГРАММ И ПРОЕКТОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**ANALYSIS OF THE SOURCES OF FINANCING
OF THE ENERGY SAVING PROGRAMS AND PROJECTS:
RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE**

В статье рассмотрен состав применяемых в настоящее время в российской и зарубежной практике источников финансирования энергосберегающих мероприятий и программ повышения энергетической эффективности. Приведена классификация источников финансирования, объемы финансирования по рассматриваемым источникам, определены законодательные барьеры применения инструментов финансирования энергетических проектов. Выявлены достоинства и недостатки вариантов финансирования, применяемых в Соединенных Штатах Америки, а также приведены сводные данные по механизмам экономической поддержки в Соединенных Штатах Америки и Европейском Союзе.

The article describes the structure of the sources of financing of the energy saving measures and energy efficiency programs the currently applied in the Russian and abroad. Classification of the sources of funding, volumes of financing of the sources under consideration, and the legislative barriers for application of the financing tools of the energy projects have been examined. The advantages and disadvantages of financing options used in the United States have been identified; as well as consolidated data on the mechanisms of the economic support in the United States and the European Union has been provided.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, финансирование проектов, источники финансирования, энергосервисный контракт, энергоёмкость, потенциал энергосбережения, региональная специфика, основные проблемы.

Keywords: energy saving, energy efficiency, projects financing, funding sources, energy service contract, energy intensity, energy saving potential, regional peculiarities, main problems.

Реализация государственной политики в различных сферах жизни общества, а также деятельность компаний определяются процессом планирования, отражением которого являются программы различных уровней и характера направленности. Для того чтобы мероприятия, отраженные в программе, были успешны, важно при ее формировании учитывать комплекс факторов, так или иначе способных повлиять на конечный результат, верно определить цели и задачи, которые должны быть измеримы и достижимы. Однако при недостатке ресурсов, в первую очередь финансовых, осуществимость программы ставится под угрозу.

Без финансовой поддержки невозможно обеспечить реализацию программных мероприятий, стимулировать инвестиционную деятельность, обеспечить кругооборот производственных фондов. В данном ключе остро стоит вопрос определения и формирования источников финансирования в целях наиболее эффективного распределения и использования денежных ресурсов.

Все источники финансирования программ повышения энергетической эффективности можно разделить на бюджетные и внебюджетные. В состав внебюджетных источников входят средства юридических и физических лиц, средства бюджета различаются по уровням: федеральный, региональный и местный.

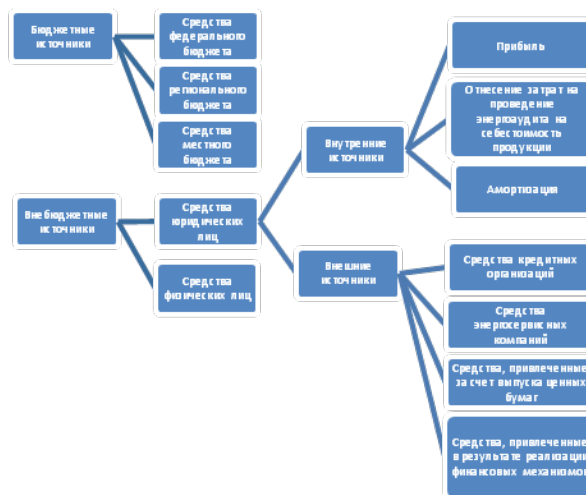


Рис. 1. Классификация источников финансирования проектов повышения энергоэффективности

Основу финансирования проектов энергосбережения и повышения энергоэффективности в Российской Федерации составляет Государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года». Данная программа является единственным полноценным документом, регламентирующим процесс финансирования. До утверждения данной программы, а также до принятия Федерального закона «Об энергосбережении...» финансирование программ осуществлялось разрозненно и зависело от степени проработанности темати-

ки энергоэффективности в конкретном регионе. Отследить динамику финансирования стало возможным с 2011 года.

Реализация государственной программы разбита на два этапа:

1. Переход на энергоэффективный путь развития – формирование базы для дальнейшего развития за счет создания рыночной инфраструктуры, модернизации производственных фондов (2011–2015 годы).

2. Развитие по энергоэффективному пути – структурные преобразования и дальнейшее расширение использования энергоэффективных технологий (2016–2020 годы).

На реализацию первого этапа предусмотрена общая сумма по всем источникам в 3553 млрд рублей, для второго этапа – 5979 млрд рублей.

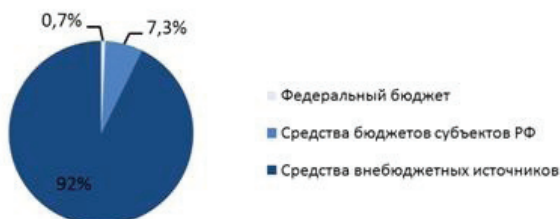


Рис. 2. Структура финансирования Государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года»

Средства федерального бюджета занимают наименьшую долю в структуре финансирования программы и направляются на реализацию следующих мероприятий:

– 124,4 млрд рублей – софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности (средства федерального бюджета предоставляются бюджетам субъектов Российской Федерации на конкурсной основе для реализации лучших региональных программ);

– 2,5 млрд рублей – финансирование создания и обеспечения работы государственной информационной системы (ГИС) в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

– 2,3 млрд рублей – образовательная деятельность в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

– 4,1 млрд рублей – пропагандистский проект «Формирование бережливой модели поведения населения»;

– 1,6 млрд рублей – финансирование НИОКР;

– 0,4 млрд рублей – общепрограммные расходы (управление программой).

В региональном разрезе объемы финансирования локальных программ повышения энергетической эффективности существенно варьируются: от сумм в 1–2 млрд рублей и до 35–40 млрд рублей [7]. Подобные различия связаны как с разным уровнем финансовой обеспеченности субъектов, так и с разными сроками реализации программ и составом программных мероприятий.

Общий объем финансирования местными бюджетами составляет 625 млрд рублей (6,56% всего объема финансирования государственной программы). В среднем по региональным программам за счет средств местных бюджетов планируется покрыть около 4% расходов на реализацию региональных программ энергосбережения. Подходы к формированию местной структуры финансирования в регионах отличаются: в 8 из 83 субъектов внебюджетные поступления не включены в состав программ, в остальных

субъектах предусмотрены значительные объемы частного финансирования, в свою очередь, составляющего на уровне государственной программы 92,71% всех средств.

В данный момент в России среди внебюджетных источников основных являются собственные средства организаций (прибыль и амортизация), а также привлеченные средства (банковский кредит и лизинг). Финансирование также может осуществляться с использованием бюджетной поддержки, механизмов энергосервиса и углеродного финансирования (рис. 1).

При реализации программ за счет собственных средств предприятия могут получить государственную поддержку по следующим направлениям:

1. Возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов в области энергоэффективности (п. 2 ст. 27 261-ФЗ).

2. Применение ускоренной амортизации по основным средствам, имеющим высокую энергоэффективность (ст. 36 261-ФЗ).

3. Предоставление инвестиционного налогового кредита (ст. 66 261-ФЗ).

Инвестиционный налоговый кредит является формой изменения срока исполнения налогового обязательства, при которой налогоплательщику предоставляется возможность уменьшить платежи по налогу на прибыль организации с последующей уплатой суммы кредита и процентов.

Реализацию данного инструмента государственной поддержки можно разделить на несколько этапов.

1. Предоставление организацией, имеющей согласно законодательству основания для предоставления кредита, всех необходимых документов в адрес уполномоченного органа налоговой службы. Согласно пп. 5 п. 1 ст. 61 Ч. 1 НК РФ в части энергосбережения и повышения энергетической эффективности таким основанием является осуществление этой организацией инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности, в том числе многоквартирных домов, и (или) относящихся к возобновляемым источникам энергии, и (или) относящихся к объектам по производству тепловой энергии, электрической энергии, имеющим коэффициент полезного действия более чем 57%, и (или) иных объектов, технологий, имеющих высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством Российской Федерации.

2. Принятие решения уполномоченным органом (в течение 30 дней после предоставления документов) и заключение договора с организацией на срок от 1 года до 5 лет.

3. Уменьшение платежей по налогу на прибыль организацией в течение срока действия договора. Уменьшение производится по каждому налоговому платежу за каждый отчетный период до тех пор, пока сумма, не уплаченная организацией в результате таких уменьшений (накопленная сумма кредита), не станет равной сумме кредита, предусмотренной договором. Проценты на сумму кредита определяются по ставке не менее одной второй и не превышающей три четвертых ставки рефинансирования Центрального банка России.

Относительно суммы кредита существует несколько ограничений:

– на основании пп. 5 п. 1 ст. 61 Ч. 1 НК РФ инвестиционный налоговый кредит предоставляется на сумму кредита, составляющую 100% стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования, используемого строю по целевому назначению;

– в отчетном периоде суммы, на которые уменьшаются налоговые платежи, не должны превышать 50% размеров суммы налога, подлежащего уплате за этот налоговый период. В случае превышения разница между фактической суммой и предельно допустимой переносится на следующий отчетный период.

Кроме того, согласно постановлению Правительства РФ № 588 от 15.06.1998 года затраты на проведение энергоаудита рекомендовано относить на счет себестоимости продукции (работ, услуг).

Экономическое стимулирование проектов по энергосбережению со стороны международных финансовых институтов реализуется в России с 1991 года, задолго до утверждения нормативно-правовой базы в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности. В число международных организаций, стимулирующих энергоэффективность, входят Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР), Международная финансовая корпорация (IFC) и Северная экологическая финансовая корпорация (NEFCO).

ЕБРР сегодня является крупнейшим частным инвестором в России. Только за 1991–2008 годы в рамках своих инициатив по развитию устойчивой энергетики банк инвестировал в российские проекты порядка 12,2 млрд евро. С его помощью было привлечено 9 млрд евро из частных источников на проекты общей стоимостью 40 млрд евро [3]. ЕБРР предоставляет кредиты энергоемким промышленным предприятиям, которые осуществляют модернизацию производства. Банк собирает кредитовать проекты по развитию энергосервисных компаний (ЭСКО), которые позволят муниципалитетам осуществлять энергосберегающие мероприятия без отвлечения бюджетных средств. В настоящий момент ЕБРР оказывает поддержку Минэкономразвития по разработке подзаконных актов по энергоэффективности, включая разработку стандартных контрактов ЭСКО.

Эффективным инструментом ЕБРР стала программа технической поддержки малых и средних предприятий (RUSEFF), которую банк реализует через коммерческие банки-партнеры путем предоставления целевых 5-летних кредитных линий объемом до 300 млн долларов. Кредитная линия разработана с целью финансирования энергосбережения и возобновляемых источников энергии. Инвестиционными категориями RUSEFF являются промышленные и коммерческие сектора, строительство коммерческих зданий, производство и поставка энергосберегающей продукции, а также решения в области возобновляемых источников энергии.

IFC является инвестиционным подразделением Всемирного Банка по работе с частным сектором – начиная с 2005 года предоставляет кредитные линии российским промышленным и коммерческим предприятиям в целях реализации проектов энерго- и ресурсосбережения. Программа IFC по стимулированию инвестиций в энергосбережение служит катализатором российского рынка финансирования энергоэффективных проектов, способствуя взаимодействию предприятий, финансовых институтов и поставщиков оборудования и услуг на этом рынке. Программа включает инвестиционное направление и консультационную поддержку. IFC предоставляет долгосрочные целевые кредитные линии банкам-партнерам и лизинговым компаниям, которые, в свою очередь, финансируют энергоэффективные проекты. Решения об условиях предоставления финансирования банки и лизинговые компании принимают самостоятельно. С начала работы программы IFC

инвестировала около 150 млн долларов в сферу энергосбережения через российские банки.

Северная экологическая финансовая корпорация (NEFCO) проводит кредитование небольших энергосберегающих проектов в коммунальном секторе. В России займы по программе энергосбережения предоставляются через российские банки в рублях. NEFCO обеспечивает привлечение технических консультантов и юридическое сопровождение подготовки проектов, дополнительных затрат заемщика для этого не требуется. Мониторинг выполнения проекта осуществляется местными консультантами и представителями стран Северной Европы, обеспечивая принятие сбалансированных обоснованных решений.

Таким образом, специализированные банковские услуги в сфере энергосбережения в России оказываются на основании программ, сформированных международными финансовыми институтами.

Государственной программой «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» планируется предоставление гарантий по кредитам на реализацию программ энергосбережения на сумму 300 млрд рублей. Гарантия предоставляется в обеспечение исполнения обязательств принципала по возврату части полученного кредита в размере до 50% фактически выплаченной принципалу сумм, привлекаемых в российском банке, при этом:

- не менее 15% полной стоимости проекта должно быть профинансировано принципалом из собственных средств;
- объем государственной поддержки не должен превышать 75% полной стоимости проекта.

С принятием Федерального закона «Об энергосбережении...» возросла актуальность такого механизма реализации мероприятий по повышению энергетической эффективности, как энергосервисный контракт, представляющий собой договор на внедрение энергосберегающих технологий. Договор предполагает выполнение специализированной энергосервисной компанией (ЭСКО) полного комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий на предприятии заказчика за счет привлеченных кредитных средств. Оплата за привлеченные финансовые ресурсы и выполненные ЭСКО работы производится заказчиком после реализации проекта за счет средств, сэкономленных при внедрении энергосберегающих технологий. Подобный подход позволяет возложить комплекс мероприятий и риски по достижению результатов на энергосервисную компанию, в свою очередь, оптимизировав таким образом деятельность предприятия-заказчика.

Заинтересованность ЭСКО в качественном выполнении работ регламентируется размерами прибыли, которые зависят от размера экономии средств заказчиком. В течение всего срока действия контракта коммунальные счета заказчика оплачивает ЭСКО. Заказчик же платит фиксированную сумму, составляющую в среднем 85–90% от выплат до проведения энергосберегающих мероприятий. Величина фактически предоставленной экономии прямо не влияет на платежи заказчика.

Развитие энергосервисного контракта как вида финансирования в России сдерживается ввиду того, что отсутствует достаточная нормативно-правовая база, четкие механизмы государственного контроля; финансирование сопряжено с рисками, имеет долгосрочный характер и новизну для российских инвесторов.

Применение углеродного финансирования в России стало возможным после ратификации Российской Федерацией Киотского протокола 5 ноября 2004 года.

Государство производит распределение квот между компаниями. Те компании, чьи объемы выбросов превышают предоставленные ей квоты, должны будут либо приобрести квоты, либо платить штраф. Компании, чьи выбросы ниже ожидаемых, могут продавать избыточные квоты компаниям, превышающим показатели.

Высокая углеродная интенсивность экономики является отличительной чертой большинства стран СНГ и Восточной Европы. Россия входит в двадцатку стран мира, имеющих наивысшие показатели удельного выброса на единицу ВВП. Так, проекты углеродного финансирования могут сыграть значительную роль в развитии эффективных энергетических технологий.

При Сбербанке РФ сформирована дирекция по управлению проектами в области энергосбережения и природопользования по поручению Правительства РФ. Дирекция выполняет функцию оператора углеродных единиц, осуществляя отбор и экспертизу заявок. Финансирование деятельности, связанной с передачей и приобретением углеродных единиц, осуществляется за счет средств, поступивших от операций с углеродными единицами, осуществляемых на договорной основе.

Четко сформированной, обеспеченной всей необходимой нормативно-правовой базой, действенной системы финансирования проектов энергосбережения, дифференцированной в зависимости от видов и масштабов проектов повышения энергоэффективности, а также типов иницирующих субъектов, до сих пор не сформировано. В связи с этим целесообразно обратиться к практике зарубежных стран, имеющих значительно больший опыт в сфере оптимизации энергопотребления.

Вопрос финансирования энергосбережения в развитых странах рассматривается достаточно давно. Основной тенденцией является стремление к переходу от ставших классическими финансовых продуктов, таких как кредит, к более сложным финансовым механизмам, в которых финансовые продукты занимают лишь составную часть [5; 6].

Подходы к финансированию в европейских странах и США имеют некоторые различия, однако состав инструментов финансирования схож. Например, в Европейском Союзе высокое развитие получили межстрановые проекты и фонды, на базе которых уже в дальнейшем реализуются те или иные программы [6]. Одним из крупнейших фондов является европейский фонд повышения энергоэффективности (European Energy Efficiency Fund, EEE F), созданный в 2011 году, с суммарным объемом средств 265 млн евро. Средства фонда направляются на финансирование государственных образований различных уровней, а также частично на поддержку предприятий. Муниципалитеты и другие образования могут получить грант Евросоюза за усилия по интенсификации формирования финансовой инфраструктуры сферы энергоэффективности.

В США развитие получили различные формы государственно-частного партнерства, такие как энергосервис и РАСЕ-финансирование [4; 5].

Все источники финансирования в развитых странах можно разделить на два вида:

1. Долговое финансирование: банковские ссуды, государственные и корпоративные облигации.
2. Бездолговое финансирование (не влияющее на баланс получателя средств): лизинг, энергосервис.

Таблица 1

Достоинства и недостатки видов финансирования в США

| Вид 1 | Достоинства 2 | Недостатки 3 |
|----------------------------|--|--|
| Долговое финансирование | Известные и широко реализуемые инструменты | Длительный и капиталоемкий процесс получения займа |
| | Возможность дифференциации по ставкам и срокам | Ограничения по количеству займов со стороны кредитных организаций |
| | | Влияние на состояние баланса и ключевые финансовые показатели. Высокие транзакционные издержки при отложенном эффекте от реализации проекта |
| Бездолговое финансирование | Не меняет структуры баланса | Нет общедоступных сведений для сравнения ставок по лизингу |
| | Гибкость условий платежа | Жесткие требования к кредитной истории получателя средств (актива) |
| | Возможность 100%-ного приобретения актива третьей стороной | |

Решения в части финансирования проектов энергосбережения за рубежом создаются в предположении о долгосрочном характере подобного финансирования. Среди механизмов экономической поддержки энергосбережения, применяемых в развитых странах, можно выделить:

- энергосервисные контракты (energy savings performance contracting);
- государственные и муниципальные займы (state/municipal loan programs);
- углеродное финансирование (carbon market funding);
- специализированное ипотечное кредитование (mortgage-backed EE financing);
- облигации (Property Assessed Clean Energy, PACE).

Энергосервисные контракты и механизм углеродного финансирования уже реализуются в России, в связи с чем особый интерес представляют еще не реализованные механизмы.

Применение облигационного займа предполагает выпуск облигаций муниципалитетом в целях привлечения средств от инвесторов, которые в дальнейшем направляются на финансирование предприятий, реализующих проекты повышения энергетической эффективности. Возврат полученных средств предприятием-получателем в региональный бюджет осуществляется обычно в течение 15–20 лет и гарантируется правами на собственность, поскольку выплаты заложены в налог на имущество и производятся через оплату данного налога.

Развитие получила также специализированная ипотека, объектом которой является приобретение нового энергоэффективного имущества или внедрение энергоэффективных технологий на базе существующего имущества. Возврат инвестированных в энергосбережение средств осуществляется через выплату ипотечного кредита.

Сводные данные по механизмам экономической поддержки в США и ЕС

| Название механизма | Источник | Администратор программы | Кем предоставляются средства | Риски | Уровень внедрения | Потенциал роста |
|---|---|--|------------------------------|-------------------------------------|-------------------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Энергосервисный контракт | Собственные средства, заемные средства | Предприятие, ЭСКО | Банк, частный инвестор | Операционный, кредитный, финансовый | Высокий | Высокий |
| Государственные и муниципальные займы | Федеральные гранты, облигации, государственные фонды | Государство | Государство, банк | Операционный, кредитный, финансовый | Высокий | Ограниченный |
| Углеродное финансирование | Квоты на выбросы | ЭСКО, предприятия, администратор углеродных единиц | Н/Д | Н/Д | Новая модель | Высокий |
| Специализированное ипотечное кредитование | Средства кредитных организаций | Кредитор, государственные структуры в сфере недвижимости | Кредитор | Операционный, кредитный, финансовый | Низкий | Высокий |
| Облигации | Государственные гранты, инвестиции, государственные фонды | Государство | Государство, инвестор | Операционный, кредитный, финансовый | Низкий | Ограниченный |

Наибольшее развитие в России имеют такие источники финансирования, как собственные средства и кредит, как наиболее апробированные. Основную роль в кредитном обеспечении энергоэффективности в России играют международные финансовые институты. Современные инструменты, такие как энергосервис, пока еще не получили высокого развития в силу новизны, неосведомленности менеджмента компаний и недостаточности проработки соответствующей нормативно-правовой базы. Распреде-

ние средств бюджета осуществляется неявно и сводится, по сути, к равноуровневому субсидированию, в то время как реальные механизмы экономической поддержки, способствующие полноценному развитию конъюнктуры, предприятиям оказываются слабо и проявляются в мерах амортизационной политики и налоговых льгот. Зарубежный опыт финансирования проектов в России в достаточной степени не изучен, что мешает аккумулировать знания и развивать сферу в дальнейшем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 года № 1715-р // Собрание законодательства РФ. 30.11.2009 года. № 48. Ст. 5836.
2. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23.11.2009 года № 261-ФЗ (ред. от 02.07.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 30.11.2009 года. № 48. Ст. 5711.
3. Энергоресурсы в регионах РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://gisee.ru/regionsupport/> (дата обращения: 10.10.2013).
4. Kapur N. Energy Efficiency Financing Barriers and Opportunities / N. Kapur, J. Hiler, R. Langdon, A. Abramson // Environmental Defense Fund. 2011.
5. Energy efficiency financing – models and strategies // Capital-E. 2011.
6. Financing energy efficiency: forging the link between financing and project implementation // Joint Research Centre of the European Commission. 2010.
7. Долговое финансирование // Отчет ЗАО «КПИМГ». М.: КПИМГ, 2012. 27 с.

REFERENCES

1. On the Energy strategy of Russia for the period till 2030: Decree of the RF Government dated 13.11.2009 # 1715-R. // Collection of the RF legislation. 30.11.2009. # 48. Article 5836.
2. On energy saving and increasing energy efficiency and about modification of separate acts of the Russian Federation: Federal law as of 23.11.2009 # 261-FZ of 25.12.2012 (revision as of 05.04.2013) // Collection of the RF legislation. 30.11.2009. # 48. Article 5711.
3. Energy resources in the regions of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://gisee.ru/regionsupport/> (date of viewing: 10.10.2013).
4. Kapur N. Energy Efficiency Financing Barriers and Opportunities / N. Kapur, J. Hiler, R. Langdon, A. Abramson // Environmental Defense Fund. 2011.
5. Energy efficiency financing – models and strategies // Capital-E. 2011.
6. Financing energy efficiency: forging the link between financing and project implementation // Joint Research Centre of the European Commission. 2010.
7. Debt financing // Report of ZAO «KPMG». M.: KPMG, 2012. 27 p.

УДК 65.011.8

ББК 65.29

Kravchenko Alexander Vasilyevitch,
candidate of technical sciences, assistant professor
of the department of the power engineering control
and saving systems
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kaveco@yandex.ru

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

ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

CHANGING THE TYPE OF ACTIVITY AS THE WAY OF THE COMPANY SURVIVAL

В статье приводится экономическая ситуация на градообразующем предприятии. Даются рекомендации по выходу из кризиса путем перепрофилирования предприятия. Выполнена оценка экономической эффективности инвестиций, затраченных на модернизацию производства. В статье излагается пример тактического инвестиционного проекта как способ поддержания предприятия во многом с социальными целями. Именно такие инвестиции считаются наиболее рискованными с позиций экономической отдачи. Но риск на поддержку социальных проектов компенсируется государством, а строительство железной дороги, как правило, окупается.

The economic situation at the city formation enterprise is shown in the article. The present recommendations concerning going-out of the economic crisis by means of changing the type of activity is given. The valuation of the investments economic effectiveness spent for modernization of production is fulfilled. The example of tactic investment project as the way of the enterprise support with a lot of social purposes is described in this article. Such investments are considered to be the most risky ones from the economic efficiency point of view. But risk for the social projects support is compensated by the state and, as a rule, the railway construction is paid-back.

Ключевые слова: градообразующее предприятие, экономический кризис, перепрофилирование деятельности, оценка эффективности, тактические инвестиции, поддержка предприятия, социальные цели, срок окупаемости, экономическая эффективность инвестиций, риски.

Keywords: city formation enterprise, economic crisis, changing the type of activity, evaluation of effectiveness, tactic investments, enterprise support, social goals, payback period, economic effectiveness of investments, risks.

ООО «Тувинская горнорудная компания» было построено ввиду острой необходимости Республики Тува в мощном угледобывающем предприятии. На протяжении более 35 лет предприятие оставалось единственным поставщиком угля по добыче открытым способом на территории Республики Тыва.

Поставка угля осуществляется по двум направлениям: в республику Тыва и за ее пределы. Отгрузка угля в Республике Тыва в 2011 году составила 51,7% от всего объема поставки, отгрузка за пределы Республики Тыва составила 48,3% от общего объема реализации. В 2012 году структура отгрузки меняется: в Республике Тыва осталось 60% от все-

го объема реализации угля, за пределы республики – 40%. Структура продаж угля состоит из покупателей внутреннего рынка (Республика Тыва) и внешнего рынка сбыта продукции (Республика Хакасия). Рост поступлений денежных средств от покупателей угля на рынке в 2012 году обусловлен ростом цены реализации на 20%.

В 2011 году наметилась, а в дальнейшем усилилась тенденция сокращения внешнего спроса на продукцию Тувинской горнорудной компании. Причина падения спроса почти на 40% заключается в высокой стоимости продукции, обусловленной большими автотранспортными расходами ввиду отсутствия железной дороги. Назрела экономическая ситуация сокращения или даже закрытия части угольных разрезов в республике. Допустить этого было нельзя по причинам социальным, так как это затрачивало судьбу 4 тысяч работающих без учета членов их семей, поскольку предприятие по многим факторам считалось градообразующим.

Было принято решение: в соответствии со стратегией развития угольного крыла **En+group** в общем и ООО «ТГРК» в частности производственная мощность компании должна увеличиться с 762 тыс. т в 2010 году до 7850 тыс. т в 2019-м (в 10 раз) за счет:

- строительства шахты с обогатительной фабрикой мощностью 6000 тыс. т угля;
- модернизации Каа-Хемского участка до 1500 тыс. т угля;
- модернизации Чаданского участка до 350 тыс. т.

В результате осуществленных инвестиций в обновление основного горно-транспортного оборудования Каа-Хемского и Чаданского участков (451319 тыс. руб.), объем добычи вырос на 437 тыс. т (2011 год – 872 тыс. т, 2009-й – 435 тыс. т), объем вскрышных работ увеличился на 2945 тыс. м³ (2011 год – 6291 тыс. м³, 2009-й – 3346 тыс. м³), выручка выросла на 646659 тыс. руб. (2011 год – 1136030 тыс. руб., 2009-й – 489371 тыс. руб.), чистая прибыль выросла на 100524 тыс. руб. (2011 год – 79024 тыс. руб., 2009-й – 21500 тыс. руб.).

Также благоприятным фактором для развития предприятия стала закладка в конце 2011 года строительства железной дороги, которая через 5 лет соединит Республику Тыва с Красноярским краем. Важность этого события была подчеркнута личным присутствием Председателя Правительства России В. В. Путина, который 19 декабря 2011 года забил «первый» костыль в начало строительства железной

дороги. На сегодняшний день строительство железной дороги идет ударными темпами как со стороны Красноярского края, так и со стороны Республики Тыва. Работы должны быть закончены к 2017 году.

Основные исходные данные, принятые для расчета технико-экономических показателей, следующие:

1. Строительство обогатительной фабрики (ОФ) на основной промышленной площадке шахты. Мощность ОФ по переработке горной массы составляет 7850 тыс. т в год. Доставка концентрата планируется конвейерным транспортом на погрузочно-складской комплекс на ж.-д. станции Каа-Хем-Угольная.

2. Промышленные запасы шахты по горной массе составляют 183908 тыс. т. Постоянный уровень добычи горной массы в размере 6000 тыс. т в год начиная с 2019 года сохраняется в течение всего расчетного периода.

3. Товарная продукция фабрики – концентрат зольностью 7%. Выход товарной продукции – 84,3%, породы – 9,7%.

4. Строительство шахты и обогатительной фабрики заканчивается в 2017 году, выход на проектную мощность планируется с 2019 года.

5. Выход на проектную мощность: Каа-Хемский участок (1500 тыс. т) – 2018 год, Чаданский участок (350 тыс. т) – 2013 год.

6. С момента ввода обогатительной фабрики в эксплуатацию (2018 год) уголь, добытый на участках, в обязательном порядке будет проходить процесс обогащения.

Общая стоимость строительства шахты и обогатительной фабрики оценивается в 33442332 тыс. руб. (в том числе НДС). Для оценки финансовой состоятельности проекта «Строительство шахты, обогатительной фабрики и модернизация участков Каа-Хемский, Чаданский» и экономической эффективности инвестиций определены величины чистой прибыли, рентабельность продаж и другие показатели, для чего использованы отчет о прибылях и убытках и бюджет движения денежных средств. Это позволяет сопоставить доходы, полученные в процессе производственной деятельности, и расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Расчет прибыли и убытков в результате производственной деятельности ООО «ТПРК» показывает, что на протяжении всей деятельности (2010–2030 годы) компания стабильно будет приносить чистую прибыль, размер которой увеличивается из года в год.

Коммерческая оценка проекта выполнена с целью определения целесообразности осуществления инвестиций в данный инвестиционный проект и позволяет определить возможность и сроки окупаемости вложенного капитала. Оценка эффективности инвестиций, основанная на разности между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности предприятия, отражающая чистый денежный поток инвестиционного проекта в течение расчетного периода, в целях экономики места в данной работе не приведена.

Компания способна формировать достаточные финансовые ресурсы для окупаемости вложенных средств, о чем

также свидетельствует положительное значение показателя наличности на всем протяжении планирования.

Расчет основных показателей, характеризующих эффективность инвестиций, приведен в табл.

Таблица

Расчет основных показателей, характеризующих эффективность инвестиций

| Показатель | Ед. измерения | Значение |
|--|---------------|----------|
| Ставка дисконтирования | % | 12 |
| Период окупаемости (точка отсчета – 2013 год) | мес. | 72 |
| Дисконтированный период окупаемости (точка отсчета – 2013 год) | мес. | 74 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | тыс. руб. | 86132621 |
| Индекс прибыльности (PI) | % | 1,49 |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) | % | 55 |

Как видно из табл., инвестиционные вложения в строительство шахты, обогатительной фабрики, а также модернизацию Каа-Хемского и Чаданского участков окупаются через 72 месяца с начала первых вложений (2013 год). С учетом дисконтирования (12%) срок окупаемости составит 74 месяца.

Из табл. следует, что внутренняя норма рентабельности (IRR) составляет 55%, что значительно превышает принятую норму дисконта по расчету. Чистый приведенный доход (NPV) накопленным итогом за расчетный период составляет 86132621 тыс. руб. Индекс прибыльности при реализации проекта (PI) составит 1,49 рубля на рубль первоначальных инвестиций.

Заключение

В работе обозначена потребность в инвестициях для решения социальных задач. Выполнена экономическая оценка инвестиций в строительство шахты с обогатительной фабрикой и модернизацию Каа-Хемского и Чаданского участков.

Экономическое обоснование включает в себя финансово-экономическую оценку проекта. Она характеризует способность к сохранению и обеспечению прироста капитала:

– полностью окупятся инвестиционные затраты в течение 74 месяцев;

– предприятие обеспечит валовой объем продаж на уровне 59000000 тыс. руб. в год, при этом чистая прибыль по мере реализации проекта может возрасти до 38000000 тыс. руб. в год, а внутренняя норма рентабельности составит 55%;

– дисконтированный баланс наличности в конце расчетного периода при норме дисконта 12% составит 43596341 тыс. руб., что позволяет утверждать о возможности предприятия первоначальных инвестиций и получения прибыли.

Проект строительства шахты и обогатительной фабрики мощностью 6000 тыс. т в год, а также Каа-Хемского и Чаданского участков до мощности 1500 тыс. т и 350 тыс. т в год соответственно экономически целесообразно. Решена и социальная задача сохранения и укрепления градообразующего предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гринько Н. К., Гранин И. В., Подгорный М. С. Методология прогнозирования развития угольной промышленности // Научные сообщения ННЦ горного производства ИГД им. А. А. Скочинского, г. Люберцы Московской области. 1998. № 309. С. 14–24.

2. Гройсман С. И. Технология обогащения углей. М.: Недра, 1987. 356 с.

3. Ксендзова О. Управление рисками в страховании, менеджменте, на предприятии [Электронный ресурс]. URL: <http://poznayvse.com/upravlenie-riskami-v-strahovanii-menedzhmente-na-predpriyatii> (дата обращения: 28.09.2013).
4. Хамазина Т. Основы риск-менеджмента. Ч. 3: Стандарты риск-менеджмента [Электронный ресурс]. URL: <http://blog.smarter.com.ua/eventsochnovy-risk-menedzhmenta-chast-3-standa.html> (дата обращения: 25.09.2013).

REFERENCES

1. Grinko N. K., Granin I. V., Podgorny M. S. The methodology of forecasting the development of the coal industry // Scientific reports of NSC of mining IGD named after A. A. Skochinsky, Lyubertsy Moscow Region. 1998. # 309. P. 14–24.
2. Groissman S. I. Coal preparation technology. M.: Nedra, 1987. 356 p.
3. Ksendzova O. Risk management in insurance business, management, at the company [Electronic resource]. URL: <http://poznayvse.com/upravlenie-riskami-v-strahovanii-menedzhmente-na-predpriyatii> (date of viewing: 28.09.2013).
4. Khamazina T. Fundamentals of risk management. Part 3: Risk management standards [Electronic resource]. URL: <http://blog.smarter.com.ua/eventsochnovy-risk-menedzhmenta-chast-3-standa.html> (date of viewing: 25.09.2013).

УДК 338.24.01
ББК 65.052

Dronova Yulia Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of the power engineering control systems
and economics
of Novosibirsk state technical university,
Novosibirsk,
e-mail: jul55@ngs.ru

Дронова Юлия Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: jul55@ngs.ru

ПЕРЕКРЕСТНОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

CROSS SUBSIDIZING IN THE POWER INDUSTRY

В статье рассматривается актуальный на сегодняшний день вопрос использования механизма перекрестного субсидирования в отраслях естественных монополий. Эта тематика обсуждается на многих научных конференциях и отраслевых совещаниях. В статье изложены основные понятийные аспекты данного явления, приведен обзор его использования в электроэнергетике и представлены результаты исследования ценообразования для различных групп потребителей электроэнергии на примере Новосибирской области. Правительство России заявляет однозначную позицию о необходимости устранения перекрестного субсидирования, однако для многих регионов использование перекрестного субсидирования – это вынужденная мера социальной защиты отдельных групп потребителей, и устранение этого явления требует серьезного исследования.

The currently urgent issue of use of the mechanism of cross subsidizing in the branches of natural monopolies is examined in the article. This subject is discussed at many scientific conferences and industrial meetings. The main conceptual aspects of this phenomenon are stated in the article; the review of its use in the electric power engineering is provided, as well as the results of research of pricing for various groups of consumers of the electric power on the example of the Novosibirsk region. The government of Russia declares an unambiguous position about the need of elimination of the cross subsidizing; however, the use of cross subsidizing for many regions is the emergency measure of social protection of some groups of consumers; and elimination of the phenomena requires serious examination.

Ключевые слова: перекрестное субсидирование, ценообразование на электроэнергию, тарифы для потребителей электроэнергии, энергосбережение, энергетическая эффективность, финансирование проектов, источники фи-

нансирования, энергосервисный контракт, энергоёмкость, потенциал энергосбережения.

Keywords: cross subsidizing, pricing for electric power, tariffs for electric power users, energy saving, energy efficiency, projects financing, funding sources, energy service contract, energy intensity, energy saving potential.

В последние несколько лет все чаще можно услышать разговоры о необходимости устранения перекрестного субсидирования при формировании тарифов на продукцию и услуги естественных монополий. Владимир Путин неоднократно заявлял о необходимости решить проблему перекрестного субсидирования – и будучи премьером, и после возвращения на пост Президента РФ. Последнее поручение правительству на этот счет он дал 20 марта 2013 года, после чего вице-премьер РФ Аркадий Дворкович сказал, что задача ликвидации большей части перекрестного субсидирования в электроэнергетике будет решена в течение двух-семи лет в зависимости от региона. Регулярные обсуждения данного вопроса привели к появлению незначительного числа публикаций, однако глубоких научных исследований этого вопроса пока не появилось, за исключением аналитического исследования Энергетического центра бизнес-школы «Сколково» [1].

В рамках данной статьи будут рассмотрены некоторые аспекты использования этого механизма. В понятийном плане наиболее точное определение предлагает финансовый словарь: перекрестное субсидирование – ценовая дискриминация, при которой для одних покупателей устанавливается цена выше предельных издержек, а для других – цена ниже предельных издержек, что позволяет в общем итоге иметь цены, равные средним издержкам.

Математическая модель прибыли компании, использующей механизм перекрестного субсидирования может быть описана следующим образом:

$$\pi_{\Sigma} = c_1 \cdot V_1 + c_2 \cdot V_2 + \dots + c_i \cdot V_i - AC \cdot V_{\Sigma} \rightarrow \max$$

при этом $c_i \neq MC_i + \pi_i$,

где c_i – цена продукта, реализуемого i -му потребителю,

V_i – объем продукта, реализуемого i -му потребителю,

AC – средние издержки предприятия,

MC_i – предельные издержки на производство продукта, реализуемого i -му потребителю,

π_i – доля прибыли от реализации продукта i -му потребителю,

π_{Σ} – полная прибыль компании.

Если в компании не используется механизм перекрестного субсидирования, то

$$\pi_{\Sigma} = c' \cdot V_1 + c' \cdot V_2 + \dots + c' \cdot V_i - AC \cdot V_{\Sigma} \rightarrow \max$$

где c' – цена продукта, при этом $c_1 \neq c'$, $c_2 \neq c'$, ..., $c_i \neq c'$, но таким образом, что:

$$\pi_{\Sigma} = \pi'_{\Sigma}, \text{ т. е.}$$

$$c_1 \cdot V_1 + c_2 \cdot V_2 + \dots + c_i \cdot V_i = c' \cdot V_1 + c' \cdot V_2 + \dots + c' \cdot V_i$$

В случае если прибыль компании с использованием перекрестного субсидирования не равна величине прибыли без использования перекрестного субсидирования, то мы уже будем говорить не о перекрестном субсидировании, а о дифференциации конечной цены для получения дополнительного дохода.

Перекрестное субсидирование возможно только в условиях монополии, так как в условиях свободной конкуренции потребители, подвергшиеся ценовой дискриминации, могут беспрепятственно перейти к другому поставщику с более низкими ценами. Наиболее часто этот механизм используется при ценообразовании в отраслях естественных монополий, так как эта форма организации является достаточно устойчивой на определенных типах рынков (например, в электроэнергетике, на железной дороге, водопроводном и газоснабжении).

Исторические факты использования перекрестного субсидирования в электроэнергетике России

Впервые использование системы скидок/надбавок к тарифу как меры социально-экономической поддержки одних групп потребителей за счет других было применено еще в Советском Союзе. Например, в постановлении Совнаркома СССР от 10 декабря 1934 года: «...установить льготный тариф на электрическую энергию, отпускаемую от сетей Калининградэнерго для насосных станций Куршгавской мелиоративной системы вне часов максимума энергосистемы, в размере 22 копеек за 1 кВт-ч» или в постановлении Совета министров СССР 11 июля 1949 года, который определял порядок взимания платы за электроэнергию, отпускаемую колхозам и другим сельскохозяйственным потребителям от электросетей государственных электростанций. Еще одним ключевым решением является постановление от 14 мая 1937 года: участкам энергообеспечения железных дорог, получающим электрическую энергию в основном для собственных нужд и частично отпускающим ее предприятиям, энергообеспечивающие орга-

низации представляют скидки с тарифа на электрическую энергию. Таким образом, перекрестное субсидирование в электроэнергетике Советского Союза использовалось повсеместно.

Особенно распространено перекрестное субсидирование было в период реформирования энергетики, и проявлялось оно не только в дифференциации тарифов, но и в различных темпах их роста. Так, по сельскому хозяйству рост тарифов составил 125300 раз, а по сельскому населению также уровень роста тарифов значителен – 58000 раз. Следует отметить, что для сельского населения и сельского хозяйства в советское время действовали одинаковые тарифы, которые были ниже тарифов для городского населения в 4 раза и тарифов для промышленности в 10 раз. Постепенное приближение тарифов к общепринятым уровням и обеспечило такие резкие показатели роста тарифов для сельских категорий за 14 лет. Низок был показатель роста тарифов для бюджетных потребителей – 11830 раз. Объясняется это тем, что до 1994 года тарифы для бюджетных потребителей отдельно не устанавливались, на них распространялись тарифы для промышленных потребителей (такое положение дел сохранилось на сегодня практически во всех субъектах РФ).

Перекрестное субсидирование в мировой практике

Перекрестное субсидирование не является исключительно советским явлением. Практически во всех странах мира присутствует система дифференциации тарифов по различным критериям, и естественно, что компании при расчете цены за электроэнергию исходят не из желания предоставить скидку кому-либо, а только из цели сохранения необходимой величины прибыли. В индустриально развитых странах Запада цены на электроэнергию для населения, как правило, превышают уровень, обеспечивающий компенсацию предельных затрат по ее производству и передаче. Тарифы для населения в данном случае отличаются от тарифов для промышленности еще и тем, что «надбавка» в цене для бытовых потребителей существенно больше, чем в промышленном тарифе (табл.). В этом смысле на Западе население, по сути, частично субсидирует промышленных потребителей. Подобная практика необходима для поддержания конкурентоспособности интегрированной в мировое хозяйство экономики и возможна в силу высокого уровня реальных доходов населения [2].

Таблица

Тарифы на электроэнергию для потребителей (в среднем по стране), центы США/кВт-ч

| | Для населения | |
|-----------------------|---------------|----------|
| | 2000 год | 2010 год |
| Средняя цена в Европе | 10,6 | 24 |
| Польша | 6,5 | 20,3 |
| Италия | 13,5 | 27,5 |
| Франция | 10,2 | 19,3 |
| Германия | 12,1 | 29,6 |
| Великобритания | 10,7 | 25 |
| США | 8,2 | 12,9 |

Основные виды перекрестного субсидирования в электроэнергетике

На рис. 1 представлены наиболее распространенные виды перекрестного субсидирования, используемые в электроэнергетике России в настоящее время.



Рис. 1. Основные виды перекрестного субсидирования

Поясним некоторые из существующих видов перекрестного субсидирования:

– использование различных методов разнесения затрат на производство тепло- и электроэнергии. Этот вид перекрестного субсидирования связан с комбинированным производством э/э и т/э, при котором происходит искусственное разнесение основных производственных затрат. Это самый распространенный вид скрытого субсидирования, применяемый на ТЭЦ, о котором идут жаркие дебаты с 1952 года. До сих пор в мире не принято единого подхода по разделению топливных затрат при комбинированном цикле производства [1; 3];

– субсидирование дальних потребителей за счет ближних возникает из-за действующей в российской электроэнергетике модели «последней мили»: региональные сетевые компании регулируют тарифы на электричество таким образом, чтобы сделать их доступными для населения; при этом крупные промышленные потребители вынуждены платить больше. В результате населению дороже обходится продукция, произведенная предприятиями при дорогой электроэнергии [1; 4];

– субсидирование социально незащищенных групп потребителей. В настоящее время это проявляется в регионах РФ занижением тарифов для населения, бюджетных и других потребителей, получающих электроэнергию на низком напряжении, и завышением тарифов для потребителей, получающих электроэнергию на высоком и среднем напряжении. Такими потребителями являются в первую очередь крупные и средние промышленные предприятия, составляющие основу экономики регионов. Дополнительная тарифная нагрузка увеличивает энергоемкость продукции и снижает конкурентоспособность их продукции на потребительском рынке [1; 3; 5].

Анализ перекрестного субсидирования на примере Новосибирской области

При обосновании государством введения перекрестного субсидирования чаще всего говорят о необходимости перераспределения богатства между широкими классами людей. Что касается России, в ней существует ряд специфических факторов, ставящих под сомнение прямолинейный вывод о необходимости прекращения перекрестного

субсидирования. Необходимо учитывать «социальную» составляющую проблемы перекрестного субсидирования для России: крайне низкий прожиточный уровень большей части российского населения не дает возможности существенного повышения тарифов и доведения их до реального уровня. Для обоснования утверждений «о полном отказе от перекрестного субсидирования» необходимо глубокое исследование исторических связей основных социально-экономических показателей и принципов ценообразования.

В качестве объекта исследования рассматривалась Новосибирская область (НСО) и один из видов перекрестного субсидирования – субсидирование социально незащищенных групп. В соответствии со сложившейся структурой потребления на протяжении почти 20 лет основным донором являлись промышленность и железнодорожный транспорт (рис. 2–5).

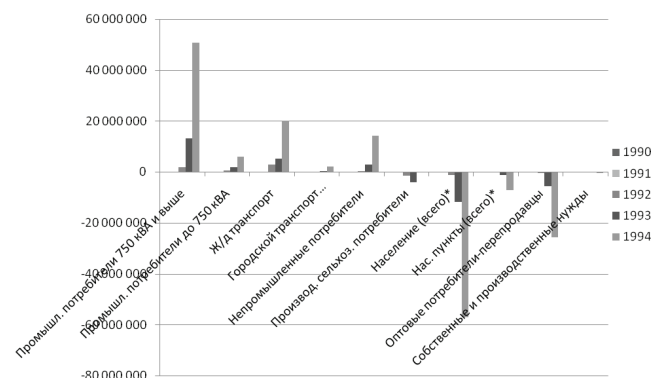


Рис. 2. Дополнительная выручка по группам потребителей НСО за период 1995–1999 годов

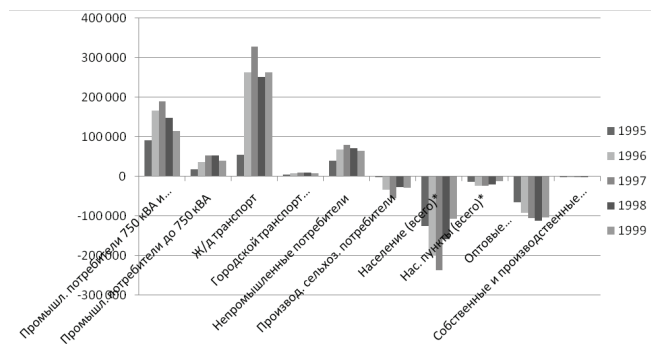


Рис. 3. Дополнительная выручка по группам потребителей НСО за период 1995–1999 годов

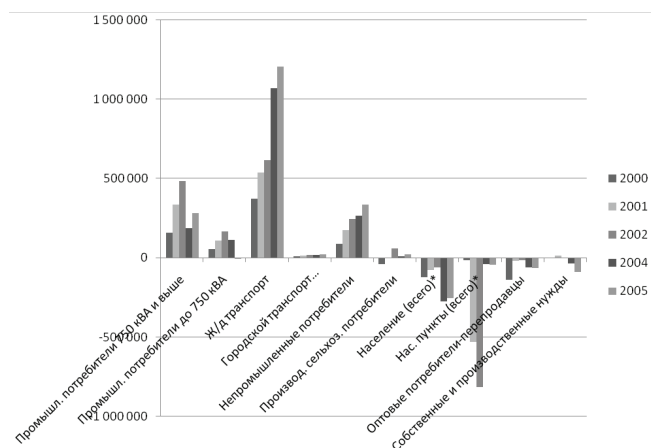


Рис. 4. Дополнительная выручка по группам потребителей НСО за период 2000–2005 годов

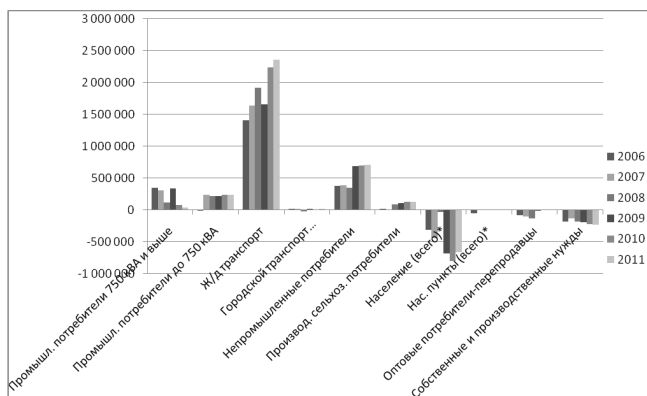


Рис. 5. Дополнительная выручка по группам потребителей НСО за период 2000–2005 годов

Начиная с 1995 года в экономике НСО продолжается стремительный спад доходов от крупной промышленности и непромышленных сфер, также продолжается рост населения, что приводит к необходимости увеличивать совокупный размер компенсации этой группе. Единственной группой потребителей, которая в состоянии покрыть растущие потребности в средствах, является железнодорожный транспорт, и мы видим, как резко возрастает доход от снабжения этой группы потребителя по сравнению с другими. Это означает, что одна отрасль естественной монополии начинает субсидировать другую отрасль естественной монополии. Так как обе отрасли имеют тарифное регулирование, то мы можем говорить о попытках государства переложить дотирование на высокодоходные отрасли, фактически об экономическом изъятии части доходов крупных монополий, что используется в практике всех стран. При сохранении такого баланса в регионе устранить перекрестное субсидирование раньше означало бы допущение стремительного роста тарифов для самой социально незащищенной группы – населения. В период с 2000-го по 2010 год наблюдалось незначительное снижение уровня безработицы и сдерживание роста тарифов для населения (рис. 6), это может быть оценено как экономически обоснованное решение, связанное с перераспределением увеличивающихся доходов населения в сектор непромышленного потребления. В этот период можно наблюдать увеличение валового регионального продукта (рис. 7) и величины розничной торговли (рис. 8) при пропорциональном росте величины перекрестного субсидирования. Данный период для экономики региона можно охарактеризовать как достаточно стабильный, поэтому использование более высоких тарифов для железнодорожного транспорта и непромышленного сектора в НСО было полностью оправданно.

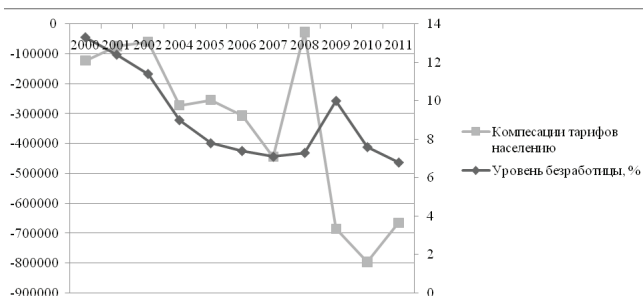


Рис. 6. Динамика темпа роста уровня безработицы и величины компенсации тарифов населению в НСО

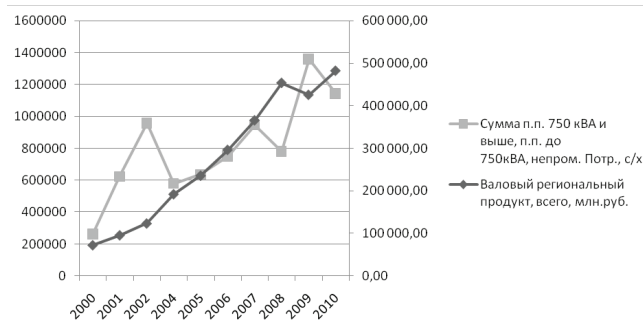


Рис. 7. Дополнительные затраты промышленности на компенсацию тарифов другим группам в НСО

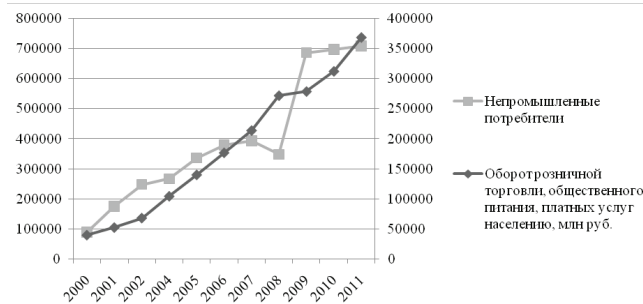


Рис. 8. Динамика дополнительных затрат непромышленных потребителей и оборота розничной торговли, общественного питания, платных услуг в НСО

Наиболее эффективным решением проблемы представляется полное выведение перекрестного субсидирования за рамки механизмов ценообразования рынка электроэнергии, например, через введение системы адресной бюджетной поддержки малообеспеченных категорий населения в денежной форме. Возможным вариантом решения проблемы перекрестного субсидирования является перенос решений и механизмов по субсидированию на федеральный уровень с использованием механизма специального централизованного сбора и распределения средств для субсидируемой группы потребителей. Однако для принятия таких решений необходимо изучать специфику каждого региона: структуру потребления, темпы экономического роста, особенности структуры экономики и т. д. Однозначной политики государства в этом вопросе быть не может. Нельзя опираться и на опыт зарубежных стран, когда величина тарифов для населения в несколько раз выше, чем для промышленности. Россия имеет особенную структуру экономики, при этом значительно различающуюся по регионам, поэтому и система ценообразования не может быть универсальной для страны в целом. Несмотря на то что перекрестное субсидирование не только противоречит самому понятию конкурентного рынка, но и ставит под сомнение возможность перехода к нему с минимальными рисками изменения цен для поставщиков и покупателей энергии, необходимо понимать, что сегодня перекрестное субсидирование – это механизм соблюдения баланса в экономике между низкими доходами населения и высокими доходами отдельных групп потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ряпин И. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: итог пятнадцатилетней борьбы: аналитический отчет / Энергетический центр бизнес-школы СКОЛКОВО, 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/07c/SEneC_Cross_Subsidization.pdf (дата обращения: 14.10.2013).
2. Основы функционирования рынков электроэнергетики / Под ред. Л. В. Ширяевой. М.: ЗАО «УК КЭУ», 2009.
3. Богданов А. Б. Перекрестное субсидирование в энергетике России // Энергорынок. 2009. № 3. С. 55–60 [Электронный ресурс]. URL: <http://exergy.narod.ru/er2009-03.pdf> (дата обращения: 14.10.2013).
4. Перминов А. Ю., Фоменко Н. С. Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 69–72.
5. Шлычков В. В., Назарова Н. А. Перекрестное субсидирование в тепло- и электроэнергетике. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2010. № 2 (34) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3161> (дата обращения: 14.10.2013).
6. Чернов С. С., Устинова Е. П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55–59.
7. Чернов С. С., Евсеенко П. Н. Совершенствование системы реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 59–69.
8. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 73–77.
9. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 77–80.
10. Самков Т. Л. Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 81–84.
11. Хвостенко П. В. Методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интереса стейкхолдеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 84–89.
12. Кожанов Н. Т. Опыт разработки системы грейдов для инжиниринговой компании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 89–92.
13. Дронова Ю. В. Проблемы организации и реализации программ энергосбережения для предприятий муниципальной и федеральной собственности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 92–97.

REFERENCES

1. Ryapin I. Cross subsidizing in power engineering: result of 15-year struggle: analytical report / Power center of business school SKOLKOVO, 2013 [Electronic resource]. URL: http://energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/07c/SEneC_Cross_Subsidization.pdf (date of viewing: 14.10.2013).
2. Fundamentals of the power engineering markets functioning / Edited by L.V. Shiryayeva. M.: «UK KEU» LLC, 2009.
3. Bogdanov A. B. Cross subsidizing of power engineering in Russia // Power market. 2009. # 3. P. 55–60 [Electronic resource]. URL: <http://exergy.narod.ru/er2009-03.pdf> (date of viewing: 14.10.2013).
4. Perminov A. Yu., Fomenko N. S. Methodical aspects of establishing the multi-measured system of balanced indices // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 69–72.
5. Shlychikov V. V., Nazarov N. A. Cross subsidizing in heat and power engineering // Issues of the modern economics. 2010. # 2 (34) [Electronic resource]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3161> (date of viewing: 14.10.2013).
6. Chernov S. S., Ustinova E. P. Experience of strategic planning at the electric grid complex company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 55–59.
7. Chernov S. S., Evseyenko P. P. Improvement of the system of implementation of the power saving measures in municipal economy area // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 59–69.
8. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Reliability of power supply of the consumer-oriented electric companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 73–77.
9. Kravchenko A. V., Yafasova A. Sh. Comparative analysis of the risk management system of the power-engineering machine-building companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 77–80.
10. Samkov T. L. Stable development and the public-corporate interaction // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 81–84.
11. Khvostenko P. V. Method of establishing of the system of balanced indices on the basis of stake-holders interests consideration // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 84–89.
12. Kozhanov N. T. Experience of development of the grades system for engineering company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 89–92.
13. Dronova Yu. V. Issues of arrangement and implementation of the power supply program for municipal and federal companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 92–97.

УДК 65.01
ББК 65.053

Perminov Alexander Yuryevitch,
candidate of economics,
assistant professor of the department
of control systems and energy economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: perminov@ngs.ru

Перминов Александр Юрьевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: perminov@ngs.ru

Fomenko Natalia Sergeevna,
candidate of economics,
assistant professor of the department
of control systems and energy economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: fomenkons@ngs.ru

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

Zaitceva Yulia Sergeevna,
undergraduate student of the department
of control systems and energy economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: julchik_zaitceva@mail.ru

Зайцева Юлия Сергеевна,
магистрант кафедры систем
управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: julchik_zaitceva@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION SCORECARD CLASSIFICATION

Одной из наиболее актуальных проблем в современном менеджменте остается измерение и оценка результатов деятельности различных объектов. Множество методических подходов в части разработки систем показателей деятельности компании и отсутствие четких критериев их разграничения обуславливает сложность выбора наиболее подходящей модели, способной обеспечивать менеджера релевантной и объективно необходимой информацией для управления предприятием. Данная статья посвящена исследованию теоретических и методологических основ классификации системы оценочных показателей деятельности объекта в целом и организации в частности.

One of the most urgent issues of the modern management is the measurement and evaluation of different entities activity. Numerous methodical approaches in terms of development of the company activity indicators system and the absence of clear criteria of their differentiation justify the complexity of selection of the most appropriate model capable to provide the manager with relevant and objectively required information for the company management. The present article is devoted to the research of theoretical and methodological bases of classification of the entire facility activity evaluation indices system, and the company in particular.

Ключевые слова: методический подход, система показателей, классификационная система, иерархический и фасетный метод классификации, системный подход, система, внешний наблюдатель, модель, структурный элемент, процесс, внешняя среда, организация, стейкхолдер, причинно-следственные связи, нефинансовые показатели, показатели эффективности и результативности.

Keywords: methodical approach, scorecard, classification system, hierarchic and faceted classification method, system approach, system, external observer, model, structural element, process, external environment, organization, stakeholder, cause-and-effect connections, non-financial indices, indicators of efficiency and effectiveness.

Введение

В настоящее время информационное обеспечение является базой, на которой строится вся управленческая деятельность, и определяющим фактором обоснованности принимаемых решений. Единственным инструментом, способным передать главное содержание и сопоставить имеющийся информационный материал, выступает показатель. Только комплексная модель, использующая целый ряд показателей, может дать полную картину деятельности предприятия.

В современной науке организации и управления представлено достаточно большое количество методических подходов в области формирования систем управления предприятиями в части разработки систем показателей деятельности, создающих адекватную информационную базу для принятия управленческих решений. Данные модели различаются концептуальными подходами к построению системы показателей, уровнем их интеграции, детализации и степени формализации взаимосвязей. Сложность выбора из представленного в науке множества моделей обуславливает актуальность научного исследования в области подходов и принципов формирования системы показателей компании.

Инструментом сравнения параметров различных моделей и дальнейшего анализа их свойств является построение классификационной системы. Классификация выступает эффективным способом системного мышления, заключающегося в сочетании аналитического и синтетического образов мышления. Она позволяет увидеть сущность классифицируемых объектов, точнее определить их природу и особенности, упорядочить понятия в пределах определенной области, провести синтез различных элементов, наконец, просто привести к удобному виду накопленные результаты. Кроме того, достаточно строго и четко проведенная классификация позволяет предсказать существование неизвестных ранее объектов или вскрыть новые связи и зависимости между уже известными объектами.

Несмотря на четко определенный уровень применения систем показателей в рамках данной работы, для организаций важным методологическим аспектом исследования является рассмотрение предприятия с позиции системного подхода. Системный подход предполагает изучение объектов как систем, ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину.

Классификация систем показателей объекта

Классификацией называется распределение некоторой совокупности объектов на классы по наиболее существенным признакам. Объектом классификации выступает система показателей.

В данной работе при классификации будем закладывать принципы искусственной, специальной классификации.

Искусственная классификация – это описательно-распознавательная система, представляющая классифицируемую область в удобном для обозрения, запоминания и распознавания виде. При этом выбираются такие свойства, которые наиболее заметны и которые определеннее, надежнее, чем прочие свойства, отличают друг от друга объекты разных групп.

Частные, или специальные, классификации характерны прежде всего для прикладных, практических отраслей знания, целью которых является обеспечение жизнедеятельности людей. Предметная область частных, или специальных, классификаций более узкая, чем у общих классификаций.

Под методом классификации понимают совокупность правил распределения заданного множества объектов на подмножества. В рамках работы планируется использование фасетного метода классификации, заключающегося в параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки.

Рассмотрим отдельно понятия «система» и «показатель».

Системой является совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и определяющих определенную целостность, единство [1]. В зависимости от целей исследования каждый элемент системы можно рассматривать как структурный элемент и как процесс.

Система как совокупность структурных элементов представлена, например, в определении Л. фон Берталанфи: «Система – это комплекс взаимодействующих элементов, совокупность элементов, находящихся в определенных соотношениях друг с другом и со средой [2].

Система как совокупность структурированных процессов, протекающих в определенном образом организован-

ном материале, представлена в определении Э. Деминга: «Система – это последовательность функций или видов деятельности (подпроцессов) внутри организации, которая работает совместно на цель организации» [3].

Под показателем понимается оцененная соответствующим образом характеристика явления (предмета, ситуации, проблемы, процесса) [4]. Показатели характеризуют определенные стороны объекта исследования и провоцируют считать именно эти стороны наиболее существенными.

На основании вышеизложенного под объектом классификации в области методических подходов к формированию комплексной системы показателей деятельности компании будем понимать «совокупность взаимосвязанных характеристик объекта».

Основным назначением системы показателей является:

1. Оценка состояния объекта, то есть система показателей должна отражать степень соответствия текущего состояния объекта поставленным целям и задачам.

2. Управление объектом для достижения им целевого состояния в будущем.

Таким образом, формируется полноценное определение понятия «система показателей» как совокупность взаимосвязанных характеристик объекта, отражающая степень соответствия текущего состояния объекта поставленным целям и задачам и способная ориентировать объект на достижение данного соответствия в будущем.

Выявим важнейшие классификационные признаки (далее КП) совокупности взаимосвязанных характеристик (объекта классификации).

С позиции системного подхода любой объект окружающего мира можно рассматривать как систему. Системный подход представляет собой универсальный метод исследования, основанный на восприятии исследуемого объекта как некой целостности, состоящей из взаимосвязанных частей и являющейся одновременно частью системы более высокого порядка.

К основным понятиям системного подхода относят следующие:

– «Внешний наблюдатель» (субъект) – инициатор моделирования и (или) пользователь его результатов;

– «Объект» – определенная целостность, отделенная от всего остального, воспринимаемого наблюдателем; это объект моделирования;

– «Вход» – дискретное или непрерывное множество «контактов», через которые воздействие среды передается системе;

– «Выход» – множество контактов, через которые система воздействует на среду;

– «Модель» – упрощенное представление объекта;

– «Внешняя среда» – все наблюдаемое, находящееся вне объекта, но оказывающее воздействие на объект.

Как уже было отмечено выше, систему можно рассматривать как совокупность структурных элементов и совокупность процессов. Выделение структурных элементов системы дает возможность понять строение самой системы и определить ее структурно-функциональные связи и отношения. Исследование процессов позволяет рассмотреть систему, ранее проанализированную в статическом состоянии, уже в аспекте функционально-динамическом. Важность рассмотрения обоих видов элементов формирует первые два классификационных признака:

– КП 1 – отражение участия каждого структурного элемента в системе;

– КП 2 – охват ключевых процессов в системе.

Система обладает обособленностью от внешней среды и взаимодействует с ней как нечто целое. Обменные процессы с окружающей средой выступают важнейшим фактором развития открытой системы и определяют характер ее поведения. Обменные процессы идут в двух направлениях: с одной стороны, система получает ресурсы извне, с другой – происходит их диссипация в окружающее пространство.

Внешняя среда воспринимается организацией одновременно и как система, содержащая благоприятные для организации параметры, и как система, включающая неблагоприятные факторы. Благоприятные параметры воспринимаются организацией как возможности развития, повышения эффективности, а неблагоприятные – как угрозы.

Исходя из вышеуказанного следует выделять два основных аспекта взаимодействия с внешней средой:

- 1) двусторонность обменных процессов с внешней средой;
- 2) вид фактора внешней среды (позитивный и негативный), иначе, требования внешней среды и предоставляемые ей возможности.

Поскольку эффективное функционирование системы определяется уровнем знания об окружающей среде, то следующим классификационным признаком выступает КП 3 – учет влияния факторов внешней среды.

Функционирование системы как единого целого обеспечивается связями (взаимосвязями) между элементами. Связь – общенаучное понятие, трактуемое в системном анализе как коммуникационный канал или способ, с помощью которого реализуются взаимодействия между объектами. Взаимодействие (взаимное воздействие) – это процесс перемещения вещества, энергии и информации между объектами, имеющий результат.

Связи между элементами закономерно определяют интегративные свойства системы, отличают систему от простого конгломерата и выделяют ее как целостное образование из окружающей среды. Поэтому КП 4 – отражение существенных связей между элементами.

Одним из важнейших системообразующих факторов является цель. Именно цель обуславливает структуру и поведение системы вне зависимости от ее сложности. Цель – то, что представляется в сознании и ожидается в результате определенным способом направленных действий. Другими словами, цель – это образ, модель желаемого и достижимого [5]. Цели под влиянием внешних условий и с течением времени могут изменяться.

Не существует систем без цели, и для достижения этой цели группа элементов объединяется в систему и действует. Следовательно, важным классификационным признаком выступает КП 5 – отражение целевого состояния системы.

Качество и количество являются неотъемлемыми характеристиками объектов любой природы. Благодаря качеству каждый объект существует и мыслится как нечто ограниченное от других объектов. Качественная определенность объекта зависит прежде всего от его структуры, характера связи элементов целого, а также от состава его элементов.

Количество – это философская категория, отображающая общее в качественно однородных вещах и явлениях. Количественный язык дает возможность яснее представить взаимосвязи между явлениями, полнее и точнее объяснить существующие факты и явления, а самое главное – достоверно или с большей степенью вероятности предсказать новые, ранее неизвестные явления и прогнозировать возникновение будущих событий и процессов.

Исследователь любого объекта должен суметь найти оптимальное сочетание количественных и качественных

характеристик, которое позволит всесторонне изучить объект исследования. Ввиду данного положения закономерным является включение в классификацию признака КП 6 – количественно-качественное описание объекта.

Таким образом, на основе системного подхода были выделены шесть классификационных признаков систем показателей объекта.

Классификация систем показателей организации

Однако в данной работе в качестве объекта классификации выступает система показателей организации. Поэтому рассмотрим классификационные признаки, выделенные на уровне системы в целом, применительно к организациям.

Так, КП 2 – охват ключевых процессов в системе – соответствует КПо 1 – охват ключевых деловых процессов на уровне предприятий. Внедрение процессного подхода рассматривается в мире как одно из основных условий успешного функционирования организации, как одна из базовых концепций современного менеджмента.

Каждый деловой процесс проходит через ряд подразделений, то есть в его выполнении участвуют специалисты различных отделов компании. Модель должна отражать тесную связь между «горизонтальным» описанием организации (как системы процессов) и «вертикальным» описанием (как структуры распределения ответственности, полномочий и взаимоотношений). Исходя из сказанного еще одним классификационным признаком выступает КПо 2 – отражение ключевых операций структурных подразделений. Данный признак соответствует классификационному признаку более высокого уровня «Отражение участия каждого элемента в системе».

Согласно теории заинтересованных сторон фирма – это не только экономическая целостность и инструмент для извлечения прибыли, но также система, которая влияет и сама испытывает влияние своего окружения: местных сообществ, потребителей, поставщиков, общественных организаций, а также персонала, инвесторов и акционеров. Комплексная система показателей должна содержать показатели, отражающие интересы разных заинтересованных сторон, поэтому одним из классификационных признаков является КПо 3.1 – учет интересов стратегических стейкхолдеров.

Однако заинтересованные стороны не только имеют законные требования в отношении некоторых аспектов деятельности организации, но и вносят в нее определенный вклад. Следовательно, необходимо рассматривать стейкхолдеров и с позиции предоставляемых ими возможностей (услуги, капитал, ресурсы, покупательная способность, распространение информации о компании и т. п.), способствующих достижению целей организации. Это положение является основой для выделения следующего критерия классификации КПо 3.2 – двувидность воздействий заинтересованных сторон, который отражает такой аспект взаимодействия с внешней средой, как необходимость учета вида фактора внешней среды (позитивный и негативный), иначе, требований внешней среды и предоставляемых ею возможностей.

Вышеописанные признаки (КПо 3.1 и КПо 3.2) в совокупности соответствуют такому классификационному признаку систем, как учет внешней среды.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимозависимости. Среди многих форм закономерных связей важную роль играет причинно-следственная – это такая генетическая связь между

явлениями, при которой одно явление, называемое причиной, при наличии определенных условий с необходимостью порождает, вызывает к жизни другое явление, называемое следствием. Правильно разработанная система показателей должна представлять целостное изложение стратегии компании и четко определять последовательность гипотетических причинно-следственных связей между критериями результатов и движущими факторами их достижения. Таким образом, КПо 4 – наличие четких причинно-следственных связей, который согласуется с классификационным признаком для системы в целом «Отражение существенных связей».

Система показателей выступает привлекательным инструментом мотивации и стимулирования. Под мотивационной сбалансированностью понимается максимальная степень заинтересованности работника в достижении поставленных целей. Система мотивации, построенная на основе системы показателей, предполагает не только материальное вознаграждение, увязываемое с результатами работы, но и состоит из норм, требований, целей, оказывающих стимулирующее воздействие на персонал. Таким образом, КПо 5 – мотивационная сбалансированность персонала. Данный признак соответствует классификационному признаку более высокого уровня «Отражение целевого состояния системы».

Важным вопросом в рамках создания комплексной системы показателей является возможность учета всех проявлений показателей. Каждый показатель является количественным или качественным, что соответствует классификационному признаку «Количественно-качественное описание объекта» при описании систем в целом.

Одним из аспектов деления показателей в рамках данного признака является единица измерения, на его основе выделяют финансовые и нефинансовые показатели. Для сбалансированной оценки эффективности компании степень важности финансовых и нефинансовых показателей одинакова. Причиной проблем оценки является исключение из системы показателей эффективности одной из рассматриваемых категорий. Исходя из вышесказанного КПо 6.1 – учет финансовых и нефинансовых показателей.

На организационном уровне также выделяют показатели эффективности и показатели результативности деловых процессов компании. По определению Дж. К. Лафта: «Чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей, организация должна быть как эффективной, так и результативной. Выражаясь терминологией П. Друкера, результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи». А эффективность является следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи» [6].

Показатели результативности отражают степень соответствия результата оцениваемого процесса компании и поставленных в рамках процесса задач (например, объем продаж, чистая прибыль, доля повторных обращений клиентов, текучесть кадров).

Показатели эффективности основываются на сопоставлении результата оцениваемого процесса с ресурсами, затрачиваемыми на его осуществление (показатели рентабельности, фондоотдачи, производительности труда) [7].

Собственников интересует и эффективность, и результативность деятельности компании, в то время как других стейкхолдеров – только результативность. При разработке комплексной системы оценочных показателей востребованными являются обе группы показателей, поэтому КПо 6.2 – отражение показателей эффективности и результативности ключевых деловых процессов.

Таким образом, классификационные признаки совокупности взаимосвязанных характеристик объекта, выделенные изначально на системном уровне, обрели свою форму в частном случае – применительно к организациям.

В соответствии с выделенными ключевыми признаками системы показателей организации появилась возможность проведения научно обоснованной классификации наиболее часто цитируемых в литературе и применяемых на практике методических подходов к формированию системы показателей для комплексной оценки деятельности компании: Tableau de Bord (1), The Strategic Measurement Analysis and Reporting Technique – SMART (2), The Customer Value Analysis – CVA (3), The Balanced Scorecard – BSC (4), Strategy Maps by L. Meisel (5), Effective Progress and Performance Measurement – EP2M (6), The Action-Profit Linkage Model – APL (7), The Performance Prism (PP) (8). Результаты проведенной классификации отражены в табл.

Таблица

Классификация методических подходов к формированию системы показателей компании

| Модель КП | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|-----------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| КПо 1 | Частичное соответствие | Полное соответствие | Частичное соответствие | Полное соответствие | Полное соответствие | Полное соответствие | Полное соответствие | Частичное соответствие |
| КПо 2 | Частичное соответствие | Полное соответствие | Не соответствует | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует |
| КПо 3.1 | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Полное соответствие |
| КПо 3.2 | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Полное соответствие |
| КПо 4 | Полное соответствие | Частичное соответствие | Полное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Не соответствует | Полное соответствие | Частичное соответствие |
| КПо 5 | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Полное соответствие | Полное соответствие | Частичное соответствие | Не соответствует | Не соответствует |
| КПо 6.1 | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Полное соответствие | Полное соответствие | Частичное соответствие | Частичное соответствие | Полное соответствие | Частичное соответствие |
| КПо 6.2 | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует | Не соответствует |

Усл. обозначения:  Полное соответствие  Частичное соответствие  Не соответствует

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что ни одна из концепций полностью не соответствует всем вышеуказанным принципам. Относительно самодостаточной и целостной моделью является Сбалансированная система показателей (BSC), что подтверждает мировая практика применения модели, а также научные труды, освещающие основы системы, ее особенности и рекомендации по применению.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что ни одна из концепций полностью не соответствует всем вышеуказанным принципам. Относительно самодостаточной и целостной моделью является Сбалансированная система показателей (BSC), что подтверждает мировая практика применения модели, а также научные труды, освещающие основы системы, ее особенности и рекомендации по применению.

Исследование отражает одну из функций классификационной системы – способность предсказать существование неизвестных ранее объектов. Таким образом, можно утверждать, что может существовать более совершенная модель системы показателей, соответствующая всем указанным критериям. Разработка методического подхода к формированию комплексной системы показателей является целью дальнейшего исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Блауберг И. В., Садовский В. Н., Юдин Э. Г. Системный подход в современной науке // Проблемы методологии системного исследования / Ред. И. В. Блауберг и др. М.: Мысль, 1970. 455 с.
2. Берталанфи Л. фон, Общая теория систем: критический обзор // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969. С. 23–82.
3. Нив Г. Организация как система: принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга / Генри Нив; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 370 с.
4. Коротков Э. М. Исследование систем управления: учеб. М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2000. 130 с.
5. Китушин В. Г. Основы теории управления: конспект лекций. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 1996. 66 с.
6. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учеб. пособие. М.: Русская деловая литература, 1999. 320 с.
7. Перминов А. Ю., Фоменко Н. С. Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 69–72.
8. Субботин А. Л. Классификация. М., 2001. 94 с.
9. Чернов С. С., Устинова Е. П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55–59.
10. Чернов С. С., Евсеенко П. Н. Совершенствование системы реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 59–69.
11. Перминов А. Ю., Фоменко Н. С. Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 69–72.
12. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 73–77.
13. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 77–80.
14. Самков Т. Л. Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 81–84.
15. Хвостенко П. В. Методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интереса стейкхолдеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 84–89.
16. Дронова Ю. В. Проблемы организации и реализации программ энергосбережения для предприятий муниципальной и федеральной собственности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 92–97.

REFERENCES

1. Blauberger I. V., Sadovsky V. N., Yudin E. G. The systems approach to modern science // Problems of methodology of system research / Red. I. V. Blauberger etc. M.: Thought, 1970. 455 p.
2. Bertalanffy L. von, General Systems Theory: a critical review // Research on general systems theory. M.: Progress Publishers, 1969. P. 23–82.
3. Neave G. Organization as a system: Principles of Sustainable Business by Edwards Deming / Henry Neave, Trans. from English. M.: Alpine Business Books 2007. 370 p.
4. Korotkov E. M. The study of control systems: textbook. M.: Publishing and consulting company «Deka», 2000. 130 p.
5. Kitushin V. G. Fundamentals of Control Theory: lectures. Novosibirsk: Publishing House of the Novosibirsk State Technical University, 1996. 66 p.
6. Luft J. C. Efficiency of organization management: textbook. M.: Russian business literature, 1999. 320 p.
7. Perminov A. Yu., Fomenko N. S. Methodological aspects of the formation of a multi-dimensional balanced scorecard // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 69–72.
8. Subbotin A. L. Classification. M., 2001. 94 p.
9. Chernov S. S., Ustinova E. P. Experience of strategic planning at the electric grid complex company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 55–59.
10. Chernov S. S., Evseyenko P. P. Improvement of the system of implementation of the power saving measures in municipal economy area // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 59–69.
11. Perminov A. Yu., Fomenko N. S. Methodical aspects of establishing the multi-measured system of balanced indices // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 69–72.
12. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Reliability of power supply of the consumer-oriented electric companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 73–77.
13. Kravchenko A. V., Yafasova A. Sh. Comparative analysis of the risk management system of the power-engineering machine-building companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 77–80.
14. Samkov T. L. Stable development and the public-corporate interaction // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 81–84.
15. Khvostenko P. V. Method of establishing of the system of balanced indices on the basis of stake-holders interests consideration // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 84–89.
16. Dronova Yu. V. Issues of arrangement and implementation of the power supply program for municipal and federal companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 92–97.

УДК 338.1

ББК 65.28

Sivitskaya Svetlana Pavlovna,
postgraduate student, assistant
of the department of finance and banking
of Poltava National Technical University,
named after Yury Kondratyuk,
Poltava, Ukraine,
e-mail: s_sivitskaya@rambler.ru

Сивицкая Светлана Павловна,
аспирант, ассистент кафедры
финансов и банковского дела
Полтавского национального технического
университета им. Юрия Кондратюка,
г. Полтава, Украина,
e-mail: s_sivitskaya@rambler.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ

STRATEGIC TRENDS OF INVESTMENT OF ALTERNATIVE POWER ENGINEERING IN UKRAINE

В статье обоснована необходимость инвестирования и определены основные факторы развития альтернативной энергетики в Украине. Выявлены преимущества инвестирования возобновляемых источников энергии как для инвестора, так и для государства. Аргументированы стратегические направления инвестирования этой отрасли и проанализирован технически достижимый энергетический потенциал возобновляемых источников энергии. Определены наиболее перспективные для инвестирования в развитие альтернативной энергетики регионы страны на основе сопоставления потенциала ее развития по областям Украины, а также проанализирован территориальный аспект развития каждого вида возобновляемых источников энергии.

The necessity of investing has been substantiated and the main factors for alternative energy development in Ukraine have been identified in the article. The advantages of renewable energy sources investing for the investor, as well as for the state have been identified. Strategic investment areas of this sector have been reasoned and technically attainable energy potential of renewable energy sources has been analyzed. The most promising regions for investment in alternative energy on the basis of a comparison of its development potential in each regions of Ukraine have been identified and also the territorial aspect of each renewable energy sources type development has been analyzed.

Ключевые слова: инвестиции, энергетика, стратегические направления инвестирования, инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность, альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, потенциал альтернативной энергетики, энергетическая стратегия, технически достижимый энергетический потенциал.

Keywords: investments, power engineering, investment strategic directions, investment policy, investment attraction, alternative power engineering, renewable energy sources, alternative power engineering potential, energy strategy, technically attainable energy potential.

В современных условиях хозяйствования все большее значение приобретает проблема эффективного использования энергетических ресурсов государства. Это связано с тем, что за последние годы наблюдается довольно четкая тенденция к их удорожанию, поэтому необходимым является внедрение альтернативных источников энергии и актуальным становится определение стратегических направлений развития альтернативной энергетики.

Анализ публикаций по данной проблеме показал, что вопросы стратегических направлений развития альтернативной энергии были исследованы рядом ученых, среди которых В. Ануфриев [1], Е. Волков [2], Г. Гурув [3], С. Кудря [4], Е. Кузьмичева [5]. Однако, несмотря на значительный объем исследований в данной сфере, стратегические направления инвестирования альтернативной энергетики требуют дальнейшего изучения.

Цель данной статьи заключается в обосновании стратегических направлений инвестирования альтернативной энергетики в Украине.

Альтернативные источники энергии являются одним из важных критериев устойчивого развития мирового сообщества. Осуществляется поиск новых и совершенствование существующих технологий, вывод их на экономически эффективный уровень и расширение сфер их использования. Главными причинами такого внимания является то, что запасы органических видов топлива исчерпываются, резко растут цены, снижается эффективность использования технологий, оказывается негативное воздействие на окружающую среду.

Проблемы эффективности использования традиционных источников энергии в Украине стоят еще острее, чем в мире в целом или странах ЕС. Причинами этого являются устаревшие технологии, исчерпание ресурсов, значительные потери при транспортировке, распределении и использовании электроэнергии, а также монопольная зависимость от импорта энергоносителей.

Изменить ситуацию можно путем проведения соответствующей энергетической политики, совершенствования нормативно-правовой базы и привлечения инвестиций в развитие альтернативной энергетики. Так, в Украине существуют все предпосылки для стремительного развития возобновляемой энергетики (см. рис. 1).

Инвесторам выгодно вкладывать значительные средства в развитие альтернативной энергетики Украины, ведь она является достаточно «деполитизированной» отраслью. Это позволяет инвесторам избежать рисков срыва проектов в силу политических обстоятельств и неопределенности прогнозной цены топлива. Возобновляемая энергетика положительно воспринимается местными общинами из-за ее экологической чистоты и наличия лучших показателей, чем атомная энергетика, и способна составить экономическую конкуренцию тепловым электростанциям. А отсутствие необходимости отдавать деньги за топливо другим странам способствует государственной поддержке возобновляемой энергетики почти во всех странах, где она развивается.

Привлечение инвестиций в украинскую возобновляемую энергетику является перспективным направлением как для инвестора, так и для государства. Однако важным фактором в оценке перспектив инвестирования является современное состояние развития альтернативной энергетики и ее потенциал. Так, в Украине уже в начале 2013 года установленная мощность ветроэнергетики составила 193,8 МВт, солнечной энергетики – 371,6 МВт [6], а общая установленная мощность возобновляемой энергетики – 1039,05 МВт.



*Разработано автором по данным [7].

Рис. 1. Основные факторы развития альтернативной энергетики в Украине

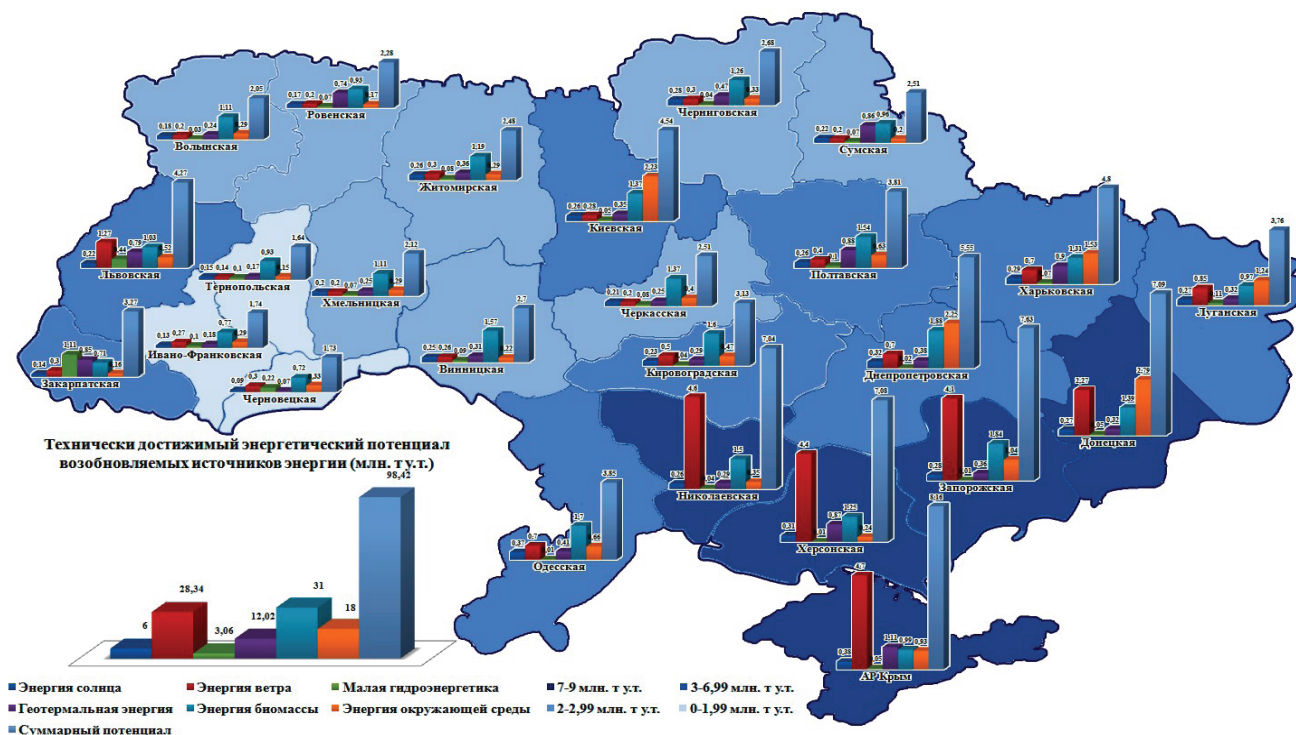
В Энергетической стратегии Украины приведен прогноз технических и экономических показателей энергетики Украины. Стратегия учитывает возможность широкомасштабного внедрения использования альтернативной энер-

гетики, развитие которой позволяет использовать местный энергопотенциал для производства экологически чистой, безопасной для людей электрической и тепловой энергии, создавать новые рабочие места, развивать объекты тяжелой промышленности для внедрения современных технологий и перехода на новое производство энергогенерирующего оборудования. Установленная мощность электростанций на возобновляемых источниках энергии к 2030 году по различным сценариям развития использования альтернативных источников энергии в топливно-энергетическом секторе Украины на период до 2030 года приведена на рис. 2.



*Разработано автором по данным [7; 8].

Рис. 2. Установленная мощность электростанций на возобновляемых источниках энергии к 2030 году



*Разработано автором по данным [7].

Рис. 3. Технически достижимый энергетический потенциал возобновляемых источников энергии Украины

С учетом потенциала альтернативной энергетики для ее эффективного развития важной становится оптимизация размещения энергетических мощностей на территории страны и определение стратегических направлений инвестирования возобновляемых источников энергии. Так, исследуя данные Института возобновляемой энергетики НАН Украины, нами был проанализирован технически достижимый энергетический потенциал возобновляемых источни-

ков энергии. Так, исследуя данные Института возобновляемой энергетики НАН Украины, нами был проанализирован технически достижимый энергетический потенциал возобновляемых источни-

ков енергії по всім областям України; дані показателі сгрупировані з використанням картографічного методу. Проведені дослідження дозволили нам зобразити технічно досяжний енергетический потенціал возобновляемых источников енергії на карті України і визначити стратегічні території для інвестування розвитку альтернативної енергетики (см. рис. 3).

Проведений аналіз свідчить про те, що в Україні існує значительний потенціал возобновляемых источников енергії. При цьому найбільший потенціал має вітроенергетика і енергія біомаси, а також енергія навколишнього середовища, геотермальна енергія, сонячна енергія і мала гідроенергетика. Загальний потенціал возобновляемой енергетики оцінюється в 98 млн тонн умовного палива в рік, а обсяг необхідних інвестицій в розвиток альтернативної енергетики становить близько 60 млрд грн. При цьому частка альтернативної енергетики в загальному енергетическому балансі країни може зрости на 18% до 2030 року [8].

Дослідження показало, що потенціал енергії біомаси розподілений приблизно рівномірно по території України. При оцінці величини потенціалу енергії біомаси необхідно узгодити її з розвитком тваринництва і необхідністю збереження якості родючих ґрунтів. При цьому поступальне основне кількість нових обсягів біомаси має сезонний характер і залежить від кліматических умов і попиту на продукти харчування в світі [4].

Потенціал вітроенергетики зосереджений в основному на узбережжя Чорного і Азовського морів, південному березі Криму, вершинах Українських Карпат, Кримських гір, Донецької височини, Приазовської і Причорноморської низовини, Подільської і Придніпровської височини [9]. Слід зауважити, що кількість виробленої енергії вітроагрегатами залежить від погодних умо-

в, що може впливати на стабільність роботи енергосистеми України.

Потенціал енергії навколишнього середовища зосереджений в промислових регіонах України, так як основне кількість доступної енергії навколишнього середовища залежить від навантаження і графіка роботи відповідних промислових об'єктів. Потенціал сонячної енергії в основному зосереджений в південних областях України, з зменшенням по мірі просування на північ [10; 11].

Приведений технічно досяжний потенціал возобновляемых источников енергії показує, що стратегічними територіями для інвестування є АР Крим, Херсонська, Николаєвська, Запорізька і Донецька області. Для даних територій необхідно розробити комплекс заходів по збільшенню їх інвестиційної привабливості, оцінити реальні можливості залучення недержавних інвестицій і розробити сценарій розвитку альтернативної електроенергетики для різних рівнів інвестування. На даний момент для возобновляемых источников енергії, які потенціально є економічно ефективними, передбачається розробка пробних зразків в рамках «Програми державної підтримки розвитку нетрадиційних і возобновляемых источников енергії і малої гідро- і теплоенергетики» для реалізації пілотних проектів і подальшого впровадження таких технологій в промислових масштабах.

Для ефективного розвитку возобновляемой енергетики в Україні необхідно формування національної енергетическої політики з урахуванням стратегіческих напрямків розвитку потенціалу альтернативної енергетики областей України і особливостей освоєння кожного з її видів, а також формування і фінансування державної програми розвитку возобновляемой енергетики.

БІБЛІОГРАФІЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ануфриев В. П. Эколого-экономическая оценка рационального использования энергоресурсов в системе Киотского протокола: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2006. 42 с.
2. Волков Э. П., Баринов В. А., Маневич А. С. Проблемы и перспективы развития электроэнергетики России. М.: Энергоатомиздат, 2001. 432 с.
3. Гуров Г. А. Финансирование проектов альтернативной энергетики как приоритетного направления в векторе инноваций // Вестник университета: Теоретический и научно-методический журнал. Москва: Государственный университет управления, 2009. Вып. 12.
4. Кудря С. О. Перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні // Матеріали Другого міжнародного «Energy Industry Forum», 30 червня 2011 року, м. Київ, Україна. 2011. 31 с.
5. Кузьмичева Е. Ю. Альтернативная энергетика: современные мировые тенденции // Энергополис. 2008. № 11–12. С. 11–18.
6. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. URL: <http://naeg.gov.ua/> (дата звернення: 02.09.2013).
7. Офіційний сайт Інституту відновлюваної енергетики НАН України [Електронний ресурс]. URL: <http://ive.org.ua/> (дата звернення: 02.09.2013).
8. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Інформаційно-аналітичний бюлетень «Відомості Міністерства палива та енергетики України». Спеціальний випуск. 2006. 113 с.
9. Дмитренко Л. В., Барандіч С. Л. Вітроенергетичні ресурси в Україні // Наукові праці Українського науково-дослідного гідрометеорологічного інституту. 2007. Вип. 256. С. 166–173.
10. Дмитренко Л. В., Барандіч С. Л. Оцінка кліматических ресурсів сонячної енергії в Україні // Наукові праці Українського науково-дослідного гідрометеорологічного інституту. 2007. Вип. 256. С. 121–129.
11. Умови ефективного застосування сонячних електроенергетических систем / Б. С. Патон, М. І. Ключ, О. Є. Коротинський та ін. // Вісн. НАН України. 2012. № 3. С. 48–58.

REFERENCES

1. Anufriyev V. P. Environmental and economic evaluation of energy conservation in the Kyoto Protocol: Abstract of thesis for doctor of economics science. Novosibirsk, 2006. 42 p.
2. Wolkov E. P., Barynov V. A., Manevych A. S. Problems and prospects of electricity development in Russia. M.: Energoatomizdat, 2001. 432 p.

3. Gurov G. A. Financing of projects of alternative energy, as a priority in the vector of innovation // University bulletin: Theoretically and scientifically-methodical journal. M.: State University Control, 2009. Vol. 12.
4. Kudrya S. O. Prospects of Renewable Energy in Ukraine // Proceedings of the Second International «Energy Industry Forum», June 30, 2011. Kyiv, Ukraine. 2011. 31 p.
5. Kuzmicheva E. Yu. Alternative Energy: Modern world trends // Energopolis. 2008. # 11–12. P. 11–18.
6. State agency on energy efficiency and energy saving of Ukraine official website [Electronic resource]. URL: <http://naer.gov.ua/> (date of viewing: 02.09.2013).
7. Ukraine's NAS Institute of Renewable Energy official website [Electronic resource]. URL: <http://ive.org.ua/> (date of viewing: 02.09.2013).
8. Ukraine's Energy Strategy till 2030 // Informational-analytical bulletin «Information of the Ministry of Fuel and Energy of Ukraine». Special Issue. 2006. 113 p.
9. Dmitrenko L. V., Barandich S. L. Wind energy resources in Ukraine // Proceedings Ukrainian Research Hydrometeorological Institute. 2007. Issue 256. P. 166–173.
10. Dmitrenko L. V., Barandich S. L. Assessment of climatic resources of solar energy in Ukraine // Proceedings Ukrainian Research Hydrometeorological Institute. 2007. Issue 256. P. 121–129.
11. Conditions of effective use of solar power systems / B. E. Paton, M. I. Klui, O. E. Korotynsky et al. // Ukraine Academy of Sciences Bulletin. 2012. # 3. P. 48–58.

УДК 332.8

ББК 65.441.353

Golikova Galina Arturovna,

Director of Volgograd civil engineering technical school, working on the scientific degree at the department of economics and project management in construction of Volgograd state architectural-construction university, Volgograd,
e-mail: volst@mail.ru

Голикова Галина Артуровна,

директор Волгоградского строительного техникума, соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета, г. Волгоград,
e-mail: volst@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ НА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОЕКТЫ

ISSUES OF ATTRACTING INVESTMENTS BY THE BUDGETARY INSTITUTIONS FOR THE ENERGY-EFFECTIVE PROJECTS

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из значимых и в то же время самых затратных отраслей российской экономики. Низкая энергоэффективность, сырьевая зависимость данной сферы, низкая производительность труда – все это однозначно предполагает стимулирование инновационно-инвестиционной деятельности.

Несмотря на разработанные ГБОУ СПО «Волгоградский строительный техникум» мероприятия по энергосбережению, направленные на оптимизацию затрат на энергоресурсы, данные предложения не могут быть реализованы по следующим причинам:

- адресное субсидирование из бюджета является недостаточным;
- не присвоен правовой статус жилым объектам – перевод их в специализированный жилищный фонд (общее жительство);
- отсутствует проект на реконструкцию и капитальный ремонт комплекса зданий и сооружений.

Housing and utilities sector is one of the significant and at the same time one of the most expensive areas of the Russian economics. Low energy efficiency, dependence on the raw materials, low labor efficiency definitely stimulate innovation-investment activity.

In SBEI SVT (State Budget Educational Institution of Secondary Vocational Education) Volgograd Civil Engineering Technical School energy conservation measures have been developed to optimize the energy costs but these activities can't be implemented for the following reasons:

- budget targeted subsidies are insufficient;
- the legal status is not given to the residential facilities – they are not transferred to the specialized housing stock (hostel);
- there is no project for renovation and overhaul of buildings and structures.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инвестиции, инвестиционные фонды, энергоресурсы, энергоэффективность, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), концепция, специализированный жилищный фонд, государственная адресная поддержка.

Keywords: innovation, innovative activity, investment, investment funds, energy resources, energy efficiency, housing and utilities services, concept, specialized housing stock, government targeted support.

В Федеральной целевой программе «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы» определено:

«...для выполнения приоритетных задач социально-экономического развития Российской Федерации в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р необходимо добиться: обеспечения проведения соответствующих современным требованиям капитальных ремонтов жилых домов, включая требование энергоэффективности; снижения уровня износа объектов коммунальной инфраструктуры...» [1].

Поставленные задачи в Программе могут быть решены после того, как будут проведены необходимые коренные изменения на всех уровнях экономической деятельности: государственной, муниципальной и частной.

Низкая энергоэффективность, сырьевая зависимость, низкая производительность труда – все это однозначно предполагает стимулирование инновационно-инвестиционной деятельности во всех сферах экономики.

В Федеральном законе «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» обусловлена необходимость развития инновационно-инвестиционной политики в России [2].

Инновационная деятельность – процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности [Там же].

Инновация – результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового продукта, услуги и технологии или новой организационно-экономической формы, обладающий явными качественными преимуществами при использовании в проектировании, производстве, сбыте, потреблении и утилизации продуктов, обеспечивающий дополнительную по сравнению с предшествующим продуктом или организационно-экономической формой экономическую или общественную выгоду [Там же].

Эффективное функционирование и развитие инновационной деятельности возможно при условии внушительного влияния капитала со стороны государства, муниципального образования и предприятия.

Для решения данной задачи необходимо привлечение инвестиций, и не только государственных, но и частных, в том числе иностранных. Источниками финансирования инновационной деятельности могут выступать: организации, малые предприятия, работающие в сфере инноваций, инвестиционные и инновационные фонды, физические лица, то есть те, кто является участником хозяйственного процесса и заинтересован в его развитии.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инновационные фонды – финансовые организации любой формы собственности, создаваемые по инициативе субъектов инновационной деятельности и обеспечивающие накопление и эффективное управление финансовыми средствами из государственных и частных источников, включая средства иностранных инвесторов, в целях инвестиционного кредитования инновационных программ и проектов и иных форм поддержки инновационной деятельности в соответствии с законодательством Российской Федерации [Там же].

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из значимых и в то же время самых затратных и энергонезэффективных отраслей российской экономики. На долю ЖКХ, которое потребляет более 20% энергоресурсов, приходится около 26% от общего объема основных фондов РФ.

В настоящее время в ЖКХ РФ сложилась достаточно негативная ситуация: значительный износ основных фондов; несоответствие финансового состояния предприятий и организаций ЖКХ требованиям рыночной экономики; значительная кредиторская и дебиторская задолженность организаций ЖКХ; неэффективность организации и низкое качество жилищно-коммунальных услуг; низкая эффективность расходования ресурсов, недостаточное использование энергосберегающих технологий [3]. Правительством Волгоградской области 31.05.2012 утверждена долгосрочная областная целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Волгоградской области на период до 2020 года», направленная на энергосбережение и повышение энергоэффективности в регионе, которая подвергается постоянной редакции в связи с необходимостью принятия дополнительных мер по ее реализации (последняя редакция: Постановление Правительства Волгоградской области № 214-п от 29 апреля 2013 г.).

По оценкам Минэнерго России, потенциал энергосбережения в ЖКХ составляет 25–35% от общего потенциала энергосбережения в РФ (360–430 млн тонн условного топлива): резервы энергосбережения по электроэнергии составляют 15–25%, по тепловой энергии – 25–60%.

Для комплексного решения системных проблем отрасли и реализации потенциала энергосбережения в ЖКХ недостаточно простого воспроизводства основных фондов коммунальных предприятий – необходимо внедрение инновационных энергосберегающих технологий и оборудования.

По оценкам специалистов, реализация инновационных программ энергосбережения позволит снизить себестоимость жилищно-коммунальных услуг на 15–40%.

Внедрение инноваций в ЖКХ является необходимым условием реализации долгосрочных социально-экономических целей на этапе перехода Российской Федерации к инновационной социально ориентированной модели развития.

Решение существующих масштабных проблем ЖКХ в условиях неудовлетворительного финансового состояния предприятий отрасли и отсутствия заинтересованности потенциальных инвесторов представляется возможным только на основе осуществления системных инноваций и создания новых эффективных организационных структур управления, способствующих стимулированию инвестиционной активности в данной сфере [4].

Владимир Владимирович Путин, выступая на форуме «Россия зовет!», отметил, что проблема отрасли ЖКХ заключается в том, что она в советские времена создавалась как абсолютно неэффективная и затратная, в связи с этим создаются сложности в выработке эффективных действенных механизмов преобразования в этой сфере. Решение этой проблемы, по мнению В. В. Путина, возможно только при вложении в отрасль огромных инвестиций для переоснащения сложившейся системы и перевода ее на более современные рельсы.

В нашем регионе разработана «Концепция реформирования ЖКХ Волгоградской области до 2020 года», в кото-

рой определены три основные задачи: провести масштабную реконструкцию и модернизацию систем коммунальной инфраструктуры, усовершенствовать экономические отношения, решить проблему энергосбережения.

В Концепции Волгоградской области предполагаются механизмы, предусматривающие взаимодействие государства с частными, физическими и юридическими лицами на следующих принципах: возвратности, срочности, платности, комплектности; замещение унитарных предприятий частными операторами и т. д.

В Волгоградской области, как и в некоторых других регионах РФ, существует ряд проблем, которые непосредственно влияют на эффективность потребления топливно-энергетических ресурсов:

- высокая степень морального и физического износа основных фондов, их низкая технологическая надежность и высокая аварийность;

- существенные потери при производстве, передаче и потреблении энергоресурсов;

- значительный расход первичных энергоресурсов;

- низкая обеспеченность средствами регионального и муниципальных бюджетов для успешной реализации инвестиционных программ в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности [Там же].

Для решения этих проблем на законодательном уровне в Волгоградской области были разработаны и приняты следующие программы:

- «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности Волгоградской области»;

- комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры Волгоградской области на период до 2020 года;

- инвестиционная программа «Комплекс энергоэффективных мероприятий в социальной сфере и ЖКХ Волгоградской области».

Однако одновременная реализация всех мероприятий программ невозможна из-за дефицита денежных средств.

По мнению экспертов, в теме повышения энергоэффективности, снижения энергоемкости российской экономики основная роль вновь достается государству и органам власти всех уровней, начиная с разработки федеральных законов и заканчивая жесткой политикой энергосбережения во всех государственных, бюджетных учреждениях [Там же]. Поэтому применение государственно-частного партнерства для достижения максимального эффекта – один из вариантов решения данной проблемы. Положительный опыт уже имеется во многих городах РФ: Екатеринбурге, Перми, Новгороде, Тюмени и др., которые являются лидерами по привлечению внебюджетных источников на программы по энергоэффективности.

В жилищном секторе повышение энергоэффективности зависит как от состояния зданий, так и от наличия систем учета потребления ресурсов.

Тема энергосбережения также актуальна для объектов жилого и нежилого назначения, находящихся в оперативном управлении образовательных учреждений.

Например, ГБОУ СПО «Волгоградский строительный техникум» имеет на балансе комплекс зданий и сооружений общей площадью 21188 кв. м, в том числе 12545 кв. м имеют назначение жилых помещений.

Изношенность жилых и нежилых строений, инженерных систем, оборудования техникума требуют внушительных финансовых затрат для проведения капитального ремонта.

В последние годы на всех уровнях управления обсуждается необходимость массового применения энергоэффективных приборов освещения, установка современных оконных блоков, утепление фасадов с одной целью – повысить энергоэффективность зданий.

Однако недостаточное финансирование бюджетного учреждения не обеспечивает в полной мере проведение планового текущего ремонта. Внебюджетные средства расходуются в исключительных случаях – на выполнение работ аварийного характера. Привлечения частных инвестиций в административные здания и общежития государственных образовательных учреждений ожидать бессмысленно, потому что экономика подразумевает извлечение прибыли из инвестиций.

Вся нагрузка по инвестированию в капитальный ремонт и реконструкцию зданий и сооружений бюджетного учебного учреждения, а значит, и применение современных инновационных технологий строительства и энергосбережения в современных условиях зависит в основном от финансирования из средств государственного бюджета.

Для содержания общежитий техникума требуется дополнительно 2,5 млн рублей ежемесячно только для покрытия выпадающих доходов на содержание общего имущества жилых зданий. Плату за проживание для студентов государство ограничило верхним пределом в 127 рублей, а это еще 500 тыс. рублей выпадающих доходов ежемесячно.

Все входные группы, оконные блоки 70-х годов требуют полной замены. Схема электроснабжения по существующему проекту выполнена без раздела общего учета потребления электроэнергии в отдельных жилых помещениях. Отсюда можно сделать вывод, что проведение энергоаудита без ремонта и реконструкции зданий в настоящий момент нецелесообразно. Результаты энергоаудита отразят только реальную картину ненадлежащего технического состояния зданий, которые не решат проблему реализации мероприятий по эффективному энергосбережению.

В соответствии с законодательством в сфере энергосбережения ГБОУ СПО «Волгоградский строительный техникум» может обеспечить снижение энергопотребления минимум на 3% в год, реализуя энергоэффективные проекты.

В мировой практике широко используются уже апробированные и испытанные методы сокращения теплопотерь, к числу которых относятся:

- улучшенная теплоизоляция стандартных строительных элементов (кровля, стены, полы);

- герметизация зданий;

- использование качественных и долговечных материалов.

Несмотря на разработанные техникумом мероприятия по энергосбережению, направленные на оптимизацию затрат на энергоресурсы, данные предложения не могут быть реализованы по следующим причинам:

- адресное субсидирование из бюджета является недостаточным;

- не присвоен правовой статус жилым объектам – перевод их в специализированный жилищный фонд (общежитие);

- отсутствует проект на реконструкцию и капитальный ремонт комплекса зданий и сооружений.

К сожалению, без привлечения инвестиций реализация данных энергосберегающих мероприятий бюджетными учреждениями не представляется возможной.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы»: Утверждена распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2010 года № 102-р [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/660994> (дата обращения: 06.11.2013).
2. Об инновационной деятельности в Волгоградской области: Закон Волгоградской области (Принят Волгоградской областной Думой 22 июня 2004 года № 925-ОД) [Электронный ресурс]. URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_013C83A0-C232-4026-ADDD-1C19D85D53E7.html (дата обращения: 06.11.2013).
3. Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Волгоградской области на период до 2020 года»: Утверждено Постановлением Правительства Волгоградской области от 31.05.2012 года № 120-п; в ред. постановлений Правительства Волгоградской области от 25.12.2012 года № 621-п, от 26.02.2013 года № 75-п [Электронный ресурс]. URL: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=1972850> (дата обращения: 06.11.2013).
4. Об утверждении Концепции долгосрочной областной целевой программы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Волгоградской области» на 2010–2020 годы: Утверждено Постановлением Главы Администрации Волгоградской области от 09.07.2010 года № 1082 [Электронный ресурс]. URL: http://energoser.info/upload/RP_Volgogradsk_31.05.2012_N_120-p.rtf (дата обращения: 06.11.2013).
5. Курченков В. В., Овшинов С. А. Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3. С. 43–50
6. Морозова Н. И. Роль государственно-частного партнерства в формировании и реализации промышленной политики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 150–155.
7. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1. С. 186–190.
8. Цыганкова В. Н. Формирование промышленной политики региона на основе инновационной активности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 59 – 61.
9. Гринюк К. П. Эволюция промышленного комплекса как функция знаний и технологий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 64–67.
10. Мансуров А. М. Общие и специфические закономерности развития частно-государственного партнерства на современном этапе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 173–176
11. Курченков В. В. Роль государства по консолидации российского капитала на современном этапе // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология. 2012. № 1 (20). С. 6–13.

REFERENCES

1. The Concept of the Federal Target Program «The Comprehensive Program of Modernization and Reformation of Housing and Utilities Services for 2010–2020»: Approved by the Decree of the Government of the Russian Federation # 102-r dated February 2, 2010 [Electronic resource]. URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/660994> (date of viewing: 06.11.2013).
2. On Innovation Activities in Volgograd Region: the Law of Volgograd Region (Adopted by the Volgograd Regional Duma on June 22, 2004, # 925-OD) [Electronic resource]. URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_013C83A0-C232-4026-ADDD-1C19D85D53E7.html (date of viewing: 06.11.2013).
3. On Approval of the Long-Term Regional Target Program «Energy Saving and Energy Efficiency Improvement of Volgograd Region for the Period up to 2020»: Approved by the Decree of the Volgograd Region Government # 120-p dated 31.05.2012: as amended by the Decrees of the Government of Volgograd Region # 621-p dated 25.12.2012, # 75-p dated 26.02.2013 [Electronic resource]. URL: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=1972850> (date of viewing: 06.11.2013).
4. On Approval of the Concept of the Long-Term Regional Target Program «Reform and Modernization of Housing and Communal Services Sector of Volgograd Region for 2010–2020»: Approved by the Decree of the Head of the Volgograd Region Administration # 1082 dated 09.07.2010 [Electronic resource]. URL: http://energoser.info/upload/RP_Volgogradsk_31.05.2012_N_120-p.rtf (date of viewing: 06.11.2013).
5. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Definition of the optimal option of production modernization at the industrial facility // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3. P. 43–50
6. Morozova N. I. The role of the public-private partnership in establishing and implementation of industrial policy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3. P. 150–155.
7. Morozova N. I. Innovation-investment policy as the key component of growth and increase of Russia population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1. P. 186–190.
8. Tsygankova V. N. Establishing industrial policy of the region based on the innovation activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 59–61.
9. Grinyuk K. P. Evolution of industrial complex as the function of knowledge and technologies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 64–67.
10. Mansurov A. M. general and specific appropriateness of the public-private partnership development at the modern stage // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 173–176
11. Kurchenkov V. V. The role of government to consolidate the Russian capital at the present stage // Bulletin of the Volgograd State University. Series 3. Economy, ecology. 2012. # 1 (20). P. 6–13.

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 4. ECONOMIC SCIENCES



УДК 336.1

ББК 65.261.3-18

Ganyukova Natalya Pavlovna,
Candidate of technical sciences,
Assistant professor of the department
of applied informatics in economics
of Astrakhan state technical university,
Astrakhan,
e-mail: gannatasha@yandex.ru

Ганюкова Наталья Павловна,
канд. техн. наук, доцент кафедры
прикладной информатики в экономике
Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: gannatasha@yandex.ru

Nabiev Ramazan Abdulmuminovich,
Doctor of economics,
professor of the department
of economics of business and finance
of Astrakhan state technical university,
Astrakhan,
e-mail: nabiev56@list.ru

Набиев Рамазан Абдулмунинович,
д-р экон. наук, профессор кафедры
экономики бизнеса и финансов
Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: nabiev56@list.ru

Muts Vladimir Nikolayevich,
Assistant of the department of economics
and business management
of Astrakhan state technical university,
Astrakhan,
e-mail: eup@astu.org

Муц Владимир Николаевич,
ассистент кафедры экономики и управления
предприятием Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: eup@astu.org

ФРАКТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ВНУТРИСТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

FRACTAL ANALYSIS AS THE INSTRUMENT OF CONTROL OF THE BUDGETARY POLICY OF INTRASTRUCTURAL DIVISIONS OF PUBLIC INSTITUTIONS

В статье рассмотрены особенности финансового контроля процесса бюджетирования структурных подразделений иерархически организованных государственных учреждений в контексте бюджетной политики. Предложена авторская методика мониторинга и контроля бюджетов различных уровней на предмет соответствия единой бюджетной политике с использованием фрактального анализа, позволяющая гармонизировать внутренние финансовые взаимодействия структурных подразделений государственных учреждений, повысить качество управления и предоставить возможность оперативного превентивного реагирования на выявленные недостатки.

The features of financial control of the process of budgeting of structural divisions of hierarchically organized public institutions are examined in the context of the budgetary policy. The author's technique of monitoring and control of the budgets at various levels for compliance with the uniform

budgetary policy is proposed using the fractal analysis that allows harmonizing internal financial interactions of structural divisions of public institutions, increasing the quality of management and providing the opportunity of rapid preventive response to the revealed shortcomings.

Ключевые слова: бюджет, финансовый контроль, фрактальный анализ, степень подобия, государственные учреждения, государственное управление, финансовые взаимоотношения, бюджетная политика, качество управления, мониторинг.

Keywords: budget, financial control, fractal analysis, similarity degree, public institutions, public administration, financial interactions, budget policy, quality of management, monitoring.

Многоуровневое государственное управление как область научных исследований возникла в России сравнительно недавно – в начале 90-х годов XX века. Струк-

турные и иерархические общественные преобразования, произошедшие в России за последние годы, обострили интерес к осмыслению природы органов государственной власти и их взаимодействия, а самое главное, разработке методов и моделей управления и контроля. Актуальность этих вопросов приобретает особую значимость в современных условиях затянутаго реформирования данных структур, когда еще неокончательно сформирован механизм реализации государством своих функций, не отработаны схемы внутреннего взаимодействия властных институтов.

В условиях вышеописанных обстоятельств наибольший интерес, на наш взгляд, представляет разработка методов мониторинга и контроля различных внутренних процессов, сопряженных с реализацией властными структурами своих функций. Данные методы необходимы для обеспечения эффективности и прозрачности деятельности внутригосударственных структурных подразделений. Контроль и мониторинг такого рода повысит качество управления и предоставит возможность оперативного реагирования на выявленные несоответствия.

В общем виде контроль – это одна из функций управления, осуществляемая всеми государственными органами. Существует несколько видов контроля:

– *публичный контроль* – это проверка, наблюдение за исполнением законов, постановлений, управленческих решений и др.;

– *финансовый контроль* – установленная финансово-правовыми нормами система контрольных мероприятий, осуществляемых публичными органами по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении федерального правительства, а также региональных и местных органов государственной власти [1].

Финансовый контроль – это мониторинг и обеспечение соблюдения узаконенных интересов государства, а также муниципальных образований в финансовой сфере. Этим обеспечивается бесперебойное и эффективное финансирование деятельности государства и органов местного самоуправления.

Финансовый контроль призван обеспечивать [2]:

– правильность составления бюджетов различных уровней и их исполнения;

– соблюдение действующего бюджетного и налогового законодательства, правильность ведения бухгалтерского учета, составления отчетности;

– эффективное и целевое использования средств государственного бюджета и внебюджетных фондов;

– правильность операций с бюджетными средствами на счетах в банках и других кредитных учреждениях;

– выявление резервов роста бюджетных доходов и экономии средств;

– успешную реализацию межбюджетных отношений; эффективное и обоснованное распределение фондов финансовой поддержки регионов;

– пресечение правонарушений в бюджетной сфере, выявление финансовых злоупотреблений и применение наказания к виновным лицам;

– компенсацию последствий незаконных действий;

– улучшение финансовой дисциплины, проведение профилактической и разъяснительной работы.

Объектом финансового контроля является бюджетная система и бюджетный процесс. Существуют три уровня

контроля: *предварительный, текущий, последующий* [3]. Зачастую финансовый контроль процесса бюджетирования сводится к последующему контролю как наименее сложному. Но применение только лишь последующего контроля крайне неэффективно, так как не позволяет осуществлять коррекцию бюджетной политики, а только оценивает результат. В связи с чем необходимо разработать инструмент оперативного предварительного и текущего контроля с целью обеспечения финансового управления на всех этапах процесса бюджетирования в органах государственной власти.

В данной работе предложен авторский *метод предварительного бюджетного контроля* на основе теории фракталов, а именно применение алгоритмов последовательного R/S-анализа и фазового анализа для проведения сравнительного фрактального анализа бюджетов различных уровней.

В основе структуры органов государственной власти традиционно лежит принцип иерархической вложенности, то есть древовидная структура, в которой каждый последующий уровень подчиняется вышестоящему, верхний уровень иерархии органов государственной власти схематически представлен на рис. 1 [2].



Рис. 1. Иерархическая подчиненная структура органов государственной власти РФ

Очевидно, что структура бюджетов организационных элементов имеет в своей основе тот же принцип. Следовательно, для осуществления предварительного бюджетного контроля достаточно определить, соответствует ли та или иная статья бюджета низшего уровня аналогичной статье в бюджете высшего (эталонного) уровня. При выявлении такого «соответствия», или в терминах фрактальной математики «подобия», можно сделать вывод о том, что бюджет подчиненного института госвласти соответствует бюджету вышестоящего органа, а следовательно, подчиненный орган поддерживает установленную бюджетную политику и представленный на контроль бюджет может быть одобрен.

Для разработки инструментов, позволяющих контролировать следование единой бюджетной политике, определенной вышестоящим органом, выполняющим функции по целеполаганию, разработана методика предварительного бюджетного контроля. Она использует R/S-анализ и фазовый анализ с целью проверки гипотезы о наличии фрактального «подобия» сравниваемых параметров глобального и локальных бюджетов органов госвласти.

В основе гипотезы о «подобии» лежит предположение, что структуры бюджетов подразделений различных ведомств могут отличаться в соответствии со спецификой деятельности, но структура внутриведомственных бюджетов всегда идентична.

Бюджет представлен как двухуровневая иерархическая система [4], нижний уровень которой включает множество элементов (потребностей, затрат, возможностей и др), а верхний уровень – совокупность кластеров (статей бюджета), объединяющих элементы нижнего уровня. С целью достижения внутриведомственного соответствия общей бюджетной политике кластеры микробюджетов нижестоящих подразделений должны обладать «фрактальным подобием», то есть иметь одинаковый тренд при сравнении с аналогичными кластерами макробюджета вышестоящего органа. Схема фрактального подобия кластеров бюджета представлена на рис. 2.

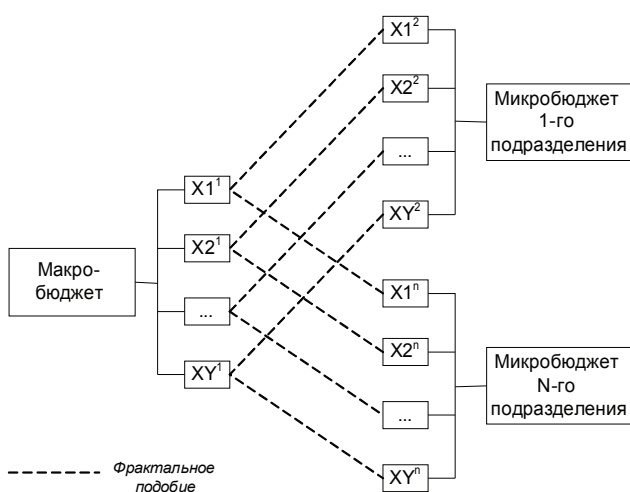


Рис. 2. Фрактальное подобие между кластерами бюджетов различных уровней

Рассмотрим проведение R/S-анализа и фазового анализа с целью проверки гипотезы о наличии фрактального «подобия» сравниваемых параметров микро- и макробюджетов.

Для примера возьмем временной ряд (ВР) месячных расходов по статье «Денежное довольствие военнослужащих» Министерства обороны РФ за 2012 год. Эти данные характеризуют соответствующий кластер «Денежное довольствие военнослужащих» верхнего уровня структуры бюджета Министерства обороны. Организационно Министерству обороны подчиняются:

- главные управления,
- управления,
- департаменты,
- службы,
- главные командования,
- командования.

Определим наличие подобия выбранного кластера бюджетов Министерства обороны РФ (МО), Управления метрологии ВС РФ (УМВС) и Командования воздушно-десантных войск (КВДВ):

– соответствующий ВР макробюджета МО обозначен как: $DDV^1 = \{ddv_i^1\}, i = 1, 2, \dots, n;$

– соответствующий ВР микробюджета УМВС: $DDV^2 = \{ddv_i^2\}, i = 1, 2, \dots, n;$

– соответствующий ВР микробюджета КВДВ: $DDV^3 = \{ddv_i^3\}, i = 1, 2, \dots, n;$ где ddv_i^r – числовое значение результата i -го наблюдения для ВР ^{r} , $r = 1, 3$. На рис. 3.1–3.3 изображены гистограммы выбранных отрезков ВР МО, ВР УМВС и ВР КВДВ.

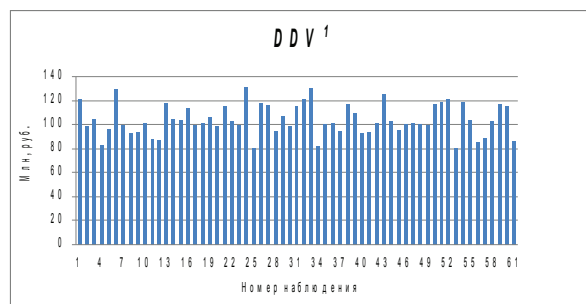


Рис. 3.1. Гистограмма значений ВР макробюджета МО

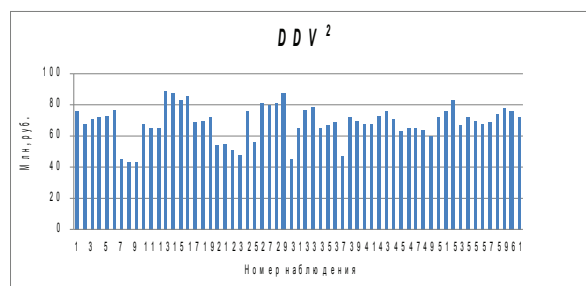


Рис. 3.2. Гистограмма значений ВР микробюджета УМВС

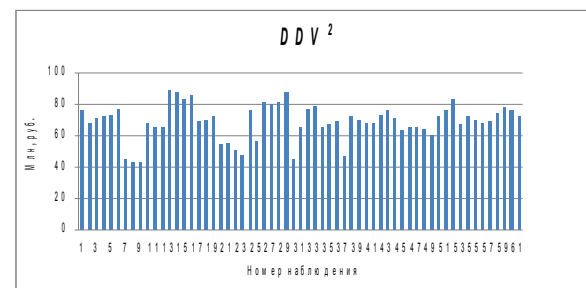


Рис. 3.3. Гистограмма значений ВР микробюджета КВДВ

К представленным временным рядам применим последовательный R/S-анализ и построим R/S-траектории и H-траектории, а также фазовые портреты на рис. 4.1–4.3. Исследование фазовых портретов, выделение в них квазициклов, определение и сравнение длин выделенных квазициклов – основа фрактального фазового анализа.

В качестве фазового пространства φ_p применим простейший вариант вида $\varphi_2(DDV) = \{ddv_p, ddv_{p+1}\}, i = 1, 2, \dots, n-1$. Размерность фазового пространства определяется как $C = 2-H$ [5]. Для исследуемых временных рядов $H \in (0,1)$, следовательно, $C < 2$, в связи с чем построим $\varphi_p(DDV)$ размерности $p = 2$.

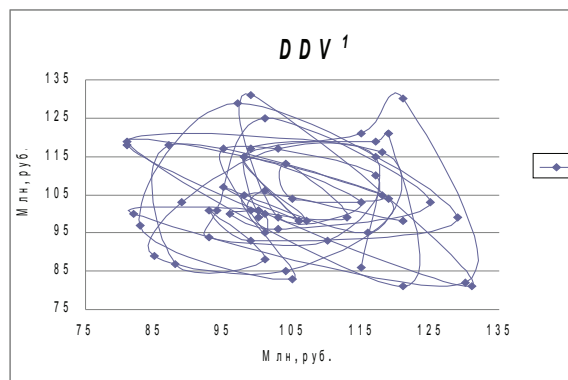
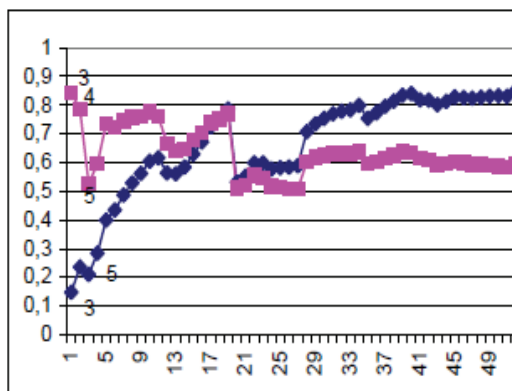


Рис. 4.1. R/S-траектория, H-траектория и фазовый портрет для BP MO

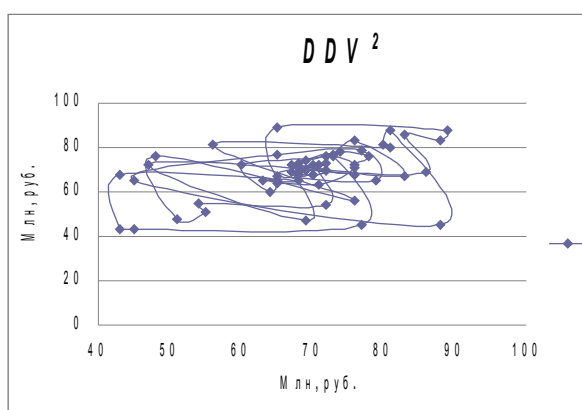
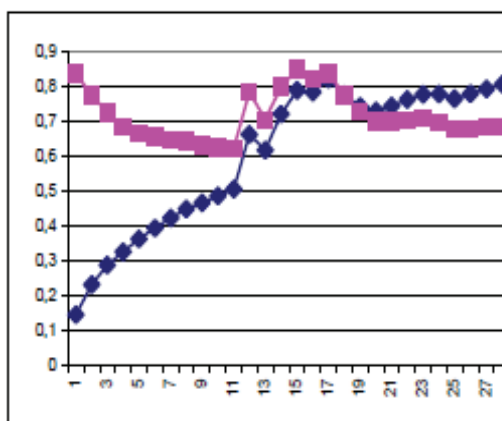


Рис. 4.2. R/S-траектория, H-траектория и фазовый портрет для BP UMBC

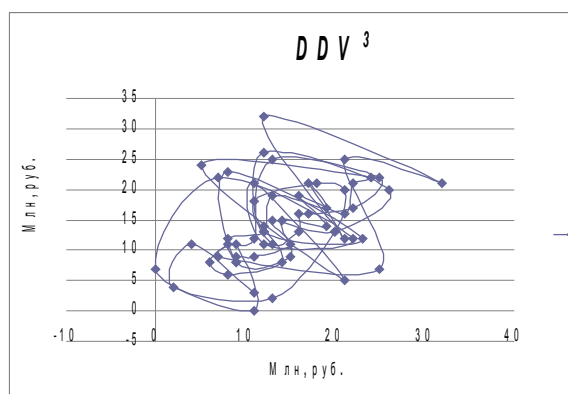
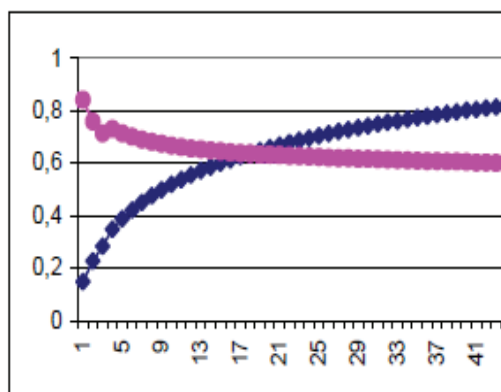


Рис. 4.3. R/S-траектория, H-траектория и фазовый портрет для BP KBДВ

Далее с целью проведения сравнительного фрактального анализа фазовых портретов необходимо определить следующие параметры:

- p – длина квазицикла;
- h_p^r – частота появления квазицикла длины p (в процентном выражении) во временном ряде DDV^r , где r – номер исследуемого временного ряда для R/S-анализа;
- q_p^r – частота появления квазицикла длины p (в процентном выражении) во временном ряде RT^r , для фазового анализа.

Выделим квазициклы в представленных BP. Известно согласно [6; 7], что подпоследовательность точек $(DDV_p, ddv_{i+1}, \dots, ddv_{i+k})$ последовательности $(DDV_1, DDV_2, \dots, DDV_{n-1}) \in \Phi_2(DDV)$ в фазовом пространстве $\Phi_2(DDV)$ размер-

ности $\rho = 2 ((DDV_p, DDV_{i+1}, \dots, DDV_{i+k}) \subset (DDV_1, DDV_2, \dots, DDV_n))$ образует квазицикл в случае выполнения одного из двух условий:

1. На интервале $[DDV_i, DDV_{i+k}]$ отрезки (DDV_p, DDV_{i+1}) и (DDV_{i+k-1}, DDV_{i+k}) образуют первое на данном интервале самопересечение фазовой траектории.
2. В случае отсутствия самопересечения на интервале $[DDV_i, DDV_{i+k+1}]$ и расхождения фазовой траектории концом квазицикла считаем точку DDV_{i+k} , расстояние от которой до точки DDV_i на интервале $[DDV_p, DDV_{i+k+1}]$ является наименьшим, то есть:

$$\rho(DDV_i, DDV_{i+k}) = \min \rho(DDV_i, DDV_{i+j}) < \rho(DDV_i, DDV_{i+k+1}), j = \overline{i+1, i+k}$$

Длиной выделенного квазицикла является величина $k + 1$.

Для имеющихся временных рядов рассмотрим статистику пар, полученных в результате последовательного R/S-анализа (p, h^1_p) , (p, h^2_p) и (p, h^3_p) . Сводная таблица процентного соотношения длин выделенных квазициклов ВР МО, ВР УМВС и ВР КВДВ представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сводное представление результатов R/S-анализа

| Длина квазицикла p | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|---|----|
| ВР МО h^1_p , % | 0 | 0 | 7 | 21 | 19 | 28 | 20 | 5 | 0 | 0 |
| ВР УМВС h^2_p , % | 0 | 0 | 7 | 16 | 19 | 31 | 18 | 6 | 2 | 1 |
| ВР КВДВ h^3_p , % | 1 | 3 | 12 | 39 | 17 | 10 | 8 | 10 | 0 | 0 |

Сравним статистику пар, полученных с помощью фазового анализа (p, q^1_p) , (p, q^2_p) и (p, q^3_p) . Сводная таблица процентного соотношения длин выделенных квазициклов ВР МО, ВР УМВС и ВР КВДВ представлена в табл. 2.

Таблица 2

Сводное представление результатов фазового анализа

| Длина квазицикла p | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|---|----|
| ВР МО q^1_p , % | 0 | 0 | 6 | 19 | 17 | 41 | 7 | 10 | 0 | 0 |
| ВР УМВС q^2_p , % | 0 | 0 | 5 | 17 | 22 | 37 | 10 | 9 | 0 | 0 |
| ВР КВДВ q^3_p , % | 0 | 4 | 15 | 36 | 30 | 7 | 5 | 3 | 0 | 0 |

В результате применения последовательного R/S-анализа и фазового анализа наибольший процент квазициклов для ВР МО и ВР УМВС соответствуют квазициклам длины 6, а для ВР КВДВ – длины 4.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о наличии «подобия» динамических свойств ВР МО и ВР УМВС и значительном расхождении между динамическими свойствами ВР МО и ВР КВДВ, то есть об отсутствии требуемого следования бюджетной политике исследуемых кластеров бюджетов.

Уточним термин «подобие» характеристикой «степень подобия», определение которой позволит вычислить интегральный показатель подобия для групп временных рядов, характеризующий структуру кластеров бюджета [7; 8].

Под степенью «подобия» двух ВР принято понимать вектор:

$$\mu(Z^{r_1}, Z^{r_2}) = (\mu^h(Z^{r_1}, Z^{r_2}), \mu^q(Z^{r_1}, Z^{r_2})), \quad (1)$$

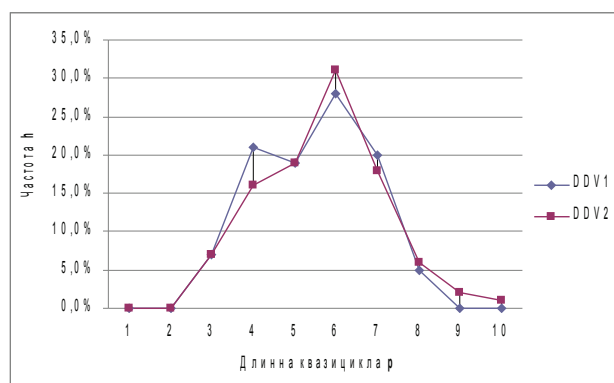
где

$$\mu^h(Z^{r_1}, Z^{r_2}) = \frac{\sum_{p=1}^{\min(b_{r_1}, b_{r_2})} |h_p^{r_1} - h_p^{r_2}|}{100\%}; \quad (2)$$

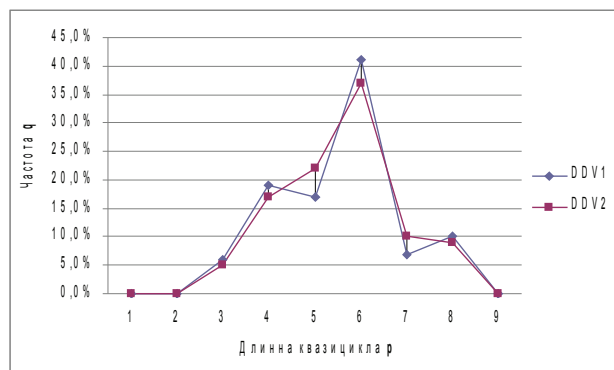
$$\mu^q(Z^{r_1}, Z^{r_2}) = \frac{\sum_{p=1}^{\min(b_{r_1}, b_{r_2})} |q_p^{r_1} - q_p^{r_2}|}{100\%}; \quad (3)$$

$$b_{r_1} = \max(p(Z^{r_1})), b_{r_2} = \max(p(Z^{r_2}))$$

На графике на рис. 5 представлены в формулах (2–3) [6] разности $|h_p^{r_1} - h_p^{r_2}|$ и $|q_p^{r_1} - q_p^{r_2}|$ характеризуют расстояния между точками графиков для длины квазицикла p.



а



б

Рис. 5. График процентного соотношения длин квазициклов для ВР МО (DDV¹) и ВР УМВС (DDV²): а – в результате применения R/S-анализа; б – в результате применения фазового анализа

Фрактальное «подобие» на графиках обнаруживается путем сравнения трендов траекторий [8]. На рис. 5 видно, что траектории имеют одинаковый тренд. Докажем наличие фрактального подобия ВР математически.

Согласно [6], два ВР Z^{r_1} и Z^{r_2} считаются обладающими «сильным подобием», если их степень подобия (1–3) не превышает 1/3, то есть:

$$\mu^h(Z^{r_1}, Z^{r_2}) \leq 1/3 \quad \text{и} \quad \mu^q(Z^{r_1}, Z^{r_2}) \leq 1/3$$

Вычислим степени подобия для ВР МО, ВР УМВС и ВР КВДВ:

$$\mu^h(DDV^1, DDV^2) = (|0-0| + |0-0| + |7-7| + |21-16| + |19-19| + |28-31| + |20-18| + |5-6| + |0-2| + |0-1|) / 100 = 0,14 << 1/3;$$

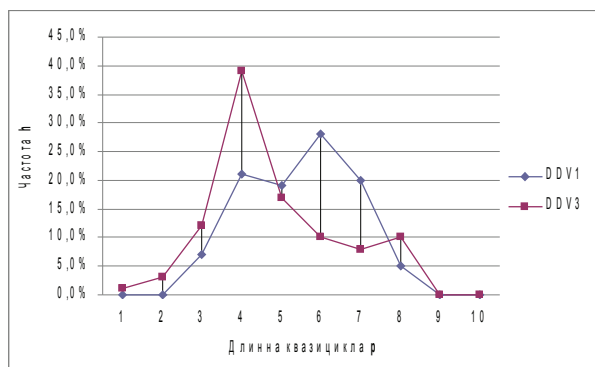
$$\mu^q(DDV^1, DDV^2) = (|0-0| + |0-0| + |6-5| + |19-17| + |17-22| + |41-37| + |7-10| + |10-9| + |0-0| + |0-0|) / 100 = 0,16 << 1/3$$

Следовательно,

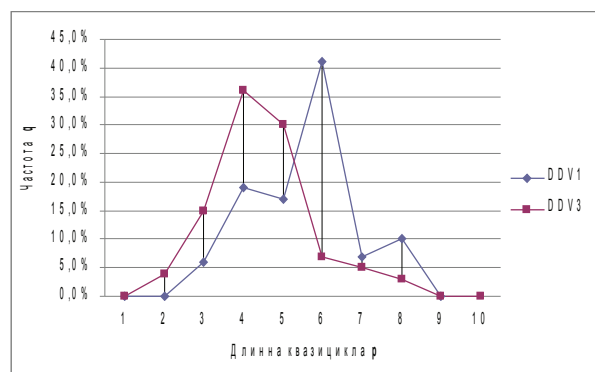
$$\mu(DDV^1, DDV^2) = (\mu^h(DDV^1, DDV^2), \mu^q(DDV^1, DDV^2)) = (0,14; 0,16)$$

и ВР МО и ВР УМВС обладают «сильной степенью подобия».

Проведем аналогичные вычисления для ВР МО и ВР КВДВ. На графике на рис. 6 представлены в (2–3) разности $|h_p^{r_1} - h_p^{r_2}|$ и $|q_p^{r_1} - q_p^{r_2}|$ визуализированы графически.



а



б

Рис. 6. График процентного соотношения длин квазициклов для ВР МО (DDV¹) и ВР КВДВ (DDV³): а – в результате применения R/S-анализа; б – в результате применения фазового анализа

На рис. 6 видно значительное расхождение между траекториями ВР. Подтвердим отсутствие «сильного фрактального подобия» ВР математическими расчетами для определения степени подобия (2–3).

$$\mu^h(DDV^1, DDV^3) = (|0-1| + |0-3| + |7-12| + |21-39| + |19-17| + |28-10| + |20-8| + |5-10| + |0-0| + |0-0|) / 100 = 0,64 >> 1/3;$$

$$\mu^q(DDV^1, DDV^3) = (|0-0| + |0-4| + |6-15| + |19-36| + |17-30| + |41-7| + |7-5| + |10-3| + |0-0| + |0-0|) / 100 = 0,84 >> 1/3$$

Следовательно,

$$\mu(DDV^1, DDV^3) = (\mu^h(DDV^1, DDV^3), \mu^q(DDV^1, DDV^3)) = (0,64; 0,84)$$

и ВР МО и ВР КВДВ обладают «слабой степенью подобия». В данном случае могут быть сделаны рекомендации по изменению данного кластера бюджета структурного подразделения или (в особых случаях, например в случае присутствия особых условий) бюджет может быть удовлетворен.

Использование методики сравнительного фрактального анализа является абстрактным, то есть не зависит от фактического содержания бюджета рассматриваемого ведомства, что говорит об универсальности предлагаемого метода [9]. В данной статье в качестве примера выбрано Министерство обороны РФ, но для применения предложенной методики может использоваться любое государственное учреждение иерархической структуры.

Для облегчения процедуры расчетов процесс использования метода предварительного бюджетного контроля должен быть автоматизирован. Выбор средства и технологии автоматизации зависит от специфики ведомства, в котором планируется внедрение метода, а также от исходного формата бюджета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асташова Н. Н. Новые подходы к развитию государственного (муниципального) финансового контроля в современных условиях в России // Вопросы экономики и права. 2010. № 12. С. 76–80.
2. Набиев Р. А., Тактаров Г. А., Арыкбаев Р. К. Финансовая политика России. М.: Финансы и статистика, 2008. 396 с.
3. Васильева М.В. Стратегические направления развития муниципального финансового контроля // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 2. С. 12–20.
4. Ханова А. А. Параметрический анализ качества логистического обслуживания в грузовом порту / А. А. Ханова, О. В. Григорьев, И. О. Бондарева // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. «Управление, вычислительная техника и информатика». 2010. № 2. С. 61–68.
5. Коханенко И. К. Фрактальная размерность как критерий системной устойчивости // Известия РАН. Теория и системы управления. 2003. № 2. С. 24–27.
6. Перепелица В. А., Тамбиева Д. А. Системы с иерархической структурой управления: разработка экономико-математических и инструментальных методов. М.: Финансы и статистика, 2009. 270 с.
7. Mandelbrot B. New Methods in Statistical Economics // Journal of Political Economy (1963).
8. Ганюкова Н. П. К вопросу о применении теории фракталов в управлении корпоративными финансовыми потоками // Сб. трудов XXIII Междунар. науч. конф. «Математические методы в технике и технологиях – ММТТ-23»: в 12 т. Т. 11. Секция 12, 13 / под общ. ред. В. С. Балакирева. Саратов: Изд-во Сарат. гос. техн. ун-та, 2010. С. 107–109.
9. Ганюкова Н. П., Ханова А. А. Процессное управление системами корпоративного типа // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2011. № 3 (57). Вып. 1. С. 235–241.

REFERENCES

1. Astashova N. New approaches to development of the state (municipal) financial control in modern conditions in Russia // Economy and right Questions. 2010. # 12. P. 76–80.
2. Nabiyev R., Taktarov G., Arykbayev R. Financial policy of Russia. M.: Finance and statistics, 2008. 396 p.
3. Vasilyeva M. Strategic directions of development of municipal financial control // Financial messenger: finance, taxes, insurance, accounting. 2011. # 2. P. 12–20.
4. Hanova A. The parametrical analysis of quality of logistic service in cargo port / A. Hanova, O. Grigoriev, I. Bondareva // Bulletin of the Astrakhan state technical university. Series «Management, computer facilities and informatics». 2010. # 2. P. 61–68.
5. Kokhanenko I. Fractal dimension as criterion of system stability // News of the Russian Academy of Sciences. Theory and control systems. 2003. # 2. P. 24–27.

6. Perepelitsa V., Tambiyeva D. Systems with hierarchical structure of management: development of economic-mathematical and tool methods. M.: Finance and statistics, 2009. 270 p.
7. Mandelbrot B. New Methods in Statistical Economics // Journal of Political Economy (1963).
8. Ganyukova N. To a question of application of the theory of fractals in management of corporate financial flows // «Mathematical methods in engineering and technologies – ММТТ-23»: in 12 vol. Vol. 11. Section 12, 13 / under editorship of V. Balakirev. Saratov: Publishing house of Saratov state technical university, 2010. P. 107–109.
9. Ganyukova N., Hanova A. Process management of systems of corporate type // Bulletin of Saratov state technical university. 2011. # 3 (57). Vol. 1. P. 235–241.

УДК 336
ББК 65.262.3С51

Kozenko Yuriy Alekseyevitch,
doctor of economics, professor of the department
of the theory of finances, credit and taxation
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: yuriy.kozenko@volsu.ru

Козенко Юрий Алексеевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры теории финансов,
кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: yuriy.kozenko@volsu.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ, ОБЕСПЕЧЕННЫХ ЗОЛОТОМ

PROSPECTS OF THE GOLD-SECURED DIGITAL PAYMENT SYSTEMS

В настоящее время цифровые платежи становятся самостоятельным системным элементом платежных систем развитых государств. Зарождающаяся универсальная платежная субстанция в качестве одной из форм своего проявления может иметь транслируемое золото, требующее для своего отображения в личном кабинете пользователя использование объемно-стоимостного устройства. С началом практического применения предлагаемой концепции в состав платежной системы каждого применяющего ее государства войдет дополнительное звено, двойственно отображающее проведение платежей. С одной стороны, любой совершаемый в этой системе платеж изначально подкреплен реально существующим в наличии физическим слитком золота, с другой стороны, это действие изначально обречено только на цифровую форму его осуществления.

Currently, digital payments become an independent systematic element of the payment systems of the countries development. The emerging universal payment substance as one of the forms of its manifestation can be the relayed gold that required the use of the volume-cost device for its display in the account. Since the beginning of the practical application of the proposed concept, the payment system of each state applying it will include an extra link dually displaying the payments. On the one hand, any payment made in the system is initially supported by the physical gold bullion that actually exists; on the other hand, this action is originally destined to only digitize the form of its implementation.

Ключевые слова: цифровые платежи, универсальная платежная субстанция, транслируемое золото, объемно-стоимостное устройство, глобальная платежная система.

Keywords: digital payments, universal payment substance of the live gold, space-cost device, global payment system.

Платежные системы развитых государств в настоящее время включают в себя не только наличные и безналичные сферы, обеспечивающие проведение расчетов в национальной и свободно конвертируемых валютах, но и новейшие

системные элементы, предполагающие использование цифровых платежей. Говоря о функционировании локальных платежных систем, О. М. Коробейникова справедливо предлагает рассматривать цифровые (электронные) деньги, транслирующие в электронном виде преимущества реальных наличных денег, в качестве одного из самостоятельных инструментов платежа [1, с. 107].

Признавая справедливость этого положения, считаем необходимым сфокусировать внимание именно на цифровых платежах, а не на электронных деньгах. Зарождающаяся универсальная платежная субстанция, не выраженная ничем, кроме изображения на экране и соответствующего ей строго контролируемого и жестко фиксируемого цифрового сигнала, призывает раз и навсегда расстаться с образами купюр и монет, а также их количественными оценками [2].

В качестве одной из форм ее выражения нами предлагается выбрать транслируемое посредством веб-камеры изображение стандартного слитка физического золота с одновременным подтверждением на экране в личном кабинете пользователя цифровых данных о состоянии платежного баланса клиента и утраченной им части собственности, временно перешедшей его платежному агенту. Предельно простой и единственной величиной цифрового измерения платежного баланса клиента явится его выражение в единицах объема золота, очищенного до уровня 999,9 пробы. Кроме изменения цифровых значений на специальных участках экрана состояние платежного баланса клиента предлагается отражать посредством перемещения светового луча по физическому слитку золота, хранящемуся в специальном объемно-стоимостном устройстве. Кроме самого золотого слитка в его состав в обязательном порядке также должна войти одинаковая для всех пользователей ячейка для хранения избранного символа стоимости, веб-камера, световой излучатель, контроллер и транслятор.

Набор этих предметов призван отразить на специальных участках экрана в личном кабинете пользователя кроме транслируемого изображения самого слитка золота с его

серийным номером, клеймом, затемненным и освещенным участками еще несколько обязательных цифровых и буквенных данных. Это необходимые для сверки правильности самого объекта собственности конкретного владельца его имя и фамилия, номер договора с клиентом, текущая дата и время. В двух специальных окнах необходимо представить также цифровые показания, отражающие имеющийся платежный баланс клиента и утраченную им часть платежного баланса, перешедшего во временное распоряжение платежному агенту. В общей сумме эти две цифры постоянно должны давать величину совокупного объема физического слитка золота, используемого в конкретном объемно-стоимостном устройстве. Данный подход призван предельно наглядно отобразить процесс совершения любой сделки, полностью исключая при этом любые махинации в отношениях между клиентом и его платежным агентом посредством осуществления каких-либо неконтролируемых действий.

С применением этого устройства такое явление реального мира, как, например, полная утрата конкретным собственником строго пронумерованного стандартного слитка золота обретает возможность его своевременного и предельно наглядного отображения с применением максимально доступного способа доведения этого факта до сознания плательщика. В итоге рядовой участник платежных отношений оказывается тотчас проинформированным в отношении объективной необходимости не только соизмерять свои платежи с имеющимися в его распоряжении стоимостными ресурсами, но и своевременно пополнять свой платежный баланс.

Благодаря применению транслятора, отправляющего в режиме реального времени цифровой сигнал, данные о процессах, реально происходящих в объемно-стоимостном устройстве, для последующей их передачи вполне логично трансформируются и переходят только в вид передаваемых цифр. Из мира реальных явлений платежное действие полностью переходит в мир импульсов. Сливаясь с другими аналогичными сигналами, образуя общий информационный поток, передаваемые в таком виде данные открывают возможность проведения постоянного мониторинга действий участников платежных отношений и осуществления жесткого контроля со стороны надзорных структур за всем процессом осуществления платежей одновременно для десятков и сотен миллионов пользователей.

Все события, затрагивающие каждого клиента, в режиме реального времени будут одновременно отражаться, по крайней мере, в пяти местах: личном кабинете пользователя, на экране платежного агента, в профильном банке платежного агента, на сервере налогового органа и на сервере профильной контролирующей организации, отвечающей за соблюдение правил предоставления услуг связи. По этой причине даже в случае возникновения отдельных технических сбоев окажется возможным без особых усилий восстановить всю абсолютно точную по времени и перечню проведенных операций хронологию происшедших событий. Этот факт окажется способным придать клиентам ощущение дополнительной безопасности и чувство уверенности в надежной защите имеющихся у них платежных ресурсов.

С началом практического применения предлагаемой концепции в состав платежной системы каждого применяющего ее государства войдет дополнительное звено, двойственно отображающее проведение платежей. С одной стороны, любой совершаемый в этой системе платеж изначально подкреплен реально существующим в наличии фи-

зическим слитком золота, являющимся заведомо признанным носителем стоимости, котирующимся по известной и более стабильной, чем национальная денежная единица, цене, с другой стороны, любой платеж в этой системе изначально обречен только на цифровую форму его осуществления. Этот аспект при тотальном контроле совершаемых сделок может радикально упростить осуществление международной торговли.

Часть национального богатства, выраженная в запасах драгоценного металла, оставаясь на хранении в государственных хранилищах, окажется способной наполнить мир передаваемых в другую страну цифровых импульсов особым, вполне логичным и понятным для участников торговых отношений содержанием. Кроме существенной ликвидации угрозы неэквивалентного обмена и использования для совершения торговых операций довольно твердого по цене носителя стоимости участники будущих отношений приобретут возможность мгновенной записи всех совершаемых действий в оцифрованном виде, доступном для осуществления постоянного мониторинга и проведения последующего анализа.

Наиболее существенным моментом в сути предлагаемого нами подхода является осознание того факта, что в антикризисном плане эффективно и стабильно работающий элемент общей системы окажется способным укрепить и в существенной мере стабилизировать всю платежную систему государства. Если на существующие платежные отношения в положительном ключе повлияет новый внутренне прочный, отлаженный и устойчивый элемент, то это обстоятельство принесет дополнительную стабильность всем элементам системы и укрепит всю систему в целом. Кроме всего прочего, станет более стабильной национальная денежная единица, что предоставит возможность избавить государство от драматичных для экономики инфляционных провалов в период глобального финансового кризиса, радикально снизить угрозы возможной девальвации вместе с сопутствующими этому явлению социальными потрясениями и внутригосударственными конфликтами.

Следует особо отметить тот факт, что сами функции золота, используемого в объемно-стоимостном устройстве, существенным образом будут отличаться от тех, которые были присущи этому средству платежа во времена золотого стандарта. Кроме отказа в непосредственном обладании, возможности его самостоятельной переплавки, использования для изготовления ювелирных украшений и иных целей собственник также утратит право вывозить его из страны, например, в периоды резкого обострения социально-политической ситуации. Во время совершения сделок сам слиток не будет никуда перемещаться и в любом случае останется под надежной охраной. Никаким образом он не сможет потерять статуса принадлежности к национальному богатству с распространением на него права государства совершать с ним необходимые действия при условии полного соблюдения согласованных прав его сертифицированного собственника.

Если полное обладание физическим слитком золота предоставляет возможность его накопления и создания индивидуального богатства, дает право его использования на какие-либо практические цели, то в случае применения транслируемого золота, понимаемого нами лишь в качестве передаваемого в режиме реального времени изображения надежно охраняемого физического слитка золота, освещенного в части сохраняющегося платежного баланса собственника световым лучом, с подтверждающими это

состояние цифровыми показаниями на строго определенных участках отображаемого изображения в личном кабинете пользователя, все эти возможности практически полностью утрачиваются.

Именно на государство полностью перекладываются проблемы хранения физических слитков золота и проведение контроля за неизменность их состава. Сертифицированный собственник полностью снимает с себя проблемы по транспортировке и размену на более мелкие слитки при совершении несущественных торговых сделок.

Стоит признать тот факт, что с наступлением глобального финансового кризиса к покупкам физических слитков золота повсеместно проявляется повышенный интерес. Так, например, по данным средств массовой информации, в Саудовской Аравии широкое распространение получили банкоматы, свободно обменивающие различные виды валют на золотые слитки. Сбербанк Российской Федерации также занялся продажей золотых и платиновых слитков. Наряду с этим увеличивается предложение коллекционных монет из драгоценных металлов, имеющих действительную, а не номинальную ценность.

Вместе с некоторыми несомненно положительными моментами в данной ситуации начинают обостряться проблемы, вполне четко проявившие себя на прежних исторических этапах. Кроме объективного повышения опасностей криминогенного характера, присущих процессам хранения и транспортировки физических слитков золота, находящихся в полной собственности физических лиц, проявляется невозможность их использования при совершении относительно мелких покупок в торговых сетях. Четко и очевидно обозначается также проблема теневого использования золотых слитков в качестве криминальной валюты, исключающей возможность проведения контрольных мероприятий со стороны надзорных органов.

Несмотря на то что с давних времен именно золото являлось своеобразным гарантом от финансовых потрясений, в качестве недостатков его использования наряду с проблемами хранения и необходимости перемещения существа, например, необходимость привлечения к процессу обслуживания торговых платежей с его использованием огромного количества людей с безукоризненной репутацией.

Опираясь на историю исследуемого вопроса, необходимо обратить внимание на следующее положение: только сильное государство позволяет себе вводить кредитные деньги, взимает с их использованием налоги и берет на себя функции по контролю за их оборотом. При этом любое существенное ухудшение положения государства в связи с военными событиями или иными социальными потрясениями неизменно приводило к уменьшению выпуска денег кредитного характера и возврату к чеканке полновесных монет из золота, серебра или платины. Так, например, в России в 1828–1845 годах на Урале был налажен выпуск платиновых монет достоинством в 3, 6, и 12 рублей. После Гражданской войны для борьбы с разрухой в России в 1922 году начали чеканку серебряных рублей и полтинников. Особый интерес представляет также выпуск бумажных советских червонцев, которые можно было обменивать на реальное золото [3, с. 45].

В ходе использования обозначенных подходов оказалось, что производить расчетные операции с применением драгоценных металлов в ряде случаев весьма затруднительно. Основная валюта государства, на территории которого происходит платеж, в момент повышения своего курса делает очевидно невыгодным подобное действие, чем зако-

номерно подрывает основы использования драгоценного металла в торговых операциях и переводит большинство полноценных монет в разряд сокровищ, выводя их из оборота и создавая угрозу их перемещения в более спокойные в политическом плане государства в периоды крупных социальных потрясений.

В подобных ситуациях становятся вполне очевидными потери государства, не сумевшего своевременно остановить утечку капитала и высококвалифицированных трудовых ресурсов за границу. Итогом бесконтрольного развития подобных событий становится безвозвратная утрата существенной части национального богатства. Кроме всего прочего, уход полноценных монет в частные хранилища в существенной мере подрывает возможность быстрой переориентации экономики на выполнение оборонных заказов.

Осознав эти тенденции, развитые государства вполне естественно выступили за отход от устаревающих отношений и вполне закономерно начали переход к использованию денег иного рода. При этом следует констатировать тот факт, что к настоящему времени четкой и функционально отлаженной мировой платежной системы не сложилось. Сама возможность политического влияния на доминирующие валюты в период глобального финансового кризиса была использована сверх всяких разумных границ, что и привело к активному поиску альтернативных подходов в области формирования перспективных международных платежных систем, не ущемляющих интересов отдельно взятых государств и межгосударственных союзов. По этой причине поиск такой модели устройства перспективной мировой платежной системы, которая без всякого давления извне одновременно отразит потребности подавляющего большинства государств планеты, на сегодняшний день остается сверхактуальным. В этом ключе транслируемое золото, в основе которого изначально закладываются предельно упрощенные подходы к пониманию его сущности и базовые возможности проведения тотального контроля при его использовании, по нашему мнению, имеет существенные перспективы.

Как показывают последние исследования ряда отечественных и зарубежных авторов, в подобных направлениях активно ведутся многочисленные разработки. Однако их основная суть вполне зримо смещается в сторону предложения использования золота в качестве ресурса, свободно получаемого клиентом в случае возникновения у него подобного требования [4]. Существование подобной возможности в условиях кризисной ситуации, на наш взгляд, неминуемо приведет к полному развалу подобной платежной системы. Между тем в основе наших предложений лежат именно антикризисные возможности подобного рода платежных систем. Вбирая в себя все позитивные моменты использования физического золота как объективно необходимого элемента, подкрепляющего в сознании клиента относительную незыблемость подобного носителя стоимости, вся совокупная модель его использования изначально ориентируется на сглаживание любых противоречий с любой национальной денежной единицей, на территорию которой она будет вторгаться. Пополнение платежного баланса клиента в любой точке земного шара окажется возможным лишь при условии использования для этих целей национальной валюты или основных свободно конвертируемых валют в строгом соответствии с действующим законодательством каждой страны, проявившей интерес к использованию платежной системы, имеющей в своей основе транслируемое золото. Изначальная открытость для контроля даст надзорным ор-

ганам возможность снять все неясности ее практического функционирования в любом уголке мира и увидеть возможность ее использования без ущемления национальных интересов, осуществляя привязку обменного курса к объему физического золота более точно.

Авторские предложения по созданию очередной платежной системы, обеспеченной золотом, ни в коей мере не ставят под сомнение права обладания физическим золотом и другими драгоценностями вплоть до оплаты ими каких-либо предоставляемых услуг или товаров как внутри страны, так и в международных платежах. Нашей целью является лишь показ определенных преимуществ, достижимых в случае применения предлагаемого подхода. Именно с этой целью мы выдвигаем принципиальное положение о необходимости использования строго контролируемого со стороны государственных и профильных торговых, информационных, банковских и контрольных структур сертифицированного права собственника на физическое золото, которое будет постоянно находиться в государственных хранилищах под надежной охраной и не подвергаться никаким перемещениям. В связи с этим, на наш взгляд, в данных отношениях вполне объективно между владельцем сертификата на физический слиток золота и государством, рассматривающим тот же самый физический слиток золота в качестве элемента национального богатства, должен присутствовать платежный агент. В нашем понимании это юридическое лицо, осуществляющее на договорной основе платежи за клиента в национальной или свободно конвертируемой валюте посредством использования цифровых технологий, предполагающих передачу жестко фиксированных цифровых сигналов с зарегистрированных и строго контролируемых в платежной системе устройств.

Собственное цифровое устройство, находящееся у клиента, независимо от его конкретного вида (планшетник, смартфон, ноутбук или нечто иное) в настоящее время уже может оказаться вполне способным передавать в электронном виде четко обозначенное действие идентифицированного клиента в качестве акта приобретения того или иного товара или услуги. В будущем времени логично ожидать появления специальных терминалов в торговых залах, офисах электронной торговли, банках, аэропортах, на кассах и т. д. Их функциями станет осуществление в режиме реального времени трансляции изображения клиента в целях осуществления контроля за проведением им платежных операций, текущим уровнем его безопасности, подтверждением его индивидуального входа в личный кабинет и осознанное проведение им текущих платежных операций.

В этом отношении предлагаемая нами модель организации платежной системы может оказаться способной се-

рьезно упростить работу специальным службам, занимающимся проведением контртеррористических операций, ревизионным и налоговым органам различных государств. Изначально заложенная в основу максимальная прозрачность системы открывает возможность отслеживания всей совокупности данных о личности владельца, источников пополнения его платежных ресурсов и целей совершаемых им приобретений. По той причине, что любая совершаемая операция будет в режиме реального времени одновременно фиксироваться в нескольких местах, в том числе в контролирующих организациях, это обстоятельство может благотворно сказаться на антикоррупционных действиях властей и поможет своевременно выявить потенциальный преступный умысел, что является актуальным также в международном плане.

Кроме отмеченных выше антикризисных аспектов предлагаемой платежной системы, позволяющих государству в существенной мере оградить свою национальную денежную единицу от обвала, в том числе в результате проявления негативных воздействий глобального финансового кризиса, предлагаемая обеспеченная золотом платежная система в будущем может применяться и для проведения социальных, страховых и пенсионных выплат. Негосударственные пенсионные фонды с их ориентацией на стабильные и долгосрочные вложения могут проявить интерес именно к сертифицированному обладанию физическими слитками золота с гарантированным предоставлением своим подопечным услуг связи в необходимых для них объемах. В данном случае практически все функции негосударственного пенсионного фонда объективно совпадают с нуждами его клиентов и делают взаимодействие с контрагентами действительно выгодными. Переводя выплачиваемые пенсии в цифровой вид, вкладывая свои инвестиции в максимально безопасный в антикризисном плане ресурс, стабильно приносящий доход, все участники отношений оказываются в однозначном выигрыше.

Возможности вложения временно свободных средств в надежные источники получения дополнительных доходов могут оказаться также интересными для фондов социального страхования и крупных работодателей, приближающихся к осознанию возможности выплаты заработной платы своим сотрудникам в виде транслируемого золота. Это относительно удаленное по времени явление, на наш взгляд, также окажется способным придать обществу большую социальную стабильность. Ответственно проводимая работа в этом направлении позволит в существенной мере снять беспокойство рядовых граждан в отношении сохранности своих сбережений и вовлечь текущую заработную плату в тотально контролируемый сектор.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коробейникова О. М. Локальные платежные системы в России: монография. Волгоград: ООО «Феникс», 2012. 224 с.
2. Козенко Ю. А. Процессы зарождения универсальной платежной субстанции // Интеграция науки и производства – стратегия устойчивого развития. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Победы в Сталинградской битве. 30 января – 1 февраля 2013 г., г. Волгоград. Т. 4. Волгоград: ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2013. С. 317–321.
3. Грамм М. И. Занимательная энциклопедия мер, единиц и денег. Челябинск: Урал LTD, 2000. 412 с.
4. Виртуальное золото может стать новой глобальной валютой [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.goldsilvermetals.com/read/69> (дата обращения: 02.09.2012).
5. Козенко Ю. А. Виртуальное золото как инновационный инструмент антикризисного финансирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 190–195.

REFERENCES

1. Korobeinikova O. M. Local payment systems in Russia: monograph. Volgograd: Phoenix LLC, 2012. 224 p.

2. Kozenko Yu. A. The processes of origin of the universal payment of the substance // Integration of science and industry is the strategy for sustainable development. International scientific and practical conference dedicated to the 70th anniversary of the Victory in the Stalingrad battle. January 30 – February 1, 2013, Volgograd. Vol. 4. Volgograd: Volgograd VPO GAU, 2013. P. 317–321.

3. Gramm M. I. Entertaining Encyclopedia of measures, units and money. Chelyabinsk: Ural LTD, 2000. 412 p.

4. Virtual gold can become a new global currency [Electronic resource]. URL: <http://ru.goldsilvermetals.com/read/69> (date of viewing: 02.09.2012).

5. Kozenko Yu. A. Virtual gold as the innovation tool of anti-crisis financing // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 190–195.

УДК 658.5
ББК 65.291.3

Tinyakova Victoria Ivanovna,
doctor of economics, professor of the department
of information technologies
and mathematical methods in economics
of Voronezh state university,
Voronezh,
e-mail: tviktoria@yandex.ru

Тинякова Виктория Ивановна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
информационных технологий
и математических методов в экономике
Воронежского государственного университета,
г. Воронеж,
e-mail: tviktoria@yandex.ru

Uvarova Ekaterina Aleksandrovna,
working on the scientific degree
at the department of marketing and advertisement
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: ekaterina-uvarova@rambler.ru

Уварова Екатерина Александровна,
соискатель кафедры
маркетинга и рекламы
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ekaterina-uvarova@rambler.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА

FEATURES OF CARRYING OUT MARKET RESEARCHES IN SOCIAL MEDIA

В статье рассматриваются особенности маркетинговых исследований в социальных медиа. Исследуется специфика стандартных задач и инструментов (анкетирования, интернет-панели, фокус-группы) для проведения маркетинговых исследований в социальных медиа. Обсуждаются специфические задачи, возникающие в ходе таких исследований (повышение популярности бренда, качества обслуживания клиентов, операционной эффективности компании, эффективности маркетинговой стратегии, а также поиск инноваций и генерация дополнительных доходов), и мероприятия, обеспечивающие их решения. Анализируются особенности, преимущества и недостатки наиболее популярных российских сервисов мониторинга социальных медиа (YouScan, SemanticForce, IQBuzz, Buzzlook, Brandoscope, Babkee). Формулируются рекомендации по проведению маркетинговых исследований в социальных медиа.

The features of marketing researches in social media are examined in the article. The specificity of standard tasks and tools (questioning, Internet panel, focus group) for carrying out marketing researches in social media is investigated. The specific tasks arising during such researches (increase of the brand popularity, of the customer service quality, of the company operational efficiency, of the marketing strategy efficiency, as well as the search for innovations and generation of the additional revenues), as well as the measures providing for their resolution. Features, advantages and shortcom-

ings of the most popular Russian services of the social media monitoring (YouScan, Semantic Force, IQBuzz, Buzzlook, Brandoscope, Babkee) are analyzed. Recommendations for carrying out marketing researches in social media are formulated.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, социальные медиа, российские сервисы мониторинга, SMM, инструменты маркетинговых исследований, задачи маркетинговых исследований, маркетинг, инновации, эффективность, респонденты.

Keywords: marketing research, social media, Russian services of monitoring, social media marketing, instruments of market researches, tasks of market researches, marketing, innovations, effectiveness, respondents.

В настоящее время маркетинговые исследования в социальных медиа являются наиболее перспективными с точки зрения наилучшего понимания потребностей и желаний потенциальных и существующих клиентов компании, а также для мониторинга компаний-конкурентов [1]. Связано это с тем, что «в условиях информатизации общества большинство потенциальных респондентов переносит часть своей деятельности в электронную среду, что создает новые возможности для проведения маркетинговых исследований» [2, с. 92]. Особенностью проведения таких исследований является адаптация стандартных инструментов в среде социальных медиа, а также использование спе-

циализированных инструментов и сервисов для решения поставленных задач.

В ходе маркетинговых исследований, как правило, решается целый ряд стандартных задач: определение возможностей для производства товаров, анализ мотиваций потенциальных клиентов, определение приемлемых цен и оптимальных условий реализации продукта/услуги. Для решения поставленных задач используются следующие инструменты: анкетирование, интернет-панель и фокус-группа. Рассмотрим особенности применения каждого инструмента в социальных медиа.

Проведение онлайн-опроса или анкетирование – это наиболее доступный инструмент для исследования потребностей потенциальных и существующих клиентов. Воспользоваться этим инструментом можно непосредственно в блогах и социальных страницах компании, а также разместив вопросы в тематических сообществах. Недостатком анкетирования является невозможность охватить всю генеральную совокупность потенциальных респондентов. При использовании данного инструмента социальных медиа целесообразно придерживаться следующих рекомендаций: длина анкеты должны быть ограничена и не содержать более 25 вопросов, в анкете следует избегать открытых вопросов, использовать понятные и прямые формулировки, исключить вводные фразы.

Интернет-панель представляет собой некоторое сообщество людей, которые дали согласие на участие в исследовании или кампании в течение определенного периода времени. В социальных медиа значительно упрощается проведение исследований, поскольку большинство пользователей открыто указывает данные о себе. Следовательно, формирование выборки требуемого объема не является трудновыполнимой задачей. Частота посещения респондентами социальных медиа достаточно высока, поэтому сбор и анализ результатов осуществляется в режиме онлайн. Основным недостатком использования данного инструмента заключается в том, что участие одних и тех же респондентов

во многих панелях смещает выборку и результаты исследований [3].

Что касается фокус-групп, то провести групповые интервью ведущая социальных медиа в силу очевидных причин значительно проще, чем в оффлайне. Участники находятся в зоне максимального комфорта, поскольку принимают участие в опросе, не выходя из дома. В частности, поэтому респонденты отвечают на вопросы более открыто, высказывают свои мысли, идеи без влияния на них других участников группы.

Для эффективного использования рассмотренных инструментов следует учитывать следующие особенности:

- мнения большинства респондентов более критичны и поляризованы по сравнению со всей целевой аудиторией;
- в большинстве случаев мнения в социальных медиа являются более приближенными к объективной реальности;
- процесс формирования выборки происходит достаточно быстро, поскольку любое упоминание бренда человеком в социальных медиа показывает его небезразличие к нему.

Кроме стандартных задач маркетинговые исследования в социальных медиа могут быть ориентированы на решение специфических задач: повышение популярности бренда, качества обслуживания клиентов, операционной эффективности компании, эффективности маркетинговой стратегии, а также поиск инноваций и генерация дополнительных доходов [4, с. 57].

Популярность бренда – это отношение позитивных упоминаний к их общему числу. Популярность бренда отражает чувства, эмоции людей, связанных с брендом. Оказывая воздействие на этот показатель, можно привлечь новых клиентов и удержать существующих. Кроме того, анализируя популярность бренда, можно найти способы нейтрализации отрицательных отзывов. В табл. 1 представлены области, показатели для исследования, а также указаны возможные мероприятия.

Таблица 1

Области, показатели и возможные мероприятия определения популярности бренда

| Области | Показатели | Возможные мероприятия |
|---|---|--|
| Сообщения и настроения | Длительность отношений. Источники положительных, отрицательных и нейтральных сообщений. Наиболее интересные темы, бренды, регионы. Число поклонников | – исследование: проведение анализа рынка в реальном времени; – планирование: создание антикризисного плана; – поддержка принятия решений: использование различных инструментов маркетинга и других бизнес-решений; – конкурентная разведка и защита: идентификация отношения с защитниками и противниками |
| Местоположение, время и влияние сообщений | Где люди говорят о бренде и продуктах? Настроение в различных социальных каналах. Время упоминаний | |
| Конкуренты | Отношение к компании/конкурентам за определенное время/по сравнению с конкурентами. Доля общих сообщений в отрасли, теме, о продукте | |
| Идентификаторы проблем | Определение ключевых слов, объема, настроения | |
| Влияние | Влияющие факторы. Направление воздействия фактора | |

Источник: составлено авторами.

Информация, полученная из социальных медиа, обладает высокой ценностью и может повлиять на стратегию продукта или компании в целом. Знание клиентов, понимание того, что они любят, чему симпатизируют, а на что реагируют отрицательно, повышает эффективность маркетинговой

стратегии. Кроме того, с помощью отслеживания сообщений в режиме реального времени становится возможным быстрое изменение плана маркетинговых мероприятий. Области исследований, показатели и возможные меры по оптимизации маркетинговой стратегии представлены в табл. 2.

Таблица 2

Области, показатели и возможные мероприятия по оптимизации маркетинговой стратегии

| Области | Показатели | Возможные мероприятия |
|-------------------------------|---|--|
| Общая эффективность кампании | Доход, конверсия | – планирование: разработка будущих компаний на основе понимания клиентов; – реклама: основной фокус на высокопотенциальные рынки или группы; – сегментация: разработка программ в связи с клиентами, которые приносят основную прибыль и являются наиболее перспективными; – развитие программы: разработка программ на основе понимания образа жизни; – инвестиции: планирование социальных инвестиций; – защита: идентификация отношения с защитниками и противниками |
| Эффективность контента | Лояльность к размещенному контенту, чувства вызванные контентом. Ретвиты, поклонники, фаны. Доход, конверсия, лидеры контента | |
| Эффективность канала | Лояльность посещений, просмотров, кликов через канал. Настроения канала. Ретвиты, лайки, фаны, последователи. Доход, конверсия, лиды из канала | |
| Выбор времени | Определение влияющего фактора | |
| Определение решающего фактора | Самый активный канал/компания. Направление влияющего фактора. | |

Источник: составлено авторами.

Для генерации дохода социальные медиа являются не самым эффективным каналом, но потенциально они могут влиять на поведение и предпочтения покупателей. Создавая сообщество в социальных медиа, компания подстраи-

вается под потребности потенциальных клиентов и тем самым может генерировать дополнительный доход. В табл. 3 представлены области маркетинговых исследований, показатели, а также рекомендации.

Таблица 3

Области, показатели и возможные мероприятия по генерации дополнительного дохода

| Области | Показатели | Возможные мероприятия |
|-----------------|---|--|
| Доход | Конверсия канала. Продажи канала. Лояльность посетителей. Желания к покупкам. Доход продукта. Доход канала в соотношении с общим доходом | – реклама: фокусирование на высокопотенциальные рынки; – ассортимент: концентрирование на наиболее влиятельных продуктах и услугах; – сегментация: разработка программ для наиболее прибыльных клиентов; – создание рекламных кампаний: разработка кампаний с учетом образа жизни клиентов; – инвестиции: принятие инвестиционных решений на основе результатов анализа эффективности канала |
| Поиск | Увеличение уровня трафика | |
| Взаимоотношения | Пожизненная ценность клиента. Средняя сумма сделок. Средняя частота сделок | |

Источник: составлено авторами.

Социальные медиа могут выступать в качестве канала для оперативной поддержки клиентов, а также канала для поддержки и защиты брендов. Кроме того, в сообществах происходит общение между его членами и многие более опытные пользователи могут помочь в решении возник-

ших вопросов. В этом случае компания расходует минимальные средства на операционную поддержку. В табл. 4 представлены области и показатели, которые компаниям следует исследовать с целью повышения операционной эффективности, а также возможные мероприятия.

Таблица 4

Области, показатели и возможные мероприятия повышения качества операционной деятельности

| Области | Показатели | Возможные мероприятия |
|--|---|---|
| Сдерживание отрицательных настроений | Показатель запросов в социальные медиа, которые решены. Показатель нерешенных запросов. Показатель решенных вопросов при общении 1-1 в чате или при звонке в call-центр | – определение неэффективных областей: сопоставление контента с вопросами и проблемами; – добавление наиболее популярных ответов в базу знаний; – расширение влияние защитников бренда; – создание сообщества наиболее лояльных клиентов для усиления влияния на социальные медиа |
| Поиск и определение защитников и поклонников | Активные защитники и фаны. Темы настроений и горячие темы защитников. Количество «likes, shares, retweets», сделанных у защитника. | |
| Сравнение социальных медиа и call-центров | Частота общих вопросов в социальных медиа по сравнению с call-центрами | |

Источник: составлено авторами.

Социальные медиа могут оказывать непосредственное влияние на позитивное отношение и опыт клиента, которые опосредованно повышают уровень лояльности бренду, увеличивают прибыль и снижают расходы. Чем быстрее компании реагируют на размещение негативной информации ведущая социальных медиа, тем вероятнее минимизация влияния.

Бездействие компаний может привести к распространению негативных отзывов, поэтому необходимо отслеживать сообщения о бренде. В табл. 5 представлены показатели для оценки степени влияния социальных медиа на качество обслуживания клиентов.

Таблица 5

Области, показатели и возможные мероприятия по повышению качества обслуживания клиентов

| Области | Показатели | Возможные мероприятия |
|--------------------|---|---|
| Отношения | Общие ключевые слова. Сравнение общих тем в социальных медиа с call-центром | – повышение уровня сервиса: установление необходимого уровня сервиса путем определенного воздействия на сервис; – оптимизация: фокусирование контента и сервиса на главных проблемах ведущая социальных медиа; – обязательства: компания обязана решать проблемы положительно или отрицательно; – проблемы/кризис: компаниям необходимо выявлять находящиеся на стадии зарождения проблемы и действовать незамедлительно |
| Интенсивность | Степень распространения ключевых слов и фраз | |
| Контекст | Наиболее распространенные слова, которые связываются с положительными и отрицательными отношениями к бренду | |
| «Мертвые точки» | Корреляция удовлетворенности клиентов с корпоративной метрикой | |
| Проблемы и кризисы | Уровень, изменение уровня отношения к продукту, услугам, брендам, руководителям или отрасли в целом | |
| Уровень сервиса | Проблемы сервиса, размещенные в социальных медиа. Соотношение размещенных и решенных проблем. Положительные оценки и обзоры. Ретвиты, перепосты контента | |

Источник: составлено авторами.

Многие известные компании отслеживают предложения, высказываемые ведущая социальных медиа. Компании следует контролировать высказывания в социальных медиа, прислушиваться к рекомендациям и советам, то есть выстраивать обратную связь. Компании, в которых клиен-

ты принимают участие в развитии, более жизнеспособны и устойчивы. Для отдельных организаций обратная связь становится одним из компонентов в развитии инновационного процесса. В табл. 6 представлены примеры того, как исследовать влияние социальных медиа на инновации.

Таблица 6

Области, показатели и возможные мероприятия по внедрению инноваций

| Области | Показатели | Возможные мероприятия |
|----------------------|---|---|
| Возможности и угрозы | Темы со словами «идея», «я желаю», «я не люблю», «я люблю», «мне нравится» в связи с компанией и конкурентами. Новые тенденции, повышение количества определенных слов | – инновации в продукте и сервисе: определение того, что нравится или не нравится клиентам; – принятие участия в популярных темах: определение наиболее популярных тем и участие в них; – маркетинг: следует оценивать и поддерживать сообщество; – определение тренда: определение трендов, которые могут изменить состояние отрасли компании; – анализ конкурентов: обнаружение инноваций конкурентов и ответ на их сообщества |
| Резонанс идей | Количество идей. Разделение идей по типам. Увеличение количества идей в теме | |
| Влияние идей | Популярность и разделение определенных идей. Тренды идей за определенный период времени | |

Источник: составлено авторами.

Решения указанных выше задач исследования в социальных медиа осуществляется с помощью SMM. Social Media Monitoring (SMM) tools – это совокупность сервисов для оценки сообщений, комментариев пользователей социальных медиа. Основные функции сервисов заключаются в отслеживании упоминаний о продуктах, услугах, брендах, конкурентах, а также мониторинге действий конкурентов и анализе текущих трендов [5, с. 115].

Сервисы по мониторингу информации разделяются на:
 1. По принадлежности к платформе:
 – внутриплатформенные (Twitter Advanced Search, Facebook Insight и YouTube Analytics);
 – кросс-платформенные (Hootsuite, Cyfe, TrueSocial-Metrics, Addictomatic, Sociakmetric, twazzup, Crowdbooster, Social Media Metrics, Sysomos, radian6, lithium, trackur, Hootsuite, Sprout Social, Wildfire).

2. По специализации:
- 2.1. По отдельной социальной платформе:
- Twitter (Twitter Grader, Klout, Twitalyzer, twitratr, seismic);
 - Pinterest (pinreach, pinerly);
 - Google+ (All my+).
- 2.2. По отдельному информационному каналу:
- блоги и форумы (GoogleAlerts, BroadTracker) [6, с. 74];
 - ключевые слова (Wordtracker, Google AdWordsKeywordTool, Search Grader, Keyword Rank Checker, Wordstream);
 - веб-сайты (Google Analytics, FeedBurner, AddThis, ShareThis).

2.3. Системы для построения и анализа трендов (Compete, quantcast, Marketing Grader, Google PageRank, Google Trends, WASP).

2.4. Специализирующиеся на русскоязычном сегменте социальных медиа (Babkee, Brandspotter, BuzzLook, Buzzware, IQBuzz, Крибрум, SemanticForce, Wobot, YouScan).

Одной особенностью иностранных сервисов мониторинга является то, что они проектировались под популяр-

ные западные социальные медиа. В Рунете большой популярностью пользуются «ВКонтакте», «Живой Журнал» и другие национальные проекты, поэтому нами были проанализированы российские сервисы, помогающие в проведении маркетинговых исследований.

Анализ сервисов мониторинга проводился последовательно по 6 показателям: юзабилити интерфейса (удобство расположения основного функционала), юзабилити исключения источника (возможность добавления списка слова, источников, а также экспорт из файлов или сайтов), юзабилити исключения авторов (указание подобных авторов, авторов, скрывающих свои данные), юзабилити проставления тональности (ручное определение тональности сообщения, обучение системы на основе правил отслеживания ручного режима), быстрота реагирования системы (скорость настройки, быстрота отклика и возможность работы в режиме реального времени), экспорт отчета в Excel/Word (возможность экспорта, изменения графиков, диаграмм и исходных данных) и быстродействие техподдержки (скорость ответа в онлайн и по телефону). Результаты исследования представлены в табл. 7. Каждый показатель оценивается по пятибалльной шкале, где 1 – минимальная оценка, 5 – максимальная оценка.

Таблица 7

Анализ распространенных российских сервисов мониторинга социальных медиа

| Показатель | YouScan | Semantic Force | IQBuzz | Buzzlook | Brandoscope | Babkee |
|------------------------------------|---------|----------------|--------|----------|-------------|--------|
| Юзабилити интерфейса | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 5 |
| Юзабилити исключения источников | 5 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 |
| Юзабилити исключения авторов | 5 | 5 | 4 | 1 | 5 | 4 |
| Юзабилити проставления тональности | 4 | 1 | 5 | 4 | 5 | 5 |
| Быстрота реагирования системы | 4 | 2 | 5 | 5 | 3 | 4 |
| Экспорт отчета в Excel/Word | 5 | 3 | 5 | 1 | 3 | 3 |
| Быстрота техподдержки | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| ИТОГО: | 33 | 25 | 33 | 25 | 24 | 30 |

Источник: составлено авторами.

Рассмотрим каждый сервис в отдельности. Сервис Babkee достаточно удобный, присутствует пошаговая помощь. Одним из минусов данного сервиса является отсутствие ретроспективного сбора информации с RSS-лент.

Brandoscope по итогам анализа оказался противоречивым сервисом. Положительные характеристики: сбор множества сообщений, на высоком уровне реализован механизм установки тональности и исключения авторов. Однако главным минусом подобного сервиса является низкий уровень юзабилити интерфейса, а также невозможность фильтрации сообщений и отчетов за определенный пользовательский период времени [7, с. 287–279].

Buzzlook показал достаточно низкий уровень сбора сообщений. В некоторых отчетах были замечены ошибки в графиках, также невозможно было скачать сообщения в Excel. Но по сравнению с другими системами интерфейс является достаточно проработанным и юзабилити на высоком уровне. Кроме того, сервис представляет возможности слежения за репутацией компании и конкурентов, по сбору предложений от клиентов и поддержания онлайн-сообщества, а также распределение упоминаний среди авторов и источников.

IQBuzz в процессе анализа социальных медиа находит множество релевантных упоминаний. В интерфейсе реализовано легкое удаление нерелевантных сообщений, а также автоматический уровень определения тональности. Однако перед определением тональности для повышения эффектив-

ности следует просматривать документы в ручном режиме. Одной из особенностей сервиса является возможность проведения круглосуточного мониторинга социальных медиа, поэтому информация получается в режиме реального времени [8, с. 68–76].

SemanticForce – сервис для профессионалов, которые в состоянии затрачивать часть времени на доскональное изучение и настройку сервиса. Он собирает достаточно большое количество релевантных сообщений, в нем присутствует удобное исключение источников. Однако сервис требует определенной настройки, и его быстродействие на достаточно низком уровне. Одной из особенностей системы является лингвистический алгоритм, анализ неструктурированных источников, таких как комментарии в интернет-магазинах.

Youscan – сервис с достаточно удобным интерфейсом и, возможно, самым лучшим экспортом отчетов в Excel, поскольку в нем реализована вставка в отчет готовых диаграмм и есть возможность исследований среди найденных сообщений. Если сравнивать по числу компаний, пользующихся представленным сервисом, то Youscan один из самых успешных. Кроме того, в сервисе реализована возможность выставления поручений.

Стоит отметить, что кроме рассмотренных показателей следует оценивать полноту выдачи (показатель количества упоминаний в целом), релевантность выдаче (показатель соответствия сообщений теме исследования), а также ско-

рости поставки (насколько быстро сервис предоставляет результат о появлении сообщения).

Маркетинговые исследования с использованием сервисов для мониторинга социальных медиа имеют ряд особенностей:

- полученная информация эмоционально окрашена, что предоставляет возможности для более глубокого ее анализа;

- потребители склонны высказывать свои мнения более откровенно;

- информация, получаемая из социальных медиа, – это в действительности реальные мнения потребителей. Особенность связана с тем, что пользователям никто не навязывал определенную тему и никто не просил высказываться, а также никто не мотивировал к высказываниям.

Мониторингу социальных медиа как особому инструменту маркетинговых исследований в социальных медиа присущи преимущества и недостатки. Преимущества инструмента заключаются в возможности анализа огромного числа пользователей социальных медиа. Social Media Monitoring – один из инструментов, с помощью которых компания может влиять на потребителей, их высказывания, отзывы и мысли. Использование данного инструмента позволяет оперативно реагировать на различные тенденции и действия конкурентов.

Одним из недостатков мониторинга социальных медиа является многозначность ключевых слов. Если бренд назван каким-либо распространенным словом, то большинство найденной информации не будет касаться данного маркетингового исследования. Другим недостатком явля-

ется наличие большого количества спам-контента в социальных медиа. В большинстве случаев половина сообщений о бренде является спам-контентом, поэтому возрастает необходимость ручной проверки найденных упоминаний. Еще одним недостатком становится эмуляция общественной поддержки. Она заключается в оплате пользователям социальных медиа написания положительных комментариев. Данный недостаток частично связан с распространением в автоматическом режиме спам-сообщений. Они искажают действительную оценку популярности бренда.

В ходе сравнения сервисов мониторинга социальных медиа нами были сформулированы следующие рекомендации, состоящие в том, что необходимо использовать:

- расширенный список поисковых запросов, а также добавлять слова, которые не должны встречаться в упоминаниях, для упрощения мониторинга и снижения трудозатрат на последующих этапах анализа полученной информации;

- ключевые слова для поиска по конкурентам, так как использование мониторинга конкурентов является более глубоким и эффективным анализом социальных медиа;

- тщательную очистку данных от информационного шума, удаление нерелевантных сообщений, которое повышает качество анализируемой информации;

- разные сервисы автоматического мониторинга, так как совокупность сервисов предоставляет более объективную информацию;

- поиск через собственные системы поиска в социальных медиа, что естественным образом повышает качество поиска.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Крупнейшие российские компании в социальных медиа (мониторинг) декабрь [Электронный ресурс]. www.cfin.ru: Корпоративный менеджмент. URL: http://megaresearch.ru/files/demo_file/12593.pdf (дата обращения: 10.08.2013).
2. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации: учеб. пособие / под ред. Л. А. Данченко. СПб.: Питер, 2013. 288 с.
3. Особенности российских систем маркетинговых исследований [Электронный ресурс]. Cossa.ru: Исследования социальных медиа. URL: <http://www.cossa.ru/articles/149/17590/> (дата обращения: 10.08.2013).
4. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 358 с.
5. Ермолова Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+. М.: Альпина Паблишер, 2013. 345 с.
6. Poynter, R., 2010. The Handbook of Online and Social Media Research: Tools and Techniques for Market Researchers. Wiley, 467 p.
7. Earl, B., 2012. The Practice of Social Research. Cengage Learning, 608 p.
8. Barker, M. and T. Bormann, 2012. Social Media Marketing: A Strategic Approach. Cengage Learning, 400 p.
9. Токарева О. Б., Тинякова В. И. Прикладные аспекты маркетингового планирования с использованием инструментария развития туризма в малом городе (на примере г. Михайловки Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 184–191.
10. Морозова Н.И. Влияние финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней на качество жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3. С. 131–134.

REFERENCES

1. The largest Russian companies in social media (monitoring) December [Electronic recourse]. www.cfin.ru: Corporate Management URL: http://megaresearch.ru/files/demo_file/12593.pdf (date of viewing: 10.08.2013).
2. Social Marketing Media / Edited by L. A. Danchenok. SPb: Piter, 2013. 288 p.
3. Features of Russian systems of marketing research [Electronic recourse]. Sossa.ru: Research social media URL: <http://www.cossa.ru/articles/149/17590/> (date viewing: 10.08.2013).
4. Khalilov D. Social Media Marketing. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2013. 358 p.
5. Ermolova N. Promoting your business on social networks Facebook, Twitter, Google+. M.: Alpine Publisher, 2013. 345 p.
6. Poynter, R., 2010. The Handbook of Online and Social Media Research: Tools and Techniques for Market Researchers. Wiley, 467 p.
7. Earl, B., 2012. The Practice of Social Research. Cengage Learning, 608 p.
8. Barker, M. and T. Bormann, 2012. Social Media Marketing: A Strategic Approach. Cengage Learning, 400 p.
9. Tokareva O. B., Tinyakova V. I. Applied aspects of marketing planning using the tools of the tourism development in small city (on the example of Mikhailovka, Volgograd region) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 184–191.
10. Morozova N. I. Influence of financial inter-relations of the budgets of different levels on the population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3. P. 131–134.

УДК 332.05

ББК 65.04

Bogoviz Alexey Valentinovitch,
doctor of economics, professor
of the department of the local self-government
of the National research university
«Higher school of economics»,
Moscow,
e-mail: abogoviz@hse.ru

Боговиз Алексей Валентинович,
д-р экон. наук, профессор,
кафедры местного самоуправления
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
г. Москва,
e-mail: abogoviz@hse.ru

Bezlyudny Roman Sergeyevitch,
post-graduate student of the department
of regional economics and management
of Voronezh institute of economics and social management,
Voronezh,
e-mail: cool.ser31@yandex.ru

Безлюдный Роман Сергеевич,
аспирант кафедры региональной экономики
и менеджмента Воронежского института экономики
и социального управления,
г. Воронеж,
e-mail: cool.ser31@yandex.ru

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПАРАДИГМЫ

MEASURES OF STATE REGULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF THE INNOVATIVE PARADIGM

В статье обсуждается инновационная политика Российской Федерации. Анализируются документы, образующие правовую основу, определяющие главные стандарты федеральной инновационной политики. Подробно рассматриваются основные черты, свойственные стратегии как правовому документу, выявляются слабые и сильные его стороны. Объясняется сложная взаимосвязь между правовым регулированием и государственной политикой в сфере инноваций. Обсуждаются вопросы, связанные с венчурным предпринимательством в инновационной сфере, выделяются две группы факторов – способствующие и мешающие его развитию в нашей стране. Особое внимание уделяется проблеме совершенствования региональной инновационной политики. Предлагаются мероприятия по реализации инновационного потенциала регионов и стимулированию инвестиционной активности в сфере инноваций.

The innovative policy of the Russian Federation is discussed in the article. The documents forming the legal basis, defining the main standards of the federal innovative policy are analyzed. The main features peculiar to the strategy as the legal document are discussed in details, its weak and strong sides are identified. The complicated interaction between legal regulation and the state policy in the area of innovations is explained. Issues connected with the venture business in the area of innovations are discussed; two groups of factors contributing and preventing its development in our country are distinguished. The special attention is paid to the problem of improvement of the regional innovative policy. Measures for implementation of the regions innovation capacity and for stimulation of investment activity in the area of innovations are proposed.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, государственное регулирование, инновационный потенциал региона, инновационная активность региона, инновации, государственная политика, научно-исследовательские работы, стратегия, венчурное предпринимательство.

Keywords: region, regional development, state regulation, innovative capacity of the region, innovative activity of the region, innovations, state policy, scientific-research activity, strategy, venture company.

Федеральную инновационную политику российского государства в большей мере составляют планы, прогнозы и модельные схемы, закреплению же ныне существующих не уделяется достаточного внимания. Такая главная черта правового регулирования социальных отношений, активно в период инновационного совершенствования общества, свидетельствует о закономерном существовании сложной взаимосвязи между правовым регулированием и государственной политикой в сфере инноваций.

В качестве ключевого метода правового регулирования выступает программно-целевой (стратегический) [1], суть которого заключается в составлении четкого алгоритма действий и последующем планировании и управлении, основанных на достоверных долгосрочных прогнозах. Так, особую значимость для регулирования инновационной среды в современных условиях приобрела и программная документация, в правовой форме конкретизирующая ориентиры и перспективы инновационного совершенствования России.

Федеральная инновационная политика была утверждена в форме «Концепции инновационной политики РФ на 1998–2000 годы» постановлением Правительства от 24 июля 1998 года № 832 [2] и стратегического плана «Об основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», принятого совместно Советом по науке и высоким технологиям при Президенте РФ, Президиумом Госсовета и Советом безопасности 20 марта 2002 года [3].

Данный концептуальный документ и составляет правовую основу, определяя главные стандарты федеральной инновационной политики. Именно они несут нагрузку по созданию и поддержанию организационных, правовых и экономических условий и гарантий активности инновационного характера, а также генерации инновационной структуры в режиме отсутствия главных федеральных законов, регулирующих субъектно-объектные отношения в сферах инноваций, инновационной активности и государственной инновационной политики.

Рассматриваемый правовой документ преследует такие цели, как:

- построение национальной инновационной структуры;
- рациональное использование ресурсных возможностей и их распределение между отдельными этапами инновационного цикла структуры «идея – технология – производство продукции, обладающей платежеспособным спросом»;

- ликвидация нерезультативных НИИ и лабораторий;
- оптимальное использование фондов для совершенствования инновационного предпринимательства;
- инвентаризация государственных учреждений научной направленности;
- интенсивное финансирование технологий, имеющих особое значение для общегосударственного развития.

Правительством Российской Федерации 11 декабря 2002 года были утверждены «Основные направления государственной инвестиционной политики РФ в сфере науки и технологий» [4], которые включали следующие положения:

- фундамент государственного заказа на продукты научно-технического характера должны образовать федеральные программы целевого назначения, государственную программу вооружений, а также оборонный заказ;

- государством должны быть нормированы и сбалансированы этапы структуры «Фундаментальные научно-исследовательские работы – поисковые НИР – прикладные НИОКР – технологии – производство – рыночные товары и услуги». Основной ориентир – выбор серийных наукоемких продуктов с учетом экономических показателей;

- привлечение инвестиционных потоков к развитию государственной интеллектуальной собственности.

Сама по себе категория «стратегия» подразумевает общий, неконкретизированный план того или иного вида активности, разрабатываемый на конкретный длительный временной период, или, другими словами, способ реализации комплекса целей.

В литературных источниках юридической направленности рассматриваемый термин применяется для определения программного документа, правового акта специфического характера, подтверждающего основной курс федеральной политики, представленный к осуществлению в конкретном временном промежутке, исходя из наиболее значимых потребностей и интересов действующей структуры общества и государства.

Главными чертами, свойственными стратегии как правовому документу, являются следующие принципы:

1. Целевой проблемно-направленный подход к формированию стратегии, базирующийся на конкретизации приоритетных целей и задач на пути их достижения, значимость которых подтверждается сущностью и итогами осуществляемых действий, касающихся совершенствования инновационной среды.

В общем своем представлении стратегия инновационного совершенствования Российской Федерации формируется из потребности генерации условий, благоприятствующих поддержанию стабильного воспроизводства фундаментальной науки и развития прочных структурных связей итогов фундаментальных научно-практических работ с опытно-конструкторскими и технологическими разработками, а также коммерциализации высоких научных достижений. Капитализация такого рода научно-интеллектуального ресурса осуществляется в большей степени за пределами российского государства, а большие объемы финансовых средств бизнес-сектора, несмотря на возрастающие темпы его активности, не участвуют в процессах воспроизводства отечественного исследовательско-разработочного комплекса.

Так, главным ориентиром совершенствования нашей страны является достижение социально-экономического состояния, позволяющего отнести Российскую Федерацию к разряду лидирующих государств XXI века, которым принадлежат передовые места в условиях международной экономической конкурентной борьбы и которые, в свою очередь, активно содействуют обеспечению и поддержанию национальной безопасности и осуществлению конституционных прав его населяющих граждан.

В качестве ключевой стратегической цели на пути научно-инновационной модернизации России принято выделять создание устойчивой исследовательско-разработоческой среды и результативной инновационной структуры, способствующих активному технологическому совершенствованию экономики и повышению уровня ее конкурентоспособности на базе высоких технологий и трансформации научных возможностей в один из главных ресурсов стабильного экономического развития.

Данная цель определяет содержание федеральной инновационной политики государства, формируемой исходя из имеющихся слабых мест: ненормированность инновационной системы, отсутствие результативной структуры российского исследовательско-разработоческого комплекса, повсеместно низкий уровень инновационной восприимчивости отечественного бизнес-пространства.

2. Комплексный системный подход к осуществлению стратегического плана, который охватывает весь спектр первостепенных ориентиров, необходимых в процессе реализации стратегических установок федеральной инновационной программы.

Определение основных направлений преобразования на пути достижения целей, касающихся изменения уровня инновационного развития отдельных субъектов и государства в целом, происходит на основе результатов проверки существующего положения научно-инновационного развития, проведения системного исследования текущего состояния развития научно-технологической и инновационной сфер с анализом отрицательных факторов и положительных тенденций инновационной трансформации российского социально-экономического пространства.

3. Составление в пределах каждого из обозначенных основных ориентиров комплекса синхронизированных и взаимозависимых действий и мероприятий, содействующих достижению значительных результатов в деле совершенствования инновационной среды конкретного территориального пространства.

Для осуществления основной цели стратегического плана и ликвидации целой совокупности проблем совершенствования научно-инновационного комплекса страны в Российской Федерации имеет место существование подзадач, особо значимых мер, программных мероприятий и целевых показателей. Такой подход к конкретизации задач стратегического плана представляет собой важную методологическую базу для результативного осуществления пунктов стратегического плана и достижения им предполагаемых показателей.

Однако следует признать, что на уровне регионов рассматриваемый принцип не достигает своей реализации в должной мере. Стратегические планы совершенствования региональных территорий в большинстве своем обладают характером концептуальной документации, строго определяющей лишь цели, задачи и основные ориентиры инновационной политики.

4. Действия, совершаемые согласно единому стратегическому плану со строго определенными целевыми пока-

зателями, свойственными каждому из его этапов, а также составленной системой финансового обеспечения главных мероприятий.

В числе сильных сторон рассматриваемого стратегического плана можно выделить двухуровневый подход к осуществлению инновационной политики в пределах усовершенствованного инерционного сценария, базирующегося на идее, допускающей возможность увеличения объемов привлекаемых ресурсных средств в исследовательско-разработческую сферу и ее направленности на формирование технологической основы для преобразования широкого спектра отраслей отечественной экономики, а также действующего сценария, в пределах которого происходит преобразование государственной политики в научно-инновационном аспекте, производится смена практики консервации и поддержания интеллектуальных возможностей их интенсивным применением в интересах совершенствования российского социально-экономического пространства, развития конкурентных преимуществ конкретных и особо важных направлений исследовательско-разработческого сектора. Выделение каждого из рассмотренных сценариев подразумевает необходимость конкретизации ключевых составляющих процесса воплощения их в жизнь, положительных и отрицательных факторов, препятствующих оперативному достижению заданных состояний, а также главных рисков в процессе движения в выбранном направлении.

В конце 2002 года Правительством Российской Федерации было принято решение об утверждении нового курса венчурной государственной политики. Данное событие было ознаменовано презентацией 13 ноября 2002 года Концепции развития венчурной индустрии в России. Стоит акцентировать внимание на факте того, что результатом чрезвычайной медлительности в принятии комплекса мер по инновационному развитию социально-экономической среды нашей страны стало значительное снижение объема интеллектуального капитала за последнее десятилетие XX века. Это в значительной мере ограничило возможности российского государства в деле осуществления масштабных технологических преобразований в сравнительно краткосрочном периоде.

Так, стабильное венчурное технологическое предпринимательство является не чем иным, как основополагающим сектором экономики постиндустриального и нового типов, определяющим готовность государства удерживать свою конкурентоспособность в реализации передовых технологий на международном уровне.

Основную периодизацию развития венчурного предпринимательства в инновационной сфере можно представить следующим образом:

- 1) 1970-е годы – инвестирование в развитие полупроводников и биологических технологий, в частности генной инженерии;
- 2) 1980-е годы – инвестирование в развитие персональных компьютеров;
- 3) 1990-е годы – инвестирование в развитие предпринимательства в интернет-пространстве.

Исходя из предположений современных исследователей, в ряду будущих этапов развития венчурного предпринимательства справедливо выделить:

- технологии, защищающие личное, информационное, корпоративное, государственное и др. пространства;
- нанотехнологии;
- биотехнологии.

Странами, ставшими основоположниками венчурного предпринимательства, был выработан ряд инвестиционных программ, поддерживающих использование:

- прямых государственных инвестиционных потоков, направляемых в компании;
- государственных инвестиционных потоков, направляемых в частные венчурные фонды;
- инвестирование смешанного характера.

В развивающихся государствах со свойственной им догоняющей экономикой применялась схема несколько иного рода: производилось формирование государственного венчурного фонда, который, как предполагалось, в свою очередь, осуществлял финансирование частных венчурных учреждений. Основная задача последних состояла в инвестировании венчурных проектов. Ко всему прочему следует отметить, что на исполнение роли совладельцев предполагаемых частных предприятий посредством осуществления льготного финансирования привлекались венчурные предприниматели из лидирующих в пределах мирового экономического пространства стран.

Главной отличительной чертой венчурного предпринимательства на сегодняшний день является наличие очень высоких показателей интеллектуальной и профессиональной подготовки венчурных управляющих кадров. Нельзя не отметить, что становление такого рода профессионалов происходит весьма сложным образом. Действительно, комплекс приобретаемых ими знаний основывается прежде всего на объединении отдельных составляющих фундаментальной и прикладной науки, инновационного менеджмента и знаний производств, строящихся на высоких технологиях.

В общем своем виде эффективное развитие предприятия венчурного типа зависит от:

- наличия долгосрочной федеральной инновационной политики и определенной программы финансового содействия венчурному предпринимательству;
- активности венчурных предпринимателей, как правило, выходящих из венчурного менеджерского состава;
- активности венчурных управляющих кадров;
- уровня развития фундаментальных и прикладных научных направлений, обладающих необходимым потенциалом для реализации изобретений, открытий и новшеств, внедрение которых ориентировано на содействие венчурному предпринимательству;
- современной и полноценной образовательной системы;
- конкурентных особенностей в венчурной среде.

На пути формирования венчурного предприятия, к сожалению, имеют место быть такие сдерживающие обстоятельства, как:

- совокупная нерезультативность государственной активности;
- недостаточное количество инновационных и венчурных управляющих в структуре;
- отсутствие эффективных программных установок, касающихся государственной инвестиционной поддержки улучшения качества и объемного состава человеческого потенциала, являющегося ключевым фактором реализации возможности формирования экономик постиндустриального и нового типа;
- неудовлетворительное состояние предприятий ОПК, основанных еще до распада СССР, а также структуры управления им;
- сопротивление отраслевых инсайдеров действующему венчурному предпринимательству.

«Концепция развития венчурной индустрии в России» подразумевает следующие обязательные для реализации этапы:

- формирование венчурного инновационного фонда, обеспечивающего финансовую поддержку фондов посевного капитала и осуществление мер, направленных на снижение предпринимательских рисков по венчурным проектам;
- образование при государственной поддержке десяти венчурных фондов;
- активизация роста числа новых венчурных учреждений посевного капитала (при этом государственный вклад в каждое предприятие должен быть ограничен 10–20% от общего объема аккумулируемых ресурсов);
- создание организаций, действующих при государственных и иных учреждениях научной направленности, осуществляющих процессы трансфера технологий;
- применение существующих фондов НИОКР, направляемых на поддержку малого технологического предпринимательства;
- изменение величины налогового бремени для малых технологических производств;
- организация межведомственного координационного совета по венчурной активности;
- заимствование наукоемкими учреждениями объектов государственной интеллектуальной собственности;
- перенаправление инвестиционных потоков, представленных в виде доходов от доли государства в венчурных проектах, в альтернативные проекты схожего содержания.

Говоря об отечественной практике венчурного инвестирования, можно заметить, что под силу ей могут прийти два из трех этапов будущего технологического развития – продвижения биологических технологий и технологий обеспечения различных направлений безопасности общественной жизнедеятельности.

Особенную значимость представляет активность российского государства в области разработок технологий безопасности, спрос на которые как никогда актуален в условиях международной борьбы с терроризмом. Не требует длительных объяснений и тот факт, что в активных ныне этапах технологического развития нужно действовать с высокой степенью осмоторительности. Так, успех венчурного бизнеса подразумевает под собой работу на опережение, а не функционирование на догоняющих позициях. Безусловно, Российской Федерации предстоит сделать чрезвычайно важный шаг на пути к поиску собственного места в венчурном предпринимательстве. И, конечно же, необходимым в данном случае является предвидение конкретных требований к будущим технологическим разработкам. При этом не должно возникать никаких опасений, касающихся экспорта технологий, способного привести нашу страну к завоеванию своей доли на международном рынке технологий.

Опираясь на всю информацию, представленную выше, можно прийти к выводу о том, что базу региональной инновационной политики должен составить стратегический план «Об основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», ко всему прочему включающий следующие компоненты:

- предложения об участии в становлении отечественной инновационной структуры;
- предложения, касающиеся осуществления определенных инновационных и венчурных инвестиционных проектов;
- рациональное распределение государственных ресурсных возможностей между различными периодами

инновационного процесса для определенных проектов «идея – технология – производство продукции, обладающей платежеспособным спросом»;

- процесс инвентаризации государственных учреждений научной направленности, осуществляющих свою деятельность на территории области;
- предложения, касающиеся ликвидации нерезультативных НИИ и лабораторий;
- определенные предложения, касающиеся использования фондов для совершенствования инновационного предпринимательства;
- предложения по организации софинансирования особо значимых для государственного развития технологий;
- определенные предложения по участию в венчурных программах государственного уровня.

В качестве первостепенной цели федеральной политики государства в сфере развития его инновационной структуры выступает переход Российской Федерации к новому направлению инновационного совершенствования, то есть образование экономической среды, базирующейся на знаниях, отвечающей требованиям стабильного экономического роста в основном благодаря дифференциации производства конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешнем рынке наукоемких товаров. При этом главными источниками решения обозначенных задач являются субъекты российского государства и муниципальные образования, действующие в рамках его территории, в чьем распоряжении непосредственно находятся необходимые экономические ресурсы, а также свободно адаптирующиеся к трансформирующимся условиям. Именно таким образом можно обосновать факт усиливающегося внимания к стимуляции инновационной активности региональных экономических структур.

Основу регулирования региональной инновационной активности должна составлять инновационная политика, ориентированная на увеличение вклада, реализуемого научно-инновационной средой в НТП страны, следующее за ним повышение показателей ВРП, а также улучшение качества жизнедеятельности граждан региона. Ее ключевая задача состоит в действительном превращении инновационных возможностей региона в решающий фактор, способный обеспечить переход экономической структуры мезоуровня на инновационное направление своего совершенствования.

Безусловно, для поддержания эффективного уровня регулирования инновационного потенциала региона важен анализ условий его реализации. Такого рода процедуры проводятся в непрерывном режиме, однако в процессе их проведения происходит фиксация исключительно существующих региональных инноваций; считывания информации о факторах, оказывающих воздействие на инновационную активность, не происходит. Кроме того, по сегодняшний день не сложилось единого мнения относительно подходов к методам оценки и анализа инновационных возможностей конкретной региональной территории, а также разработке подходящей к тем или иным условиям инновационной политики.

Результаты проведения анализа ряда научных работ позволяют сделать вывод о том, что выделение инновационного процесса в экономической структуре представляется невозможным без конкретизации значения инновационного потенциала, под которым традиционно подразумевают как системную совокупность возможностей, реализация которых позволяет обеспечивать реализацию инновационной активности рыночным субъектом, так и совокупность

возможностей применения производительной мощи ресурса, а также степень реальности и подготовки экономического актора к реализации инновационной активности. Местами эта категория оказывается тождественной понятиям научных, интеллектуальных, творческих и научно-технических возможностей.

Так, категория инновационного потенциала субъектов микро- и мезоуровня экономической структуры в современных условиях ее существования трактуется как система взаимозависимых составляющих, активность которых имеет огромное значение для ее успешного будущего совершенствования посредством использования внутренних ресурсов [5], а также генерации инновационных технологий, их внедрения и результативного применения на интернациональном уровне.

В связи с этим можно отметить, что согласно системному подходу региональный инновационный потенциал представляет собой сложную пространственную, трансформирующуюся во времени структуру со свойственными ей чертами синергетического характера, образуемую системой взаимозависимых элементов: кадровых, информационных, финансовых, производственно-технологических возможностей, в своей совокупности составляющих ресурсный блок, а также научно-технических, организационных, управленческих, потребительских возможностей и инновационной культуры.

В целом инновационный потенциал того или иного региона нашей страны можно презентовать в виде совокупности взаимопроникающих возможностей. Фундамент этой совокупности составляет блок ресурсных возможностей, являясь неотъемлемой частью, стимулирующей процесс совершенствования всей структуры. Системное функционирование находится в прямой зависимости от его качественного и количественного содержания.

Справедливо полагать, что между научно-техническими возможностями и ресурсным блоком должна присутствовать тесная взаимосвязь, являющаяся своеобразной опорой в процессе осуществления их взаимоотношений. Так, возникновение изобретений, новшеств, инновационных программ, конечно же, не представляется возможным в условиях отсутствия социального, технического, технологического, финансового и информационного взаимодействий. В роли связующего элемента, а также центральной части рассматриваемой структуры выступает управленческий потенциал. Исход реализации возможностей хозяйствующего субъекта по генерации товаров и услуг, отличающихся особыми конкурентными преимуществами, прежде всего зависит от верных и актуальных в тот или иной период времени решений. Ввиду этого главным выходом, способным в полной мере отразить благополучность и результативность совершенствования структурного образования, является уровень потребительских возможностей и инновационная культура, существующая и развивающаяся на территории региона.

Развитие системы инновационного потенциала, а также методики управления им может осуществляться посредством отслеживания и анализа изменений, происходящих в процессе инновационного совершенствования региональной территории, базирующихся на моделях эконометрического типа, способных к отражению факторов инновационного потенциала, оказывающих воздействие на итоговые показатели регионального экономического развития. Реализация таких мероприятий дает возможность принимать решения управленческого и организационного характера, имеющие прямое отношение к распределению финансовых

средств, с целью достижения наиболее оптимального его осуществления.

Ключевой управленческой задачей на сегодняшний день считается учет существующих тенденций и трансформирование факторов из негативного их состояния в позитивное посредством проведения мероприятий, например, таких, как создание и реализация региональной инновационной программы.

Основной же задачей организационной модели процесса регулирования инновационным потенциалом стало действительное трансформирование инновационных возможностей областной территории в главный фактор, присутствие которого способствует обеспечению беспрепятственного перехода производственно-социального комплекса на инновационное направление своего совершенствования. При этом для развития региональный инновационный потенциал реализации должны подлежать следующие меры и цели:

- активизация процессов результативного применения ресурсного блока инновационного потенциала региона: производственно-технологической основы, кадровых, информационных и финансовых возможностей;
- активизация процессов совершенствования научно-технического потенциала;
- совершенствование организационного потенциала и образование результативно функционирующей структуры, ориентированной на поддержку инноваций, а также улучшение качества управленческого потенциала;
- повышение уровня инновационно-культурного развития региональной территории;
- усиление роли и совершенствование потребительского сектора.

В связи с вышеперечисленными мерами и целями рекомендованы нижеследующие мероприятия по стимулированию инвестиционной активности региона в сфере инноваций:

- создание и организация периодического обновления информационной базы данных, наполняемой как наиболее успешными и перспективными учреждениями и организациями, имеющими возможности для активного развития в будущих временных периодах, так и образованиями, тематика содержания активности которых весьма далека от инновационной сферы, а также проведение анализа существующих на тот или иной момент обстоятельств в учреждениях, их потребностей, недостатков, главных причин, сдерживающих их экономическое совершенствование;
- выбор наиболее результативного ориентира региональной активности и его основных учреждений, поскольку регион не способен оказать поддержку всему спектру предприятий и организаций, действующих в его пределах. Им будет оказана помощь со стороны научно-технической и образовательной структур, органов государственной власти, инфраструктурных образований по всем видам средств;
- создание банка информационных данных о разработках, реализуемых и реализованных на предприятиях, а также о полученных патентах, свидетельствах и прочей документации;
- совершенствование закона о защите объектов интеллектуальной собственности;
- поддержка обновления материально-технической основы многообещающих учреждений посредством осуществления целевого финансирования из бюджетных ресурсов, организации процессов льготного кредитования, развития лизинга;

– поддержка формирования структуры органов государственной власти, организаций инфраструктуры, действующих по всем видам ресурсов;

– оказание содействия развитию исследовательско-разработческому направлению активности, направленной на удовлетворение региональных потребностей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кадакоева Г. В. Преимущества и современные проблемы использования программно-целевого подхода в региональной политике // Новые технологии. 2006. № 2. С. 119–120.
2. Концепция инновационной политики РФ на 1998–2000 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/169058> (дата обращения: 27.09.2013).
3. Об основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosthelp.ru/text/Pr576OsnovypolitikiRossij.html> (дата обращения: 27.09.2013).
4. Основные направления государственной инвестиционной политики РФ в сфере науки и технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://elementy.ru/Library9/r1764.htm> (дата обращения: 27.09.2013).
5. Скворцова Г. Г. Влияние объективных внутренних факторов на региональную инвестиционную политику // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2012. № 1. С. 62–69.
6. Лобызенкова В. А., Коваленко Н. В. Роль государственно-частного партнерства в повышении эффективности экономической политики региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 164–167.
7. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.
8. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40–46.
9. Курченков В. В., Овшинов С. А. Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 43–50.
10. Морозова Н. И. Планирование и регулирование развития территориальных социально-экономических систем по критерию качества жизни населения / Н. И. Морозова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Волгоград, 2011.
11. Морозова Н. И. Качество жизни населения как необходимый критерий оценки общенациональной и территориальной системы планирования // Век качества. 2011. № 4. С. 21–25.
12. Токарева О. Б., Тинякова В. И. Прикладные аспекты маркетингового планирования с использованием инструментов развития туризма в малом городе (на примере г. Михайловки Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 184–191.

REFERENCES

1. Kadakoyeva G. V. Benefits and modern problems of use of program and target approach in the regional policy // New technologies. 2006. # 2. P. 119–120.
2. The concept of innovative policy of the Russian Federation for 1998–2000 [Electronic resource]. URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/169058> (date of viewing: 27.09.2013).
3. On the fundamentals of the Russian Federation policy in the area of development of science and technologies for the period till 2010 and further prospect [Electronic resource]. URL: <http://www.gosthelp.ru/text/Pr576OsnovypolitikiRossij.html> (date of viewing: 27.09.2013).
4. The main directions of the state investment policy of the Russian Federation in the area of science and technologies [Electronic resource]. URL: <http://elementy.ru/Library9/r1764.htm> (date of viewing: 27.09.2013).
5. Skvortsova G. G. The influence of objective internal factors on the regional investment policy // Vestnik of INZHEKON. Series Economics. 2012. # 1. P. 62–69.
6. Lobyzenkova V. A., Kovalenko N. V. Role of the public-private partnership in increasing the region economic policy effectiveness // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 164–167.
7. Morozova N. I. Innovation-investment policy as the key component of growth and increase of the Russian population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.
8. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to establishing the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.
9. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Definition of the optimum option of production modernization at the industrial facility // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 43–50.
10. Morozova N. I. Planning and regulation of the territorial social-economic systems development according to the criteria of the population life quality / N. I. Morozova; Ministry of education and science of the Russian Federation, State educational institution of higher professional education Volgograd state university. Volgograd, 2011.
11. Morozova N. I. Population life quality as the required criterion of evaluation of the national and regional planning system // Century of quality. 2011. # 4. P. 21–25.
12. Tokareva O. B., Tinyakova V. I. Applied aspects of the marketing planning using the tools of the tourism development in small city (on the example of Mikhailovka, Volgograd region) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 184–191.

УДК 364.3
ББК 65.272.5

Tinyakova Viktoriya Ivanovna,
Doctor of economics,
professor of the department of information
technologies and mathematical methods
in economics of Voronezh state university,
Voronezh,
e-mail: tviktorija@yandex.ru

Russkikh Tatyana Nikolayevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of algebra and mathematical methods
in economics of Orel state university,
Orel,
e-mail: trusskih@rambler.ru

Тинякова Виктория Ивановна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
информационных технологий
и математических методов в экономике
Воронежского государственного университета,
г. Воронеж,
e-mail: tviktorija@yandex.ru

Русских Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
алгебры и математических методов в экономике
Орловского государственного университета,
г. Орел,
e-mail: trusskih@rambler.ru

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ОМС

TYPOLOGIZATION OF RUSSIAN FEDERATION ENTITIES BY THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTING OF THE TERRITOTIAL COMPULSORY HEALTH INSURANCE PROGRAMS

В статье на основе нечеткого подхода строится типология субъектов РФ по уровню экономической эффективности реализации территориальных программ обязательного медицинского страхования (ТПОМС) в динамике за 2011–2012 годы. В качестве показателей экономической эффективности реализации ТПОМС рассматриваются нормативы объема медицинской помощи на одного жителя, нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи. Предложена методика расчета нечеткого интегрального индикатора эффективности, рейтинга субъектов по уровню экономической эффективности реализации ТПОМС. Особое внимание уделяется сравнительному анализу экономической эффективности реализации ТПОМС в разрезе субъектов.

On the basis of fuzzy approach this article establishes a typology of the Russian Federation entities in terms of the economic efficiency in implementing territorial compulsory health insurance programs (TPOMS) for 2011–2012. Regulatory scope of health care per 1 person and the established norms of expenses per the unit of the health care are examined as indicators of the economic efficiency of implementing TPOMS. The author proposes the methods of calculating fuzzy integral indicator of efficiency, the ranking of the entities in terms of their economic efficiency in implementing the TPOMS. Particular attention is paid to the comparative analysis of the economic efficiency of the TPOMS of different RF entities.

Ключевые слова: территориальная программа обязательного медицинского страхования, эффективность, типология субъектов РФ, рейтинг, методика расчета нечеткого интегрального индикатора эффективности, нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи.

Keywords: territorial program of compulsory health insurance, efficiency, typology of the Russian Federation entities, rating, methods of calculating fuzzy integral indicator of efficiency, established norms of expenses per the unit of the health care.

В настоящее время население РФ получает основную медицинскую помощь в рамках реализации территориальных

программ государственных гарантий (ТПГГ) в субъектах РФ. В современных условиях развития здравоохранения сохраняется разрыв по уровню государственного финансирования системы на душу населения между самыми «бедными» и самыми «богатыми» субъектами. Это обуславливает неравенство в размерах финансирования территориальных программ государственных гарантий (ТПГГ) оказания бесплатной медицинской помощи, а вместе с тем территориальных программ ОМС. В условиях региональной дифференциации организации систем ОМС становится актуальной задача оценки эффективности реализации ТПОМС в разрезе субъектов РФ с учетом сложившегося в регионе спроса на медицинские услуги. Несмотря на актуальность задачи, информация о региональных различиях в системах ОМС, степени сравнительной эффективности реализации территориальных программ, как отмечают многие авторы, носит ограниченный и несистематизированный характер [1; 2; 3; 4]. Одним из направлений анализа эффективности реализации ТПОМС является построение рейтинга уровня эффективности. Ввиду различий в социально-экономическом положении регионов ранжирование субъектов РФ на основе совокупного анализа системы показателей может не дать адекватной оценки. Это обусловлено тем, что в рамках данных подходов ранжирование показателей осуществляется на основании анализа субъектов РФ, схожих с целевым субъектом по уровню эффективности. В связи с этим возникает задача предварительного построения типологии субъектов. Одним из подходов к решению такой задачи является использование кластерных процедур. В статье на основе нечеткого подхода строится типология субъектов РФ по уровню эффективности реализации территориальных программ ОМС.

По виду эффективности системы здравоохранения, как правило, выделяют медицинскую, социальную и экономическую эффективность. В статье рассматривается построение типологии субъектов по уровню экономической эффективности реализации территориальных программ ОМС. В табл. 1 приведены показатели для анализа экономической эффективности реализации ТПОМС. В качестве объектов

типологии выступают 76 субъектов РФ, а также некоторый эталонный субъект R_1 – субъект со средним уровнем эффек-

тивности, характеризующийся средними по РФ показателями. В табл. 2 приведен перечень объектов типологизации.

Таблица 1

Показатели экономической эффективности системы ОМС

| Группа показателей | Показатель |
|---|---|
| Нормативы объема медицинской помощи на одного жителя для ТППГ (за счет системы ОМС) | Амбулаторная медицинская помощь (посещения) |
| | Амбулаторная медицинская помощь (пациенто-дня) |
| | Стационарная медицинская помощь (койко-дня) |
| Нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи для ТППГ (за счет системы ОМС) | Амбулаторная медицинская помощь (руб/посещение) |
| | Амбулаторная медицинская помощь (руб/пациенто-день) |
| | Стационарная медицинская помощь (руб/койко-день) |

Таблица 2

Объекты типологии

| Центральный федеральный округ | | |
|------------------------------------|------------------------------------|--|
| R_2 – Белгородская область | R_8 – Костромская область | R_{14} – Смоленская область |
| R_3 – Брянская область | R_9 – Курская область | R_{15} – Тамбовская область |
| R_4 – Владимирская область | R_{10} – Липецкая область | R_{16} – Тверская область |
| R_5 – Воронежская область | R_{11} – Московская область | R_{17} – Тульская область |
| R_6 – Ивановская область | R_{12} – Орловская область | R_{18} – Ярославская область |
| R_7 – Калужская область | R_{13} – Рязанская область | R_{19} – г. Москва |
| Северо-Западный федеральный округ | | |
| R_{20} – Республика Карелия | R_{24} – Калининградская область | R_{27} – Новгородская область |
| R_{21} – Республика Коми | R_{25} – Ленинградская область | R_{28} – Псковская область |
| R_{22} – Архангельская область | R_{26} – Мурманская область | R_{29} – г. Санкт-Петербург |
| R_{23} – Вологодская область | | |
| Южный федеральный округ | | |
| R_{30} – Республика Адыгея | R_{34} – Ростовская область | R_{37} – Республика Северная Осетия – Алания |
| R_{31} – Краснодарский край | R_{35} – Республика Дагестан | R_{38} – Чеченская Республика |
| R_{32} – Астраханская область | R_{36} – Республика Ингушетия | R_{39} – Ставропольский край |
| R_{33} – Волгоградская область | | |
| Приволжский федеральный округ | | |
| R_{40} – Республика Башкортостан | R_{45} – Республика Чувашия | R_{49} – Пензенская область |
| R_{41} – Республика Марий Эл | R_{46} – Пермский край | R_{50} – Самарская область |
| R_{42} – Республика Мордовия | R_{47} – Кировская область | R_{51} – Саратовская область |
| R_{43} – Республика Татарстан | R_{48} – Нижегородская область | R_{52} – Ульяновская область |
| R_{44} – Удмуртская Республика | | |
| Уральский федеральный округ | | |
| R_{53} – Курганская область | R_{55} – Тюменская область | R_{57} – Ханты-Мансийский АО |
| R_{54} – Свердловская область | R_{56} – Челябинская область | R_{58} – Ямало-Ненецкий АО |
| Сибирский федеральный округ | | |
| R_{59} – Республика Алтай | R_{63} – Алтайский край | R_{67} – Кемеровская область |
| R_{60} – Республика Бурятия | R_{64} – Забайкальский край | R_{68} – Новосибирская область |
| R_{61} – Республика Тыва | R_{65} – Красноярский край | R_{69} – Омская область |
| R_{62} – Республика Хакасия | R_{66} – Иркутская область | R_{70} – Томская область |
| Дальневосточный федеральный округ | | |
| R_{71} – Камчатский край | R_{74} – Амурская область | R_{76} – Сахалинская область |
| R_{72} – Приморский край | R_{75} – Магаданская область | R_{77} – Чукотский АО |
| R_{73} – Хабаровский край | | |

Предполагается, что в результате построения типологии субъектов РФ по уровню экономической эффективности реализации ТПОМС будут выделены 4 класса субъектов: K_1 – субъекты с высоким, K_2 – средним, K_3 – низким, K_4 – очень низким уровнем экономической эффективности реализации ТПОМС.

Для построения типологии субъектов на основе статистических данных за 2011 год на начальном этапе исследования использовались методы кластерного анализа: метод k -средних, метод ik -средних [5]. Для обоснования выбора метрики был проведен корреляционный анализ для определения отсутствия (наличия) корреляционной зависимости между показателями эффективности в каждой группе, позволивший сделать вывод об отсутствии взаимосвязи между ними. Первоначально исходные данные были стандартизированы. На рис. 1 и 2 представлены построенные вертикальные дендрограммы разбиений.

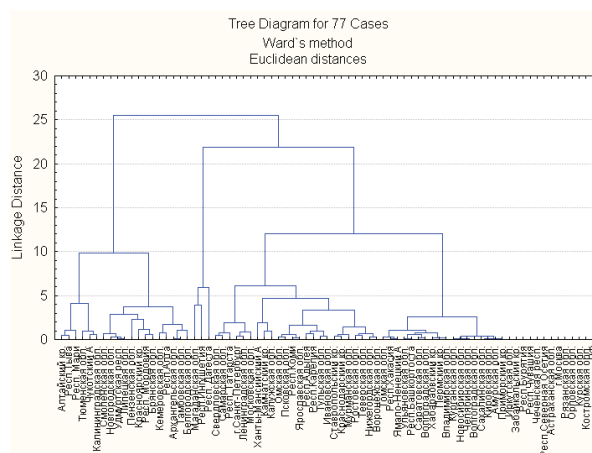


Рис. 1. Вертикальная дендрограмма кластеризации субъектов по первой группе показателей за 2011 год

Таблица 3

Перечень исключенных субъектов РФ для первой группы показателей

| | |
|---|--|
| R ₁ – Российская Федерация | |
| Центральный федеральный округ | |
| R ₅ – Воронежская область, R ₈ – Костромская область, R ₉ – Курская область | R ₁₂ – Орловская область, R ₁₃ – Рязанская область, R ₁₉ – г. Москва |
| Южный федеральный округ | |
| R ₃₂ – Астраханская область, R ₃₄ – Ростовская область | R ₃₇ – Республика Северная Осетия – Алания, R ₃₈ – Чеченская Республика |
| Приволжский федеральный округ | |
| R ₄₅ – Республика Чувашия, R ₄₇ – Кировская область | R ₄₈ – Нижегородская область |
| Уральский федеральный округ | |
| R ₅₃ – Курганская область | R ₅₆ – Челябинская область |
| Сибирский федеральный округ | |
| R ₆₀ – Республика Бурятия, R ₆₄ – Забайкальский край | R ₆₆ – Иркутская область, R ₇₀ – Томская область |
| Дальневосточный федеральный округ | |
| R ₇₂ – Приморский край, R ₇₄ – Амурская область | R ₇₆ – Сахалинская область |

Таблица 4

Функции принадлежности конечного нечеткого разбиения субъектов РФ по первой группе показателей экономической эффективности реализации ТПОМС для 2011 года

| Субъект | Типологические группы | | | | Субъект | Типологические группы | | | | Субъект | Типологические группы | | | |
|-----------------|-----------------------|------|------|------|-----------------|-----------------------|------|------|------|-----------------|-----------------------|------|------|------|
| | K1 | K2 | K3 | K4 | | K1 | K2 | K3 | K4 | | K1 | K2 | K3 | K4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| РФ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₂₇ | 0,97 | 0,01 | 0,00 | 0,02 | R ₅₃ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₂ | 0,40 | 0,27 | 0,12 | 0,22 | R ₂₈ | 0,20 | 0,47 | 0,04 | 0,29 | R ₅₄ | 0,05 | 0,50 | 0,36 | 0,09 |
| R ₃ | 0,59 | 0,16 | 0,06 | 0,18 | R ₂₉ | 0,05 | 0,20 | 0,67 | 0,07 | R ₅₅ | 0,47 | 0,16 | 0,09 | 0,28 |
| R ₄ | 0,03 | 0,86 | 0,06 | 0,05 | R ₃₀ | 0,07 | 0,10 | 0,04 | 0,79 | R ₅₆ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₅ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₃₁ | 0,05 | 0,80 | 0,07 | 0,07 | R ₅₇ | 0,07 | 0,16 | 0,64 | 0,13 |
| R ₆ | 0,09 | 0,12 | 0,03 | 0,77 | R ₃₂ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₅₈ | 0,03 | 0,86 | 0,04 | 0,06 |
| R ₇ | 0,24 | 0,26 | 0,12 | 0,37 | R ₃₃ | 0,03 | 0,87 | 0,05 | 0,05 | R ₅₉ | 0,31 | 0,39 | 0,12 | 0,18 |
| R ₈ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₃₄ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₆₀ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₉ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₃₅ | 0,16 | 0,24 | 0,35 | 0,24 | R ₆₁ | 0,31 | 0,16 | 0,09 | 0,44 |
| R ₁₀ | 0,98 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | R ₃₆ | 0,16 | 0,24 | 0,40 | 0,20 | R ₆₂ | 0,04 | 0,85 | 0,03 | 0,07 |
| R ₁₁ | 0,01 | 0,02 | 0,96 | 0,01 | R ₃₇ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₆₃ | 0,32 | 0,13 | 0,07 | 0,48 |
| R ₁₂ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₃₈ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₆₄ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₁₃ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₃₉ | 0,09 | 0,64 | 0,13 | 0,15 | R ₆₅ | 0,44 | 0,28 | 0,08 | 0,19 |
| R ₁₄ | 0,64 | 0,08 | 0,02 | 0,27 | R ₄₀ | 0,02 | 0,92 | 0,02 | 0,03 | R ₆₆ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₁₅ | 0,48 | 0,20 | 0,06 | 0,25 | R ₄₁ | 0,45 | 0,10 | 0,05 | 0,41 | R ₆₇ | 0,18 | 0,57 | 0,10 | 0,15 |
| R ₁₆ | 0,06 | 0,70 | 0,11 | 0,13 | R ₄₂ | 0,54 | 0,21 | 0,07 | 0,18 | R ₆₈ | 0,03 | 0,86 | 0,05 | 0,05 |
| R ₁₇ | 0,13 | 0,11 | 0,03 | 0,73 | R ₄₃ | 0,08 | 0,50 | 0,29 | 0,13 | R ₆₉ | 0,11 | 0,72 | 0,04 | 0,13 |
| R ₁₈ | 0,17 | 0,34 | 0,04 | 0,45 | R ₄₄ | 0,96 | 0,01 | 0,00 | 0,03 | R ₇₀ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₁₉ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₄₅ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₇₁ | 0,20 | 0,18 | 0,13 | 0,49 |
| R ₂₀ | 0,16 | 0,05 | 0,02 | 0,77 | R ₄₆ | 0,01 | 0,94 | 0,02 | 0,02 | R ₇₂ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₂₁ | 0,19 | 0,19 | 0,03 | 0,59 | R ₄₇ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₇₃ | 0,02 | 0,91 | 0,03 | 0,03 |
| R ₂₂ | 0,43 | 0,25 | 0,07 | 0,25 | R ₄₈ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | R ₇₄ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₂₃ | 0,04 | 0,86 | 0,02 | 0,07 | R ₄₉ | 0,46 | 0,21 | 0,07 | 0,25 | R ₇₅ | 0,17 | 0,24 | 0,38 | 0,21 |
| R ₂₄ | 0,45 | 0,16 | 0,08 | 0,32 | R ₅₀ | 0,06 | 0,53 | 0,32 | 0,09 | R ₇₆ | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| R ₂₅ | 0,04 | 0,16 | 0,75 | 0,05 | R ₅₁ | 0,02 | 0,95 | 0,01 | 0,01 | R ₇₇ | 0,47 | 0,16 | 0,08 | 0,29 |
| R ₂₆ | 0,15 | 0,59 | 0,06 | 0,20 | R ₅₂ | 0,04 | 0,89 | 0,03 | 0,05 | | | | | |

Принадлежность типологической группе определяет наибольшее значение функции принадлежности. Типологические группы субъектов РФ по первой группе показате-

лей эффективности реализации ТПОМС в 2011 году приведены в табл. 5.

Таблица 5

Типологические группы субъектов РФ по первой группе показателей экономической эффективности реализации ТПОМС в 2011 году

| Типологическая группа | Округ РФ | Субъекты РФ |
|------------------------------------|-----------------|---|
| Высокий уровень эффективности | Центральный | Белгородская область, Брянская область, Липецкая область, Смоленская область, Тамбовская область |
| | Северо-Западный | Архангельская область, Калининградская область, Новгородская область |
| | Приволжский | Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Пензенская область |
| | Уральский | Тюменская область |
| | Сибирский | Красноярский край |
| | Дальневосточный | Чукотский АО |
| Средний уровень эффективности | Центральный | Владимирская область, Воронежская область, Костромская область, Курская область, Орловская область, Рязанская область, Тверская область, г. Москва |
| | Северо-Западный | Вологодская область, Мурманская область, Псковская область |
| | Южный | Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край |
| | Приволжский | Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Республика Чувашия, Пермский край, Кировская область, Ульяновская область, Нижегородская область, Самарская область, Саратовская область |
| | Уральский | Курганская область, Свердловская область, Челябинская область, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО |
| | Сибирский | Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Хакасия, Забайкальский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область |
| | Дальневосточный | Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Сахалинская область |
| Низкий уровень эффективности | Центральный | Московская область |
| | Северо-Западный | Ленинградская область, г. Санкт-Петербург |
| | Южный | Республика Дагестан, Республика Ингушетия |
| | Дальневосточный | Магаданская область |
| Очень низкий уровень эффективности | Центральный | Ивановская область, Калужская область, Тульская область, Ярославская область |
| | Северо-Западный | Республика Карелия, Республика Коми |
| | Южный | Республика Адыгея |
| | Сибирский | Республика Тыва, Алтайский край |
| | Дальневосточный | Камчатский край |

На основе построенного разбиения субъектов на типологические группы заключаем, что по первой группе показателей эффективности реализации ТПОМС – соответствие нормативам объема медицинской помощи на одного жителя, из 76 рассматриваемых субъектов РФ 15 субъектов относятся к группе с высоким уровнем эффективности, 45 субъектов – к группе со средним уровнем эффективности, 6 субъектов – к группе с низким уровнем эффективности, 10 субъектов – к группе с очень низким уровнем эффективности. Принадлежность 10 субъектов группе с очень

низким уровнем эффективности обусловлена в первую очередь высокими нормативами стационарной медицинской помощи по сравнению со средними по РФ нормативами, несмотря на то что многие специалисты в области здравоохранения и медицинского страхования склоняются к необходимости сокращения мощностей стационаров. В табл. 6 приведены нормативы объема медицинской помощи на одного жителя для ТППГ (за счет системы ОМС) для субъектов четвертой типологической группы.

Таблица 6

Нормативы объема медицинской помощи для субъектов четвертой типологической группы

| | Амбулаторная медицинская помощь (посещения) | Амбулаторная медицинская помощь (пациенто-дня) | Стационарная медицинская помощь (койко-дня) |
|---------------------|---|--|---|
| РФ | 8,962 | 0,49 | 1,894 |
| Ивановская область | 8,612 | 0,495 | 2,186 |
| Калужская область | 6,869 | 0,568 | 2,125 |
| Тульская область | 8,962 | 0,490 | 2,254 |
| Ярославская область | 8,755 | 0,524 | 2,131 |
| Республика Карелия | 8,065 | 0,535 | 2,323 |
| Республика Коми | 8,731 | 0,528 | 2,172 |
| Республика Адыгея | 8,008 | 0,467 | 2,224 |
| Республика Тыва | 8,341 | 0,464 | 2,708 |
| Алтайский край | 8,478 | 0,490 | 2,604 |
| Камчатский край | 6,397 | 0,496 | 2,308 |

Аналогично были проведены расчеты по первой группе показателей для 2012 года и по второй группе для 2011–2012 годов. В табл. 7 и 8 для наглядности приведены раз-

биения субъектов на типологические группы по первой, второй группам показателей эффективности реализации ТПОМС в динамике за 2011–2012 годы. В таблице циф-

ры 1, 2, 3, 4 отвечают принадлежности группе с высоким, средним, низким и очень низким уровнем эффективности соответственно; серым цветом выделены объекты, для ко-

торых расхождения в принадлежностях типологическим группам по годам существенны.

Таблица 7

Типологические группы субъектов РФ по первой группе показателей экономической эффективности реализации ТПОМС для 2011–2012 годов

| 1 | Субъект РФ | 2011 | 2012 | 5 | Субъект РФ | 2011 | 2012 |
|-----------------|-------------------------------------|------|------|-----------------|-------------------------|------|------|
| | 2 | 3 | 4 | | 6 | 7 | 8 |
| R ₂ | Белгородская область | 1 | 1 | R ₄₀ | Республика Башкортостан | 2 | 2 |
| R ₃ | Брянская область | 1 | 1 | R ₄₁ | Республика Марий Эл | 1 | 3 |
| R ₄ | Владимирская область | 2 | 2 | R ₄₂ | Республика Мордовия | 1 | 3 |
| R ₅ | Воронежская область | 2 | 2 | R ₄₃ | Республика Татарстан | 2 | 2 |
| R ₆ | Ивановская область | 4 | 1 | R ₄₄ | Удмуртская Республика | 1 | 1 |
| R ₇ | Калужская область | 4 | 1 | R ₄₅ | Республика Чувашия | 2 | 2 |
| R ₈ | Костромская область | 2 | 2 | R ₄₆ | Пермский край | 2 | 2 |
| R ₉ | Курская область | 2 | 2 | R ₄₇ | Кировская область | 2 | 3 |
| R ₁₀ | Липецкая область | 1 | 1 | R ₄₈ | Нижегородская область | 2 | 2 |
| R ₁₁ | Московская область | 3 | 2 | R ₄₉ | Пензенская область | 1 | 1 |
| R ₁₂ | Орловская область | 2 | 2 | R ₅₀ | Самарская область | 2 | 2 |
| R ₁₃ | Рязанская область | 2 | 2 | R ₅₁ | Саратовская область | 2 | 2 |
| R ₁₄ | Смоленская область | 1 | 3 | R ₅₂ | Ульяновская область | 2 | 2 |
| R ₁₅ | Тамбовская область | 1 | 2 | R ₅₃ | Курганская область | 2 | 2 |
| R ₁₆ | Тверская область | 2 | 1 | R ₅₄ | Свердловская область | 2 | 2 |
| R ₁₇ | Тульская область | 4 | 2 | R ₅₅ | Тюменская область | 1 | 3 |
| R ₁₈ | Ярославская область | 4 | 2 | R ₅₆ | Челябинская область | 2 | 2 |
| R ₁₉ | г. Москва | 2 | 2 | R ₅₇ | Ханты-Мансийский АО | 3 | 2 |
| R ₂₀ | Республика Карелия | 4 | 3 | R ₅₈ | Ямало-Ненецкий АО | 2 | 2 |
| R ₂₁ | Республика Коми | 4 | 1 | R ₅₉ | Республика Алтай | 2 | 2 |
| R ₂₂ | Архангельская область | 1 | 1 | R ₆₀ | Республика Бурятия | 2 | 2 |
| R ₂₃ | Вологодская область | 2 | 2 | R ₆₁ | Республика Тыва | 4 | 3 |
| R ₂₄ | Калининградская область | 1 | 2 | R ₆₂ | Республика Хакасия | 2 | 2 |
| R ₂₅ | Ленинградская область | 3 | 2 | R ₆₃ | Алтайский край | 4 | 3 |
| R ₂₆ | Мурманская область | 2 | 2 | R ₆₄ | Забайкальский край | 2 | 2 |
| R ₂₇ | Новгородская область | 1 | 2 | R ₆₅ | Красноярский край | 1 | 1 |
| R ₂₈ | Псковская область | 2 | 2 | R ₆₆ | Иркутская область | 2 | 2 |
| R ₂₉ | г. Санкт-Петербург | 3 | 2 | R ₆₇ | Кемеровская область | 2 | 1 |
| R ₃₀ | Республика Адыгея | 4 | 3 | R ₆₈ | Новосибирская область | 2 | 2 |
| R ₃₁ | Краснодарский край | 2 | 2 | R ₆₉ | Омская область | 2 | 2 |
| R ₃₂ | Астраханская область | 2 | 2 | R ₇₀ | Томская область | 2 | 1 |
| R ₃₃ | Волгоградская область | 2 | 2 | R ₇₁ | Камчатский край | 4 | 3 |
| R ₃₄ | Ростовская область | 2 | 2 | R ₇₂ | Приморский край | 2 | 2 |
| R ₃₅ | Республика Дагестан | 3 | 4 | R ₇₃ | Хабаровский край | 2 | 2 |
| R ₃₆ | Республика Ингушетия | 3 | 4 | R ₇₄ | Амурская область | 2 | 2 |
| R ₃₇ | Республика Северная Осетия – Алания | 2 | 3 | R ₇₅ | Магаданская область | 3 | 1 |
| R ₃₈ | Чеченская Республика | 2 | 4 | R ₇₆ | Сахалинская область | 2 | 2 |
| R ₃₉ | Ставропольский край | 2 | 2 | R ₇₇ | Чукотский АО | 1 | 2 |

Таблица 8

Типологические группы субъектов РФ по второй группе показателей экономической эффективности реализации ТПОМС для 2011–2012 годов

| 1 | Субъект РФ | 2011 | 2012 | 5 | Субъект РФ | 2011 | 2012 |
|----|----------------------|------|------|-----|-------------------------|------|------|
| | 2 | 3 | 4 | | 6 | 7 | 8 |
| R2 | Белгородская область | 3 | 3 | R40 | Республика Башкортостан | 2 | 1 |
| R3 | Брянская область | 3 | 3 | R41 | Республика Марий Эл | 4 | 4 |

Окончание табл. 8

| 1 | Субъект РФ 2 | 2011 3 | 2012 4 | 5 | Субъект РФ 6 | 2011 7 | 2012 8 |
|-----------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------------|-----------|-----------|
| R ₄ | Владимирская область | 3 | 2 | R ₄₂ | Республика Мордовия | 3 | 2 |
| R ₅ | Воронежская область | 4 | 3 | R ₄₃ | Республика Татарстан | 1-2 | 1 |
| R ₆ | Ивановская область | 4 | 3 | R ₄₄ | Удмуртская Республика | 2 | 2 |
| R ₇ | Калужская область | 3 | 1 | R ₄₅ | Республика Чувашия | 4 | 1 |
| R ₈ | Костромская область | 2 | 3 | R ₄₆ | Пермский край | 2 | 1 |
| R ₉ | Курская область | 3 | 1 | R ₄₇ | Кировская область | 2 | 1 |
| R ₁₀ | Липецкая область | 3 | 2 | R ₄₈ | Нижегородская область | 2 | 2 |
| R ₁₁ | Московская область | 1 | 1 | R ₄₉ | Пензенская область | 4 | 2 |
| R ₁₂ | Орловская область | 2 | 2 | R ₅₀ | Самарская область | 3 | 2 |
| R ₁₃ | Рязанская область | 2 | 2 | R ₅₁ | Саратовская область | 1 | 3 |
| R ₁₄ | Смоленская область | 3 | 3 | R ₅₂ | Ульяновская область | 2-3 | 2 |
| R ₁₅ | Тамбовская область | 4 | 2 | R ₅₃ | Курганская область | 4 | 3 |
| R ₁₆ | Тверская область | 3 | 2 | R ₅₄ | Свердловская область | 3 | 4 |
| R ₁₇ | Тульская область | 2 | 1 | R ₅₅ | Тюменская область | 1 | 1 |
| R ₁₈ | Ярославская область | 2 | 2 | R ₅₆ | Челябинская область | 1 | 1 |
| R ₁₉ | г. Москва | 1 | 1 | R ₅₇ | Ханты-Мансийский АО | 1 | 1 |
| R ₂₀ | Республика Карелия | 1 | 1 | R ₅₈ | Ямало-Ненецкий АО | 1 | 1 |
| R ₂₁ | Республика Коми | 1 | 1 | R ₅₉ | Республика Алтай | 2 | 1 |
| R ₂₂ | Архангельская область | 1 | 1 | R ₆₀ | Республика Бурятия | 2 | 2 |
| R ₂₃ | Вологодская область | 2 | 1 | R ₆₁ | Республика Тыва | 1 | 1 |
| R ₂₄ | Калининградская область | 1 | 1 | R ₆₂ | Республика Хакасия | 1 | 1 |
| R ₂₅ | Ленинградская область | 1 | 1 | R ₆₃ | Алтайский край | 4 | 3 |
| R ₂₆ | Мурманская область | 1 | 1 | R ₆₄ | Забайкальский край | 1 | 1 |
| R ₂₇ | Новгородская область | 4 | 4 | R ₆₅ | Красноярский край | 2 | 1 |
| R ₂₈ | Псковская область | 4 | 2 | R ₆₆ | Иркутская область | 2 | 1 |
| R ₂₉ | г. Санкт-Петербург | 1 | 1 | R ₆₇ | Кемеровская область | 1 | 2 |
| R ₃₀ | Республика Адыгея | 4 | 3 | R ₆₈ | Новосибирская область | 3 | 1 |
| R ₃₁ | Краснодарский край | 1 | 1 | R ₆₉ | Омская область | 4 | 1 |
| R ₃₂ | Астраханская область | 1-2 | 3 | R ₇₀ | Томская область | 1 | 1 |
| R ₃₃ | Волгоградская область | 1 | 2 | R ₇₁ | Камчатский край | 1 | 1 |
| R ₃₄ | Ростовская область | 3 | 2 | R ₇₂ | Приморский край | 1 | 1 |
| R ₃₅ | Республика Дагестан | 4 | 3 | R ₇₃ | Хабаровский край | 1 | 1 |
| R ₃₆ | Республика Ингушетия | 1 | 1 | R ₇₄ | Амурская область | 1 | 1 |
| R ₃₇ | Республика Северная Осетия – Алания | 1 | 2 | R ₇₅ | Магаданская область | 1 | 1 |
| R ₃₈ | Чеченская Республика | 1 | 1 | R ₇₆ | Сахалинская область | 1 | 1 |
| R ₃₉ | Ставропольский край | 2 | 1 | R ₇₇ | Чукотский АО | 1 | 1 |

Анализ табл. 7 позволяет сделать вывод, что в 2012 году по нормативам объема медицинской помощи на одного жителя из 76 рассматриваемых субъектов РФ 14 субъектов относятся к группе с высоким уровнем эффективности, 48 субъектов – к группе со средним уровнем эффективности, 11 субъектов – к группе с низким уровнем эффективности и лишь 3 субъекта – к группе с очень низким уровнем эффективности, то есть в целом наблюдается положительная динамика по сравнению со структурой групп в 2011 году. Можно заметить, что ряд субъектов РФ перешел из одной типологической группы в другую. Так, к примеру, в 2011 году Ивановская и Калужская области, Республика Коми относились к группе с очень низким уровнем эффективности, а в 2012 году улучшили свои позиции по ряду нормативов и перешли в первую группу. Наоборот, Смолен-

ская область, Республика Марий Эл, Тюменская область из группы с высоким уровнем эффективности перешли в группу с низким уровнем эффективности. Положительная динамика прослеживается и для финансовых нормативов (табл. 8). По сравнению с 2011 годом в 2012-м к типологической группе с очень низким уровнем эффективности относится лишь 3 субъекта (в 2011 году таких субъектов было 10).

Построение однозначных типологических групп на основе нечеткого кластерного анализа характеризуется некоторой условностью, поскольку в рамках нечеткого кластерного анализа определяется степень принадлежности того или иного объекта определенной типологической группе. Так, например, по первой группе показателей в 2011 году Новгородская область и Республика Мордовия относились к одной (первой) типологической группе, однако наиболь-

шие значения по кластерам функции принадлежности для субъектов составили 0,97 и 0,54 соответственно. Более того, для ряда субъектов по второй группе показателей нельзя однозначно определить принадлежность одной типологической группе ввиду равенства значений функций принадлежности.

Как отмечалось выше, одним из направлений анализа эффективности реализации ТПОМС является построение рейтинга уровня эффективности. Предложим подход к формированию рейтинга эффективности реализации ТПОМС. Пусть методом нечетких k -средних построены нечеткие множества K_1 – субъекты с высоким, K_2 – средним, K_3 – низким, K_4 – очень низким уровнем экономической эффективности реализации ТПОМС, то есть заданы значений функций принадлежности $\mu_{K_j}(R_i)$.

Тогда для каждого субъекта R_1, R_2, \dots, R_n поставлена в соответствие четверка чисел $(\mu_{K_1}(R_i), \mu_{K_2}(R_i), \mu_{K_3}(R_i), \mu_{K_4}(R_i))$.

Нечеткий индикатор эффективности $\rho^1(R_i), \rho^2(R_i)$ по каждой группе показателей предлагается определять в следующем виде:

$$\rho^m(R_i) = \sum_{j=1}^4 j \cdot \mu_{K_j}(R_i)$$

Таким образом, для каждого субъекта R_1, R_2, \dots, R_n могут быть получены нечеткие интегральные индикаторы $\rho^m(R_i)$ уровня экономической эффективности, очевидно, $\rho^m(R_i) \in [1,4]$. Чем меньше значение интегрального индикатора, тем выше уровень эффективности. В свою очередь, полученные интегральные индикаторы $\rho^m(R_i)$ позволяют проранжировать субъекты РФ и задать рейтинг $\tilde{\rho}(R_i)$ субъекта R_i в общем списке.

На рис. 3 и 4 приведены нечеткие интегральные индикаторы и рейтинги субъектов Центрального федерального округа по двум группам показателей в 2011 году.

В качестве недостатка полученных интегральных индикаторов выступают одинаковые значения индикаторов для субъектов, исключенных из списка при построении типологии на основе нечеткого кластерного анализа. Ввиду этого рейтинги данных субъектов будут одинаковы для субъектов одной типологической группы. Для устранения данного

недостатка можно воспользоваться экспертными оценками для ранжирования однородных субъектов или методами построения обобщенных индикаторов.

Несмотря на положительную динамику в структуре типологических групп, в типологии имеются субъекты с низким уровнем эффективности реализации ТПОМС. Низкая эффективность реализации ТПОМС может быть обусловлена, во-первых, нерациональным использованием ресурсов системы, во-вторых, повышенным спросом населения на медицинские услуги. В связи с этим необходимо сопоставить результаты анализа уровня экономической эффективности реализации территориальных программ с показателями медицинской эффективности системы ОМС в субъектах РФ.

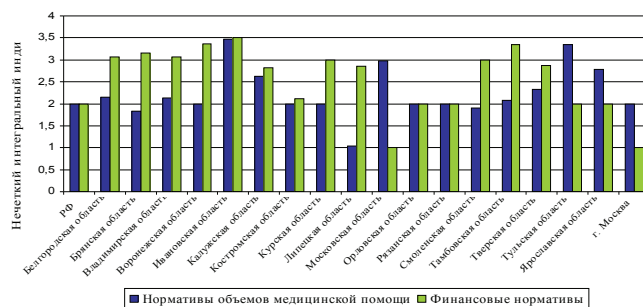


Рис. 3. Нечеткие интегральные индикаторы субъектов Центрального федерального округа по двум группам показателей в 2011 году

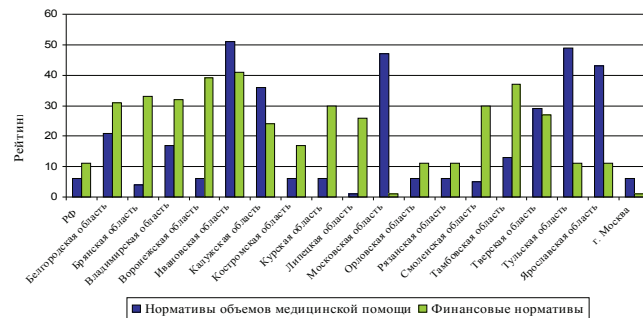


Рис. 4. Рейтинги субъектов Центрального федерального округа по двум группам показателей в 2011 году

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Здравоохранение в регионах Российской Федерации: механизмы финансирования и управления / отв. ред. С. В. Шишкин. Авт. коллектив: Г. Е. Бесстремьяная, А. С. Заборовская, В. А. Чернец, С. В. Шишкин. М.: Pomatur, 2006. 272 с.
2. Оценка эффективности деятельности региональных систем здравоохранения / В. И. Стародубов, И. М. Сон, С. А. Леонов, С. А. Стерликов // Менеджер здравоохранения. 2010. Вып. 3. С. 15–25.
3. Оценка эффективности территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи / В. И. Стародубов, В. О. Флек, О. В. Обухова, И. Н. Базарова, Е. А. Носова // Менеджер здравоохранения. 2010. Вып. 2. С. 4–15.
4. Флек В. О. Методика комплексной экспертной оценки уровня реализации территориальных программ государственных гарантий [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ach-fci.ru> (дата обращения: 15.10.2013).
5. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. СПб.: БХВ.Петербург, 2005. 736 с.

REFERENCES

1. Health Care in the Regions of the Russian Federation: Mechanisms of Financing and Management / Ex. ed. S. V. Shishkin. Team of Contributors: G. E. Besstremyannaya, A. S. Zaborovskaya, V. A. Monk, S. V. Shishkin. M.: Pomatur, 2006. 272 p.
2. Evaluation of Performance of Regional Health Care Systems / V. I. Starodubov, I. M. Son, S. A. Leonov, S. A. Sterlikov // Health Care Manager. 2010. Issue # 3. P. 15–25.
3. Evaluation of the Efficiency of Territorial Programs of Government Guarantees for Providing the Citizens of the Russian Federation with Free Medical Care / V. I. Starodubov, V. O. Fleck, O. V. Obukhova, I. N. Bazarov, E. A. Nosova // Health Care Manager. 2010. Issue # 2. P. 4–15.

4. Fleck V. O. Methods of Comprehensive Expert Assessment of the Level of Implementation of Territorial Programs of Government Guarantees [Electronic resource]. URL: <http://www.ach-fci.ru> (date of viewing: 15.10.2013).

5. Leonenkov A. V. Fuzzy Modeling in MATLAB and fuzzyTECH. SPb.: BHV.Petersburg, 2005. 736 p.

УДК 338.4

ББК 65.052.201.1

Tazhibov Tazhib Gadzhimagomedovich,
doctor of economics, professor, head of the department
of management and marketing of the Volgograd branch
of Financial university at the Government
of the Russian Federation,
Volgograd,
e-mail: tazhib@list.ru

Тажибов Тажиб Гаджимагомедович,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента и маркетинга
Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: tazhib@list.ru

Kravchenko Elena Nikolaevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of economics
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: KravchenkoEN@yandex.ru

Кравченко Елена Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: KravchenkoEN@yandex.ru

ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

EVALUATION OF SENSITIVITY OF FINANCIAL INSOLVENCY OF THE FOOD INDUSTRY COMPANIES

Данное исследование призвано выявить признаки финансовой несостоятельности на этапе, когда еще можно без значительных рисков предотвратить банкротство путем определения степени влияния факторов на финансовую устойчивость организации для оценки чувствительности финансовой несостоятельности организаций пищевой промышленности. В основе предложенной методики лежит применение подробной системы относительных показателей (финансовых коэффициентов) и корреляционно-регрессионного анализа, которая позволила получить диагностическую модель зависимости изменения финансовой устойчивости и может быть использована для финансового прогнозирования этих показателей.

This research is urged to reveal the signs of financial insolvency at the stage, when it is possible to prevent bankruptcy without considerable risks by defining the extent of influence of the factors on the company financial stability for assessment of the financial insolvency sensitivity of the food industry companies. The use of the detailed system of the relative indicators (financial coefficients) and the correlation and regression analysis constitutes the basis of the proposed method, which allows obtaining the diagnostic model of dependence of the financial stability change and can be used for financial forecasting of these indicators.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая несостоятельность, оценки чувствительности финансовой несостоятельности, эффективность деятельности, финансовые коэффициенты, банкротство, прибыль, информационная база, модель.

Keywords: financial stability, financial insolvency, evaluation of sensitivity of financial insolvency, efficiency of activity, financial coefficients, bankruptcy, income, informational basis, model.

Следствием преобразований последних десятилетий в нашей стране стало функционирование организаций пищевой промышленности с выраженными региональными особенностями, достижениями, а также диспропорциями и проблемами в области финансового состояния, рентабельности.

Для выявления степени влияния факторов на финансовую устойчивость организации необходимо выполнить оценку чувствительности финансовой несостоятельности организаций пищевой промышленности.

Отечественная практика показывает, что применение экономико-правовых мер поддержки к организациям, находящимся в неустойчивом (кризисном) финансовом состоянии, зачастую осуществляется несвоевременно и поэтому не дает желаемого результата. В этой связи очень важно выявить признаки финансовой несостоятельности на этапе, когда еще можно без значительных рисков предотвратить банкротство. Нами предложена методика оценки чувствительности финансовой несостоятельности организации. В основе предлагаемой методики лежит построение подробной системы относительных показателей (финансовых коэффициентов) и применение корреляционно-регрессионного анализа.

Показатели оценки чувствительности финансовой несостоятельности организации позволяют определить уровень взаимоотношений организации с инвесторами, ссудодателями и агентствами оценки кредитоспособности. Их анализ должен дать ответы на следующие основные вопросы:

- насколько прибыльной является данная организация;
- рационально ли она использует свои ресурсы;
- насколько эффективно используются денежные средства;

– в состоянии ли организация выполнить свои обязательства;

– в каких отношениях находятся между собой инвесторы и акционеры.

В табл. представлена система из 25 относительных показателей, таких как коэффициенты продаж (по валовой прибыли, по операционной прибыли, по прибыли до налогообложения), коэффициенты рентабельности (продаж, акционерного капитала, активов, в том числе чистых активов), коэффициенты и продолжительность оборачиваемости чистых активов, запасов сырья, погашения дебиторской и кредиторской задолженности (в разгах и днях), коэффициенты текущей и общей ликвидности, банковской задолженности, долгосрочной задолженности, коэффициенты покрытия процентов, финансовых платежей, коэффициенты операционной, финансовой и интегральной зависимости, коэффициенты общей задолженности и дивидендов.

Все показатели нами разделены на две группы:

1) коэффициенты, которые отражают эффективность деятельности организации на основе объема продаж и инвестированных в нее средств, а также коэффициенты, характеризующие, насколько успешно финансовый менеджмент использовал ресурсы организации;

2) коэффициенты, показывающие, насколько быстро деньги, инвестированные в оборотные средства, соверша-

ют кругооборот, а также коэффициенты, которые помогают оценить возможность организации выполнять свои текущие обязательства, – коэффициенты ликвидности – и коэффициенты, которые показывают соотношение между долей основного собственника бизнеса и долями других лиц в финансировании организации, – коэффициенты финансовой независимости.

Приведенная в табл. система относительных показателей позволяет достаточно точно оценить финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов, а применение множественного корреляционно-регрессионного анализа – выявить на ранней стадии («почувствовать») признаки финансовой несостоятельности организации. Рассмотрим применение предлагаемой методики на примере ЗАО «НП «Конфил».

Исходной информационной базой анализа выступили квартальные финансово-экономические показатели ЗАО «НП «Конфил» за последние 5 лет (всего 20 кварталов). Важным обстоятельством является тот факт, что объем продаж ЗАО на протяжении рассматриваемого периода неуклонно увеличивался. Однако изменение абсолютного значения данного показателя не отражает в полном объеме реального финансового результата функционирования ЗАО «НП «Конфил». Более точную оценку эффективности деятельности предприятия дает относительный коэффициент рентабельности по валовой прибыли (X_1).

Таблица

Система относительных показателей чувствительности финансовой устойчивости организаций пищевой промышленности

| № п/п | Обозначения | Показатели | Порядок расчета |
|-------|-------------|--|---|
| 1 | X_1 | Рентабельность по валовой прибыли | Валовая прибыль/Продажи |
| 2 | X_2 | Рентабельность по операционной прибыли | Операционная прибыль/Продажи |
| 3 | X_3 | Рентабельность по прибыли до уплаты налогов | Прибыль до уплаты налогов/Продажи |
| 4 | X_4 | Рентабельность по чистой прибыли | Чистая прибыль/Продажи |
| 5 | X_5 | Рентабельность акционерного капитала | Чистая прибыль/Акционерный капитал |
| 6 | X_6 | Экономическая рентабельность | Чистая прибыль/Величина активов |
| 7 | X_7 | Оборачиваемость чистых активов, в разгах | Продажи/Величина чистых активов |
| 8 | X_8 | Коэффициент рентабельности чистых активов | Коэффициент операционной прибыли × Оборачиваемость чистых активов |
| 9 | X_9 | Оборачиваемость запасов, в днях | Запасы × число дней в периоде/Себестоимость продаж |
| 10 | X_{10} | Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | Дебиторская задолженность × число дней в периоде/Себестоимость продаж |
| 11 | X_{11} | Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях | Кредиторская задолженность × число дней в периоде/Себестоимость продаж |
| 12 | X_{12} | Оборачиваемость запасов, в разгах | Себестоимость продаж/Средняя величина запасов |
| 13 | X_{13} | Оборачиваемость дебиторской задолженности, в разгах | Продажи в кредит в год/Средняя величина дебиторской задолженности |
| 14 | X_{14} | Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Закупки сырья за год/Средняя величина кредиторской задолженности |
| 15 | X_{15} | Коэффициент текущей ликвидности | Оборотные средства/Краткосрочные обязательства |
| 16 | X_{16} | Коэффициент общей задолженности | Суммарная задолженность/Суммарные активы |
| 17 | X_{17} | Коэффициент банковской задолженности | Задолженность банку/Собственный капитал |
| 18 | X_{18} | Коэффициент долгосрочной задолженности | Долгосрочная задолженность/Сумма используемого капитала |
| 19 | X_{19} | Коэффициент покрытия процентов | Прибыль до уплаты процентов и налогов/Сумма платежей по процентам |
| 20 | X_{20} | Коэффициент покрытия фиксированных платежей | Операционная прибыль + фиксированные финансовые платежи/Проценты + фиксированные финансовые платежи |
| 21 | X_{21} | Коэффициент операционной зависимости | Маржинальная прибыль/Прибыль до уплаты процентов и налогов |
| 22 | X_{22} | Коэффициент финансовой зависимости | Прибыль до уплаты процентов и налогов/Прибыль до уплаты налогов |

Окончание табл.

| № п/п | Обозначения | Показатели | Порядок расчета |
|-------|-----------------|--------------------------------------|---|
| 23 | X ₂₃ | Коэффициент интегральной зависимости | Коэффициент операционной зависимости × коэффициент финансовой зависимости |
| 24 | X ₂₄ | Коэффициент общей задолженности | Общая задолженность/Операционная прибыль |
| 25 | X ₂₅ | Коэффициент дивидендов | Дивиденды/Операционная прибыль |

В исследуемом периоде имеет место значительный размах колебаний значений X₁ без наличия явной тенденции изменения коэффициента. Значение X₁ (рентабельность продаж по валовой прибыли) практически было постоянным, в среднем около 16%. Следовательно, в течение 20 периодов эффективность функционирования ЗАО «НП «Конфил» практически не менялась в динамике. Учитывая значимость коэффициента рентабельности по валовой прибыли (X₁) в оценке финансового состояния предприятия, при построении регрессионной модели мы поставили X₁ на место результативного показателя и измеряли влияние на него остальных 24 коэффициентов.

Для выявления степени и характера влияния на рентабельность деятельности организации финансовых коэффициентов нами построена модель множественной линейной регрессии:

$$Y_{xn} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \text{ при } n = 25 \quad (1)$$

Каждый параметр данного уравнения показывает степень влияния соответствующего фактора на изучаемый результативный показатель при фиксированном положении остальных факторов. С изменением каждого фактора на единицу показатель меняется на величину соответствующего коэффициента регрессии.

Расчет характеристик корреляции и регрессии осуществлен в стандартизированном масштабе путем решения системы уравнений с коэффициентами корреляции:

$$\begin{cases} \beta x_1 + \beta x_2^t x_1 x_2 + \dots + \beta x_n^t x_1 x_n = ty_{x1} \\ \beta x_2 + \beta x_2^t x_1 x_2 + \dots + \beta x_n^t x_1 x_n = ty_{x2} \\ \beta x_n + \beta x_2^t x_1 x_n + \dots + \beta x_n^t x_1 x_n = ty_{xn} \end{cases} \quad (2)$$

Далее стандартизированные характеристики были приведены в натуральный масштаб:

$$a_1 = \beta_1 \frac{\delta_y}{\delta_{x_1}} \quad a_0 = \bar{y} - a_1 \bar{x}_1 - a_2 \bar{x}_2 \dots - a_n \bar{x}_n; \quad (3)$$

$$\sqrt{\beta x_1^t y_{x1} + \beta x_2^t y_{x2} + \dots + \beta x_n^t y_{xn}} \quad (4)$$

Значения парных коэффициентов корреляции указали на тесную зависимость X₁ от следующих показателей X₂, X₃, X₄, X₅, X₆, X₇, X₈, X₁₀, X₁₂, X₁₃, X₁₄, X₁₅ и X₂₁ (коэффициенты корреляции имеют значение от 0,842 до 0,896). Названные показатели, по сути, характеризуют деловую активность, финансовую устойчивость организации, текущую ликвидность активов. Необходимо отметить, что показатели деловой активности значимы для нормальной деятельности ЗАО «НП «Конфил», они зависят от сезонности продаж, а соответственно и производства кондитерских изделий, имеющих небольшой срок хранения и реализации.

Многие коэффициенты связаны с X₁ функциональной зависимостью, что не позволяет включить их в одну модель регрессии. Значения таких факторов, как X₁₉, X₂₀, X₂₄, X₂₅, весьма сильно варьируют в течение рассматриваемого периода, поэтому, на наш взгляд, не могут использоваться для оценки финансовой несостоятельности организации в динамике. Так, X₁₈ (коэффициент долгосрочной задолженности), X₁₉ (коэффициент покрытия процентов), X₂₀ (коэффициент покрытия фиксированных платежей) характеризуют зависимость организации от заемного капитала. В течение исследуемого периода, особенно за последний год, ЗАО «НП «Конфил» обходилось собственными средствами, и соответственно значение этих показателей приняло значение, равное 0. Наибольшее значение данные коэффициенты имели во второй половине 2011 года и за весь 2012 год, что объясняется использованием банковских кредитов на замену технологических линий по производству шоколадных конфет, связанных с разработкой новых технологий.

Дальнейший анализ парных коэффициентов корреляции на наличие коллинеарных признаков показал, что такие факторы, как X₁₆ (коэффициент общей задолженности) и X₁₇ (коэффициент банковской задолженности), тесно связаны с фактором X₁₅ (коэффициент текущей ликвидности), а связь X₁ с X₁₅ меньшей тесноты, то из дальнейшего анализа факторы X₁₆ и X₁₇ были исключены.

Фактор X₂₃ (коэффициент интегральной зависимости) оказался тесно связанным с фактором X₂₁ (коэффициент операционной зависимости), который, в свою очередь, тесно связан с факторами X₁ (рентабельность продаж по валовой прибыли), X₂ (рентабельность продаж по операционной прибыли), X₃ (рентабельность продаж по прибыли до уплаты налогов) и другими аналогичными факторами. Именно поэтому фактор X₂₃ также был исключен из дальнейшего анализа.

Изучение полученных статистических величин показало, что факторы X₉ и X₁₂ тесно связаны между собой (r = -0,861), но они связаны друг с другом функционально. Поэтому для дальнейшего анализа оставлен фактор X₁₂. По этой же причине (наличие функциональной зависимости) для дальнейшего анализа оставлен фактор X₁₅ (коэффициент текущей ликвидности), а фактор X₂₂ (коэффициент финансовой зависимости) исключен.

Прежде чем использовать найденные независимые факторы, в работе проведена их статистическая оценка на значимость. Для этого были использованы следующие статистические показатели: математическое ожидание или среднее значение величины; стандартное отклонение; коэффициент вариации (cv):

$$cv = \frac{\text{Среднее значение}}{\text{Стандартное отклонение}} \quad (5)$$

Каждая из этих величин имеет определенный смысл. Так, среднее значение величины позволяет оценить абсолютное значение фактора в исследуемом временном пери-

оде. Стандартное отклонение этой же величины позволяет оценить разброс данных и тем самым оценить вариативность фактора в исследованном временном периоде. При этом, если разброс величины велик, то такой фактор не может быть использован для анализа. Коэффициент вариации (cv) – это безразмерная величина, которая позволяет оценить (можно для удобства и в %) разброс данных не вообще, а по отношению к среднему значению этой же величины. Поэтому по коэффициенту вариации можно оценивать реальный разброс данных (в %) и сравнивать различные факторы по тому же показателю.

Дальнейшее изучение полученных результатов показало, что коэффициенты X_1 (рентабельность продаж по валовой прибыли), X_7 (коэффициент рентабельности чистых активов), X_{10} (оборачиваемость дебиторской задолженности), X_{12} (оборачиваемость запасов, в разгах), X_{13} (оборачиваемость дебиторской задолженности, в разгах), X_{14} (коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности), X_{15} (коэффициент текущей ликвидности) имеют значения коэффициента вариации cv в пределах 0,20–0,51, то есть от 20 до 51%. В то же время такие факторы, как X_{19} (коэффициент покрытия процентов), X_{20} (коэффициент покрытия фиксированных платежей), X_{24} (коэффициент общей задолженности), X_{25} (коэффициент дивидендов), имеют значения коэффициента вариации cv в пределах 1,17–1,56, то есть от 117 до 156%. Следовательно, такие факторы, на наш взгляд, не могут использоваться для оценки эффективности функционирования ЗАО «НП «Конфил».

Значение оборачиваемости запасов, так же как и другие показатели, зависят от сезонности производства и характеризуется накоплением сырья (сахар, яблочное пюре и др.) во время их производства и соответственно наименьшей рыночной стоимости. Оборачиваемость запасов изменяется в сторону ее увеличения во второй половине года, что объясняется снижением запасов за счет увеличения производства и продаж, которые приходятся на новогодние праздники, а соответственно закупка и формирование запасов упаковочного материала при наличии оборотных средств осуществляется в I и II кварталах каждого года.

Изменение показателя текущей ликвидности в динамике показывает рост, особенно в IV квартале, что объясняется увеличением размера оборотных активов (при уменьшении величины запаса увеличивается дебиторская задолженность, при росте кредиторской задолженности, особенно по статье расчетов с поставщиками). Значение рентабельности продаж увеличивается в зависимости от роста размера прибыли от продаж и объема продаж в той же динамике.

В то же время имеется явная тенденция к постоянному увеличению фактора X_{15} (коэффициент текущей ликвидности). Изменение показателя текущей ликвидности в динамике показывает рост, особенно в IV квартале, что объясняется увеличением размера оборотных активов (при уменьшении величины запасов увеличивается дебиторская задолженность, при росте кредиторской задолженности, особенно по статье расчетов с поставщиками).

Динамика фактора X_7 (коэффициент рентабельности чистых активов) в исследуемом периоде имела тенденцию на уменьшение, что привело к практически постоянному значению $X_7 = 0,5\%$ начиная с 2010 года. Это можно объяснить тем, что величина активов и пассивов, принимаемых для расчета чистых активов, росла практически равномерно.

Динамика фактора X_{10} (оборачиваемость дебиторской задолженности) с разбивкой по годам с 2010-го наметилась в виде постоянного увеличения этого показателя. Этот

факт можно объяснить тем, что дебиторская задолженность росла более быстрыми темпами по сравнению с объемом продаж. Хотя зависимость от сезонного производства прослеживается и в динамике изменения данного показателя. Так, в IV квартале каждого анализируемого периода происходит значительное уменьшение срока погашения дебиторской задолженности за счет роста продаж и формирования товарных запасов по данной группе товаров перед новогодними праздниками.

Так как этот фактор не имеет тесной связи с какими-либо другими факторами, то оценить влияние X_{10} на финансовую устойчивость ЗАО «НП «Конфил» не представляется возможным.

В итоге были отобраны наиболее существенные как с точки зрения статистической значимости, так и с позиций экономической интерпретации; факторы, определяющие финансовую несостоятельность ЗАО «НП «Конфил»: X_1 , X_{10} и X_{21} . Перечисленные показатели являются критериями чувствительности для анализа финансовой несостоятельности организаций.

Нами построена модель регрессии X_1 от наиболее значимых факторов. Зависимость рентабельности продаж по валовой прибыли и факторов X_{10} и X_{21} описывается уравнением множественной линейной регрессии (для удобства восприятия для зависимой переменной введено обозначение y):

$$y = 32,45 - 0,30X_{10} - 4,53X_{21}, R^2 = 0,77, F = 29,05. \quad (6)$$

(1,465) (-2,002) (-5,961)

Высокое значение коэффициента детерминации говорит о хорошем качестве модели. Вариация результативного показателя на 77% обусловлена вариацией включенных в модель регрессии факторов. Все параметры уравнения регрессии статистически значимы с вероятностью 95%, об этом свидетельствуют значения t -критерия Стьюдента. Высокое значение F -критерия Фишера указывает на статистическую значимость уравнения в целом.

Таким образом, с вероятностью 95% установлено, что с увеличением коэффициента операционной зависимости на единицу рентабельность продаж ЗАО «НП «Конфил» снижается на 4,53%, а с увеличением оборачиваемости дебиторской задолженности рентабельность продаж снижается на 0,3%.

Данный результат расчетов вполне объясним при сравнении этих двух показателей. Так как X_1 (рентабельность продаж по валовой прибыли) определяется как отношение валовой прибыли к объему продаж, в свою очередь, валовая прибыль определяется как разница между выручкой и себестоимостью продаж, в которую не включены управленческие и коммерческие расходы, а X_{21} (коэффициент операционной зависимости) рассчитывается как отношение маржинального дохода к прибыли до налогообложения, то можно говорить о том, что с увеличением объемов продаж возрастают переменные расходы, а постоянные расходы не изменяются.

В фактор X_3 (рентабельность продаж по налогооблагаемой прибыли) и фактор X_{21} (коэффициент операционной зависимости) входит одна и та же величина, а именно «налогооблагаемая прибыль», в связи с этим нами в качестве модифицированного критерия было выбрано произведение этих факторов:

$$X_3 \times X_{21} = \frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Выручка}} \quad (7)$$

где среднее значение этого произведения – 29,01;
стандартное отклонение – 5,66;
коэффициент вариации – 0,19.

Таким образом, полученный индикатор достаточно стабилен по своему значению и может быть использован в качестве еще одного критерия для оценки чувствительности финансовой несостоятельности организации.

Результаты корреляционно-регрессионного анализа зависимости финансовой устойчивости от значимых факторов позволили сделать следующие выводы:

– выявлено, что финансовая устойчивость ЗАО «НП «Конфил» в большей степени, чем другие факторы, коррелирована с таким показателем, как чувствительность угрозы финансовой несостоятельности, определяемым как отношение маржинального дохода на выручку организации;

– с применением методов регрессионного анализа найдена диагностическая модель зависимости изменения финансовой устойчивости ЗАО «НП «Конфил» от объема продаж и маржинальной прибыли, которая может быть использована для финансового прогнозирования этих показателей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кравченко Е. Н., Тажибов Т. Г. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ. Волгоград: РГТЭУ, 2012. 207 с.
2. Кравченко Е. Н., Тажибов Т. Г. Анализ финансовой устойчивости как необходимое условие аудита при антикризисном управлении организациями пищевой промышленности Волгоградской области // Известия ОГАУ / Издательский центр ОГАУ г. Оренбург. 2010. № 1 (25). С. 105–108.
3. Качалин Д. С. Построение структуры источников и направлений использования финансовых ресурсов предприятий реального сектора // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 13. С. 58–65.
4. Мосейко В. О., Лушикова Е. В. Применение моделей диагностики банкротства при разработке финансовой стратегии предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 15. С. 147–152
5. Непп А. Н., Балаболин В. Г., Денисов В. А. Использование моделей оценки риска банкротства как альтернативный инструмент оценки партнера при банковском и коммерческом кредитовании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 16. С. 165–169.

REFERENCES

1. Kravchenko E. N., Tazhibov T. G. Financial stability of the organization: formation, account and analysis. Volgograd: RGTEU, 2012. 207 p.
2. Kravchenko E. N., Tazhibov T. G. The analysis of financial stability as a necessary condition of audit at crisis management of the organizations of the food industry of Volgograd region / OGAU News. The OGAU publishing center Orenburg. 2010. # 1 (25). P. 105–108.
3. Kachalin D. S. Construction of the structure of the sources and trends of the financial resources use of the real sector company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 13. P. 58–65.
4. Moseyko V. O., Lushchikova E. V. Application of the models of bankruptcy diagnostics for development of the company financial strategy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 15. P. 147–152
5. Nepp A. N., Balabolin V. G., Denisov V. A. Application of the models of bankruptcy risk evaluation as the alternative tool of the partner evaluation for bank and commercial crediting // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 16. P. 165–169.

УДК 330.4:339.138

ББК 65.291.3

Shabanova Lyudmila Borisovna,
Doctor of Economics, Professor
Of the department of hotel and tourist business
of the Institute of Economics, Management and Law,
Kazan,
e-mail: Lyudmila_Shabanova555@mail.ru

Шабанова Людмила Борисовна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
гостиничного и туристического бизнеса
Института экономики, управления и права,
г. Казань,
e-mail: Lyudmila_Shabanova555@mail.ru

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЗНАЧИМОСТИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

ON THE ISSUE OF INCREASING THE PRACTICAL VALUE OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS

В статье доказано, что в условиях высокой конкуренции на потребительском рынке, а самое главное, в условиях динамичного расширения и углубления товарного ассортимента нельзя формировать оптимальные ассортиментные планы, ориентируясь только на максимизацию прибыли, необходимо также обеспечить минимизацию издержек обращения. Показано, что тео-

рия двойственности позволяет решить обе эти задачи. Также предложен алгоритм формирования оптимального ассортиментного плана торгового предприятия, основанный на решении прямой и двойственной задачи линейного программирования. Дана экономическая интерпретация возможных причин, по которым задача не будет иметь решения.

It is proved that under strong competition at consumer market and, most of all, in the condition of dynamic broadening and improving of goods assortment, it is impossible to form optimal assortment plans with orientation on the profit increase only; it is also necessary to ensure minimization of distribution costs. It is demonstrated that the duality theory allows solving both tasks. The author proposes the algorithm of forming an optimal assortment plan of a trading company based on solving the direct and dual task of linear programming. The economical interpretation of possible reasons why the task will not have any solution is given.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, алгоритм, методы линейного программирования, теория двойственности, ассортиментный план, торговое предприятие, маркетинг, товар, цена.

Keywords: economic-mathematical model, algorithm, linear programming methods, duality theory, assortment plan, trading company, marketing, product, price.

Постановка проблемы. В настоящее время умение оперативно оценивать конкурентные позиции предприятия и вести прибыльную финансово-хозяйственную деятельность возможно только с опорой на современную теорию и прогрессивный математический аппарат. Однако до сих пор сохраняет свою актуальность вопрос повышения достоверности, реальности и прогностической точности экономико-математических моделей.

Выделение нерешенной ранее части общей проблемы. В условиях усиливающейся конкуренции на потребительском рынке, расширения и углубления товарного ассортимента (насыщенность товарного ассортимента крупных торговых предприятий сегодня исчисляется десятками тысяч товарных позиций) нельзя ограничиваться решением этой задачи только с целью максимизации прибыли. Теория двойственности позволяет найти оптимальный ассортиментный план при минимальных издержках обращения. Целесообразно использовать алгоритм формирования оптимального ассортиментного плана, основанный на решении прямой и двойственной задачи линейного программирования. Овладение этим алгоритмом решения задачи позволит не только максимизировать прибыль от продаж, но и минимизировать издержки обращения.

Анализ последних исследований. Анализ большинства экономико-математических моделей позволил разным исследователям выявить ряд существенных недостатков, присущих им [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]:

- во-первых, основой построения экономико-математических моделей являются исходные условия и ограничения, которые часто носят неконкретный характер. Кроме того, разработчики моделей иногда специально подбирают исходные цифры, вследствие чего создаются модели, неадекватные реальной действительности;

- во-вторых, ни одна из известных моделей по полноте охвата факторов не является совершенной, так как все фактически существующие условия невозможно охватить;

- в-третьих, в основе разработки многих экономико-математических моделей лежат гипотезы и аксиомы, вследствие чего большинство этих моделей предсказывают выводы, которые хочется получить самим разработчикам;

- в-четвертых, большинство моделей экономических процессов и явлений построено на базе наиболее известной модели взаимодействия спроса и предложения. Однако в графиках спроса и предложения не находят отражения фактор времени, а для иллюстрации процессов используется плоскость, в которой могут быть отражены только два

фактора. В реальной действительности все эти процессы протекают в трехмерном пространстве, в котором пересечение кривых спроса и предложения возможно только при определенной вероятности. При этом в плоскости (как части рассматриваемого трехмерного пространства) пересекаются лишь проекции реальных кривых спроса и предложения, а не сами эти кривые.

С нашей точки зрения, в целях повышения достоверности и практической значимости современных экономико-математических моделей необходимо шире использовать методы линейного программирования. В частности, для решения такой актуальной задачи, какой является задача формирования оптимального ассортиментного плана торгового предприятия.

Формулировка цели статьи. Анализ результатов деятельности торговых предприятий показал, что область ее максимальной эффективности находится на пересечении двух подходов к формированию розничной цены товара. Современная маркетинговая политика заключается в том, что начать необходимо с установления цены для конечных потребителей, затем определяют долю прибыли всех участников товародвижения и их издержки. Финансовая политика, наоборот, заключается в том, что начинают с расчета издержек обращения и добавляют желаемую прибыль для получения предельной розничной цены. Устанавливая цену, маркетологи исходят из того, что величина спроса зависит от розничной цены. Снижение цены, как правило, способствует максимизации спроса, а следовательно, росту массы прибыли. Но чрезмерно низкая цена может не возместить даже издержек обращения. Следовательно, маркетологи и финансисты при формировании цены на товар должны найти компромиссное решение и сформировать оптимальный ассортиментный план продажи товаров.

Изложение основного материала. В ассортиментный план должны быть включены товары, обеспечивающие максимальный спрос и получение максимальной прибыли при минимальных издержках обращения. Сформировать такой оптимальный ассортиментный план можно путем решения прямой и двойственной задач линейного программирования, математические модели которых представлены ниже.

Математическая модель прямой задачи:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, (i = \overline{1, m})$$

где a_{ij} – затраты i -го вида на j -й товар;

x_j – количество товаров каждого вида;

b_i – сумма издержек обращения по статьям или группам затрат.

$$x_j \geq 0, (j = \overline{1, n})$$

$$Z(X) = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max$$

где c_j – прибыль от реализации единицы товара j -го вида.

Математическая модель двойственной задачи:

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} y_i \geq c_j, (j = \overline{1, n})$$

y_i – количество затрат i -го вида.

$$y_i \geq 0, (i = \overline{1, m})$$

$$F(Y) = \sum_{i=1}^m b_i y_i \rightarrow \min.$$

Предположим, что финансистами предварительно определены условно-постоянные и условно-переменные издержки на единицу товара каждого вида и прогнозная сумма издержек обращения в целом по предприятию, которую нельзя превышать. Допустим, что необходимо сформировать ассортиментный план из товаров нескольких видов: *A*, *B*, *C*, который обеспечивал бы максимальную прибыль торговому предприятию. Установлено, что реализация товара *A* требует условно-переменных издержек обращения 4,0 тыс. руб. на единицу товара и условно-постоянных издержек – 2,0 тыс. руб. Реализация товара *B* требует соответственно 2 тыс. руб. и 6 тыс. руб., а товара *C* – 6 тыс. руб. и 4 тыс. руб. Причем условно-переменные издержки по предприятию не должны превышать 60 тыс. руб., а условно-постоянные – 45 тыс. руб. Запланированная прибыль от единицы товара *A* составляет 12 тыс. руб., товара *B* – 15 тыс. руб., товара *C* – 19 тыс. руб. Сведем данные в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для построения ассортиментного плана, обеспечивающего получение максимальной прибыли

| Издержки | Издержки на единицу товара, тыс. руб. | | | Издержки на единицу товара, тыс. руб. |
|-----------------------------|---------------------------------------|---|---|---------------------------------------|
| | A | B | C | |
| Условно-переменные издержки | 4 | 2 | 6 | 60 |
| Условно-постоянные издержки | 2 | 6 | 4 | 45 |

Необходимо найти такой ассортиментный план, при котором издержки обращения не будут превышены, а прибыль окажется максимальной.

Дадим математическую формулировку задачи. Пусть $X=(x_1, x_2, x_3)$ – ассортиментный план реализации продукции, где x_1 – количество единиц товара *A*, x_2 – количество единиц товара *B*, x_3 – количество единиц товара *C*.

Очевидно, что $x_1 \geq 0$; $x_2 \geq 0$; $x_3 \geq 0$. Если учесть, что издержки обращения не должны быть превышены, то получим следующие неравенства:

$$4x_1 + 2x_2 + 6x_3 \leq 60.$$

$$2x_1 + 6x_2 + 4x_3 \leq 45$$

Суммарная прибыль зависит от количества товаров каждого вида и является функцией неизвестных x_1, x_2, x_3 , то есть

$$f(x) = 12x_1 + 15x_2 + 19x_3.$$

Следовательно, задача сводится к нахождению такого неотрицательного решения системы линейных неравенств,

которому соответствует наибольшее значение линейной функции.

Математическая модель задачи имеет следующий вид: максимизировать $f(x) = 12x_1 + 15x_2 + 19x_3$ при условии:

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0,$$

$$4x_1 + 2x_2 + 6x_3 \leq 60,$$

$$2x_1 + 6x_2 + 4x_3 \leq 45.$$

Как отмечалось выше, подходы финансистов и маркетологов к формированию ассортиментного плана расходятся. В отличие от финансистов маркетологи стремятся включить в план такой товар, который обеспечит максимальный спрос, как правило, путем снижения цены товара. Добиться этого без потери прибыли возможно только путем минимизации издержек обращения.

Следовательно, необходимо построить двойственную задачу на минимизацию издержек обращения. Приведенные выше исходные данные трансформируем в табл. 2.

Таблица 2

Исходные данные для построения ассортиментного плана, обеспечивающего минимальные издержки обращения

| Товары | Издержки обращения на единицу товара, тыс. руб. | | Прибыль, тыс. руб. |
|-----------------------------|---|-----------------------------|--------------------|
| | Условно-переменные издержки | Условно-постоянные издержки | |
| A | 4 | 2 | 12 |
| B | 2 | 6 | 15 |
| C | 6 | 4 | 19 |
| Сумма издержек на весь план | 60 | 45 | |

Математическая модель двойственной задачи примет следующий вид:

$$\text{минимизировать } G(y) = 60y_1 + 45y_2$$

$$\text{при условиях: } y_1 \geq 0, y_2 \geq 0,$$

$$4y_1 + 2y_2 \geq 12,$$

$$2y_1 + 6y_2 \geq 15,$$

$$6y_1 + 4y_2 \geq 19,$$

где y_1 и y_2 – соответственно условно-переменные и условно-постоянные издержки обращения на единицу товара.

Алгоритм решения задачи. Прямая задача линейного программирования приводится к каноническому виду и решается симплексным методом. В общем случае, если из канонической формы нельзя получить разрешенную (симплексную) форму, то задача линейного программирования не имеет решения ввиду несовместимости системы ограничений. Математическая модель задачи примет следующий вид:

$$2x_1 + x_2 + 3x_3 + x_4 \dots = 30,$$

$$2x_1 + 6x_2 + 4x_3 \dots + x_5 = 45,$$

$$x_i \geq 0, \text{ где } i = 1-5,$$

$$z = 12x_1 + 15x_2 + 19x_3 + 0x_4 + 0x_5 - \max,$$

$$z - 12x_1 - 15x_2 - 19x_3 - 0x_4 - 0x_5 = 0.$$

Коэффициенты при неизвестных системы ограничений, свободные члены, коэффициенты при неизвестных функции цели заносятся в табл. 3.

Таблица 3

Алгоритм поиска оптимального опорного плана решения задачи

| 0-й шаг | Сб | Б | 0 | 12 | 15 | 19 | 0 | 0 | Симплексные отношения |
|---------|-------------------------|----|-----|------|-------|-----|------|----|-----------------------|
| | | | P0 | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | |
| | 0 | P4 | 60 | 4 | 2 | 6 | 1 | 0 | 60 : 6 = 10 |
| | 0 | P5 | 45 | 2 | 6 | 4 | 0 | 1 | 45 : 4 = 11 1/4 |
| 1-й шаг | $\frac{z_j - c_j}{P_j}$ | | 0 | -12 | -15 | -19 | 0 | 0 | |
| | 19 | P3 | 10 | 2/3 | 1/3 | 1 | 1/6 | 0 | |
| | 0 | P5 | 5 | -2/3 | 14/3 | 0 | -2/3 | 1 | |
| | $z_j - c_j$ | | 190 | 2/3 | -26/3 | 0 | 19/3 | 0 | |

| | | | | | | | | | |
|---------|-------------|----|---------|------|---|-----|--------|--------|--|
| 2-й шаг | 19 | P3 | 135/14 | 5/7 | 0 | 1 | 3/14 | -1/14 | |
| | 15 | P2 | 15/14 | -1/7 | 1 | 0 | -1/7 | 3/14 | |
| | $z_j - c_j$ | | 2790/14 | -4/7 | 0 | 0 | 27/14 | 26/14 | |
| 3-й шаг | 12 | P1 | 27/2 | 1 | | | | | |
| | 15 | P2 | 3 | 0 | | | | | |
| | $z_j - c_j$ | | 207 | 0 | 0 | 4/5 | 147/70 | 126/70 | |

В табл. 3: Сб – коэффициенты при базисных переменных;

Б – базис;

$P_0 - P_5$ – вектор-столбцы.

Для каждого вектор-столбца рассчитываются разности $Z_j - C_j$, где C_j – коэффициенты функции цели при базисных неизвестных.

Просматриваются значения разностей $Z_j - C_j$. Если найдется разность < 0 (задача на max.), то план задачи линейного программирования неоптимальный и необходимо перейти к другому опорному плану.

Выбирается разрешающий столбец (вектор, вводимый в базис) по наименьшей отрицательной разности $Z_j - C_j$. Определяется разрешающая строка (вектор, вводимый в базис), которая соответствует минимальному положительному частному от деления элементов столбца свободных членов на соответствующие положительные элементы разрешающего столбца (симплексные отношения). Если допустимых симплексных отношений нет, то задача не имеет решения ввиду неограниченности целевой функции. В нашем случае задача имеет решение. Осуществляется переход к следующему шагу.

В результате каждой такой итерации образуется новый опорный план и находится оптимальный опорный план. В табл. 3 найден оптимальный опорный план, то есть решение прямой задачи линейного программирования, обеспечивающее формирование ассортиментного плана, приносящего максимальную прибыль.

$$Z_{\max} = 12 \times 27/2 + 15 \times 3 = 207 \text{ тыс. руб.}$$

$$x_1 = 27/2, x_2 = 3, x_3 = 0.$$

Согласно теореме 1 теории двойственности значение целевой функции задачи максимизации для любого ее плана не превосходит значения целевой функции двойственной задачи минимизации для любого ее плана. А в соответствии с теоремой 2 этой же теории оптимальный план прямой задачи соответствует оптимальному плану двойственной ей задачи, то есть

$$y_1 = 21/10 = 2,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$y_2 = 18/10 = 1,8 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, решение прямой и двойственной задач симплексным методом и с помощью теории двойственнос-

ти дает следующие результаты. Максимальная прибыль и минимальные издержки обращения составят 207 тыс. руб. при условии, что оптимальный ассортиментный план будет укомплектован следующим образом: товаром А в количестве 27/2=13,5 единиц и товаром В в количестве 3 единиц. Товар С в оптимальный план включать не следует.

Теория двойственности позволяет оценить размеры издержек обращения. Оценка условно-переменных издержек составит 2,1 тыс. руб., а условно-постоянных – 1,8 тыс. руб. на единицу товара.

Выводы и перспективы развития направления. Современные компьютерные технологии позволяют достаточно оперативно решать задачу по предложенному алгоритму формирования оптимального плана с широким и глубоким товарным ассортиментом.

В рассмотренном нами случае задача имеет оптимальное решение, найдены параметры, при которых будет сформирован оптимальный ассортиментный план. Но задача может и не иметь оптимального плана. Такая ситуация возникает в двух случаях.

В первом случае предлагается принципиально новый издержкочувствительный товар, нужный потребителям. Но они еще не располагают достаточным уровнем доходов, чтобы возместить розничную цену. В этом случае освоение и производство товара следует отложить до тех пор, пока не будут найдены более дешевые технологии производства или пока доходы потребителей не достигнут достаточного уровня.

Во втором случае производится жизненно важный товар повседневного спроса, без которого невозможно нормальное развитие общества. Однако затраты на его производство и реализацию не компенсируются розничной ценой. В этом случае необходимо найти источники дотаций на производство и продажу товаров. Например, во многих странах, в том числе в России, дотируется производство и продажа хлеба, оказание услуг и пассажирских перевозок и других товаров и услуг.

Следовательно, результаты решения задачи формирования оптимального ассортиментного плана с помощью предложенной математической модели в каждом конкретном случае должны быть подвергнуты тщательному экономическому и логическому анализу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Родионова Н. Семантический дифференциал (обзор литературы) // Социология 4М: методология, методы, математические модели. 1996. № 7. С. 175–200.
2. Фомин Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности: учеб., 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2005. 616 с.
3. Шабанова Л. Б. Методология и методика проведения маркетинговых исследований: монография. Казань: Изд-во «Таглимат» ИЭУП, 2005. 172 с.
4. Шабанова Л. Б., Демидов Я. П. Некоторые аспекты экономической метрологии в современных условиях (проблемы теории и практики универсального рейтинга) // Актуальные проблемы экономики и права. 2010. № 2 (14). С. 42–54.
5. Шабанова Л. Б., Арбузова М. В. Прогнозирование жизненных циклов туристских услуг на базе исследования и графических моделей // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2 (22). С. 120–125.
6. Шабанова Л. Б., Вахитов Д. Р. Анализ современного состояния лизингового рынка в РФ: проблемы, индикаторы роста, перспективы развития, достоинства и недостатки // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3 (23). С. 178–181.

7. Шабанова Л. Б., Кушниренко В. Н. Экономико-математические модели как инструмент решения практических задач // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 157–160.
8. Шабанова Л. Б., Абинова Л. И. Рейтинговая оценка пространственного распределения туристско-рекреационного потенциала Республики Татарстан // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 17–21.
9. Шабанова Л. Б. Общетеоретический подход к проведению маркетинговых исследований на рынках товаров и услуг: дис. ... д-ра экон. наук. Тамбов, 2007. 354 с.

REFERENCES

1. Rodionova N. Semantic differential (literature review) // Sociology 4M: methodology, methods, mathematical models. 1996. # 7. P. 175–200.
2. Fomin G. P. Mathematical methods and models in commercial activity: textbook, 2 ed. M.: Finances and statistics, 2005. 616 p.
3. Shabanova L. B. Methodology and methods of marketing research: monograph. Kazan': Publishing house «Taglimat» IEUP, 2005. 172 p.
4. Shabanova L. B., Demidov Ya. P. Some aspects of metrology in economic in the modern conditions (theory and practice of universal rating) // Actual issues of economics and law. 2010. # 2 (14). P. 42–54.
5. Shabanova L. B., Arbuzova M. V. Forecasting the life cycles of tourist services on the basis of studies and graphic patterns // Actual issues of economics and law. 2012. # 2 (22). P. 120–125.
6. Shabanova L. B., Vahitov D. R. Analysis of the current state of the leasing market in Russia: problems, indicators of growth, prospects // Actual issues of economics and law. 2012. # 3 (23). P. 178–181.
7. Shabanova L. B., Kushnirenko V. N. Economic-mathematical models as the tools of practical tasks resolution // Actual issues of economics and law. 2013. # 1 (25). P. 157–160.
8. Shabanova L. B., Abinova L. I. Rating assessment of the spatial distribution of the tourism potential of the Republic of Tatarstan // Actual issues of economics and law. 2013. # 3 (27). P. 17–21.
9. Shabanova L. B. General methodological approach to performance of marketing researches at the goods and services market: dissertation of the doctor of economics. Tambov, 2007. 354 p.

УДК 338
ББК 65.04

Kayl Yakov Yakovlevitch,
doctor of economics, assistant professor, head
of the program of professional re-training
'State and municipal management' of the
Institute of complementary education
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: kailjakow@mail.ru

Кайль Яков Яковлевич,
д-р экон. наук, доцент, руководитель
программы профессиональной переподготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Института дополнительного образования
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: kailjakow@mail.ru

Epinina Veronika Sergeevna,
post-graduate student of the department
of state and municipal management
of Volgograd state university,
senior teacher of the department of management
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: v.epinina@rambler.ru

Епинина Вероника Сергеевна,
аспирант кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: v.epinina@rambler.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ РФ ЮФО)¹

THE IMPROVEMENT OF THE PUBLIC MANAGEMENT SYSTEM AND ITS INFLUENCE ON THE STATE OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION ENTITIES (ON THE EXAMPLE THE RF SFD ENTITIES)²

В статье рассмотрены актуальные направления совершенствования системы государственного управления в контексте изменения социально-экономического развития субъек-

тов РФ ЮФО в 2010–2012 годах. Проведенный сравнительный анализ выявил существенную дифференциацию субъектов РФ ЮФО по состоянию социально-экономического развития,

¹ Статья выполнена в рамках гранта РГНФ № 13-32-01009 «Совершенствование государственного менеджмента в условиях инновационного развития экономики как направление повышения социально-экономического уровня и качества жизни населения субъекта РФ».

² The article has been written within the frame of grant of RGNF # 13-32-01009 «Improvement of the public management in the conditions of economics innovation development as the trend of increasing the social-economic level and life quality of the RF entities' population».

коррелирующую с особенностями реализации процессов преобразований системы государственного управления.

The article examines the actual trends of improving the public management in the context of changing the socio-economic development of the RF SFD entities in 2010–2012. The performed comparative analysis has revealed the significant differentiation of the RF SFD entities in the socio-economic development that is correlated with the characteristics of implementation of the processes of transformation of the public management system.

Ключевые слова: государственное управление, социально-экономическое развитие, Южный федеральный округ, публичная власть, качество жизни населения.

Keywords: public management, socio-economic development, Southern Federal District, public authority, population life quality.

На протяжении последнего десятилетия в системе органов публичной власти РФ проводятся масштабные преобразования, ориентированные на повышение качества системы государственного управления, эффективности работы государственного аппарата, самой исполнительной власти и в конечном итоге уровня и качества жизни россиян. Совершенствование государственного управления через реализацию административной реформы, реформы

государственной службы, электронного правительства, бюджетной реформы позволило четко разграничить полномочия между федеральными и региональными органами исполнительной власти, внедрить действенные инструменты защиты прав предпринимателей при взаимодействии с проверяющими органами, упростить административные процедуры для ведения бизнеса, повысить качество предоставления госуслуг, разработать показатели эффективности и результативности деятельности органов государственной власти и госслужащих, повысить прозрачность деятельности государства, приблизиться к осязаемым для населения результатам.

В настоящее время стержневые направления дальнейшего совершенствования системы государственного управления обозначены в двух программных документах – «Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011–2013 годы» и Указе Президента РФ № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». При этом центральными направлениями совершенствования системы государственного управления, по которым ведется систематическая работа, остаются: снижение избыточного государственного регулирования; повышение качества предоставления госуслуг; повышение эффективности органов власти (рис.).

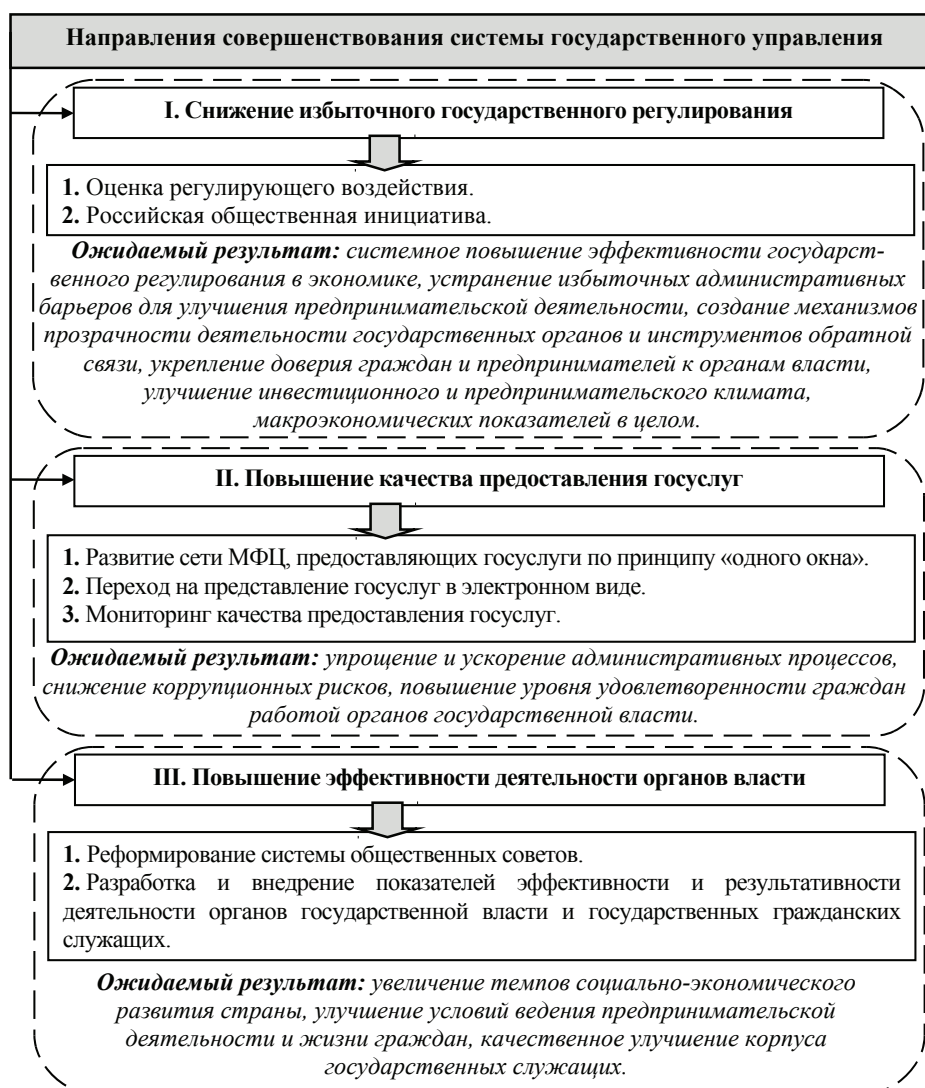


Рис. Центральные направления совершенствования системы государственного управления РФ
Источник: составлено авторами с использованием [1].

Для того чтобы определить, произошли ли уже заметные изменения по выше обозначенным направлениям, рассмотрим их реализацию на примере субъектов РФ Южного федерального округа (ЮФО) и обозначим их влияние на состояние социально-экономического развития данных регионов.

В рамках первого направления совершенствования системы государственного управления (снижение избыточного государственного регулирования) с целью повышения качества выработки регуляторных мер решаются следующие задачи:

1. Развитие института оценки регулирующего воздействия.
2. Реализация концепции «Российской общественной инициативы».

Институт оценки регулирующего воздействия, активно развивающийся в РФ с 2010 года, ориентирован на повышение качества правотворчества, создание прозрачных и понятных механизмов принятия обоснованных регулятивных решений. С помощью процедуры публичных консультаций на стадии законодательной инициативы создается барьер продвижению недостаточно проработанных решений, которые впоследствии могут повлечь неоправданные расходы для предпринимателей и государственного бюджета, то есть принимаются меры по нивелированию возможного отрицательного влияния принимаемых актов на инвестиционный и предпринимательский климат. Окончательное принятие нормативно-правовых документов осуществляется при достижении консенсуса заинтересованных сторон.

Для размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатов их общественного обсуждения разработан и функционирует специально созданный единый портал regulation.gov.ru, работающий в штатном режиме с 15 апреля 2013 года. С 1 января 2013-го на региональном уровне процедура оценки регулирующего воздействия введена в 20 пилотных регионах, в том числе в Краснодарском крае, Астраханской и Волгоградской областях.

По факту субъектом РФ ЮФО, полностью внедрившим оценку регулирующего воздействия, является Краснодарский край. Астраханская, Волгоградская и Ростовская области входят в число субъектов РФ ЮФО, активно занимающихся продвижением института оценки регулирующего воздействия, Республика Калмыкия – в число регионов с низкой активностью. В республике Адыгея никаких действий к внедрению процедуры оценки регулирующего воздействия не предпринимается [2].

Согласно итогам третьего раунда мониторинга внедрения института оценки регулирующего воздействия в механизм принятия решений в субъектах РФ (апрель 2013 года), проводимого Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства, в топ-10 субъектов РФ вошли Волгоградская область (6-е место) и Краснодарский край (9-е место) [3].

Основной проблемой, заявляемой субъектами РФ, которые приступили к активному внедрению процедур оценки регулирующего воздействия, является пассивное участие профессиональных сообществ регионального уровня в ходе проведения процедур оценки. Для решения данной проблемы в феврале 2013 года минэкономики Волгоградской области подписаны соглашения о взаимодействии при проведении оценки регулирующего воздействия с Волгоградской торгово-промышленной палатой, Волгоградским областным отделением Общероссийской общественной орга-

низации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Волгоградским региональным отделением Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», региональным объединением работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Волгоградской области».

Решение второй задачи в рамках снижения избыточного государственного регулирования способствует реализации активного права граждан самостоятельно выдвигать на обсуждение органов власти важные, с точки зрения россиян, проекты (инициативы). Указом Президента РФ № 183 «О рассмотрении общественных инициатив, направленных гражданами РФ с использованием интернет-ресурса «Российская общественная инициатива» утверждены Правила рассмотрения общественных инициатив граждан РФ. Специализированный сайт в сети Интернет, на котором граждане РФ могут выдвигать свои общественные инициативы (предложения по вопросам социально-экономического развития страны, совершенствования государственного и муниципального управления) с использованием специального интернет-ресурса www.roi.ru, реализуемые на федеральном уровне, работает с 15 апреля 2013-го. На региональном и муниципальном уровнях должен заработать с 1 ноября 2013 года.

В соответствии с Указом Президента РФ № 183 во многих субъектах РФ созданы региональные экспертные рабочие группы по рассмотрению общественных инициатив и утверждены положения об этих группах (например, Калужская, Мурманская, Сахалинская, Тюменская, Ульяновская, Челябинская области, Республика Коми). Среди субъектов РФ ЮФО в 2013 году соответствующие рабочие группы и положения утверждены в Республике Адыгея (Постановление Кабинета Министров Республики Адыгея № 116), Республике Калмыкия (Постановление Правительства Республики Калмыкия № 268), Астраханской области (Постановление Правительства Астраханской области от 25.06.2013 года) и Ростовской области (Постановление Правительства Ростовской области № 329).

В целом снижение избыточного государственного регулирования оказывает существенное влияние на улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, макроэкономических показателей в целом.

В рамках второго направления совершенствования системы государственного управления с целью повышения качества и сокращения сроков предоставления госуслуг решаются следующие основные задачи:

1. Развитие сети МФЦ, предоставляющих государственные и муниципальные услуги по принципу «одного окна».
2. Переход на представление госуслуг в электронном виде.
3. Мониторинг качества предоставления госуслуг.

Федеральный закон № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» и «Концепция снижения административных барьеров и повышения качества государственных услуг на 2011–2013 годы» как базовые для сферы госуслуг документы принципиально поменяли подход к оказанию госуслуг. Создание и развитие сети МФЦ, функционирующих по принципу «одного окна», облегчает жизнь гражданам и бизнесу, так как способствует сокращению сроков предоставления услуг, снижению риска возникновения коррупции, временных и финансовых затрат при получении услуг и в конечном итоге повышению уровня удовлетворенности граждан работой органов государственной власти.

В настоящее время в крупных субъектах РФ ЮФО накоплен большой опыт по функционированию МФЦ. Так, в Ростовской области осуществляют деятельность по предоставлению государственных и муниципальных услуг 55 МФЦ, Краснодарском крае – 36 МФЦ, в Волгоградской области – 30 МФЦ, в Астраханской области – 10 МФЦ. В Республике Адыгея функционирует только 1 республиканский МФЦ в Майкопе, в плане открытие еще 3 МФЦ в течение 2013 года. В январе 2013-го в Республике Калмыкия был открыт первый МФЦ, запланировано открытие еще 3 МФЦ в разных районах республики. Кроме того, разработана госпрограмма «Информационное общество Республики Калмыкия», включающая подпрограмму «Создание и развитие сети многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в Республике Калмыкия на 2013–2017 годы», реализация которой позволит полностью воплотить принцип «одного окна»; предоставить возможность получения заявителем услуг по экстерриториальному принципу, то есть гражданин сможет обратиться в любой МФЦ; осуществлять координацию процесса предоставления государственных и муниципальных услуг на территории республики.

Переход на предоставление госуслуг в электронном виде существенно повысил их доступность, снизил коррупционные риски, сократил временные и финансовые затраты государства и граждан. Единый портал госуслуг gosuslugi.ru функционирует с 15 декабря 2009 года.

Волгоградская область входила в число шести пилотных регионов РФ по апробации межведомственного взаимодействия в рамках оказания государственных и муниципальных услуг. 27 мая 2013 года утверждено постановление Правительства Волгоградской области № 272-п «О государственной информационной системе «Контроль исполнения административных регламентов предоставления государственных и муниципальных услуг Волгоградской области». Данная система предназначена для автоматизации управления процессами предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме, в том числе на базе МФЦ, а также функций по осуществлению контроля сроков и результатов исполнения административных регламентов предоставления государственных и муниципальных услуг и их отдельных этапов (процедур) в целях повышения качества оказания физическим и юридическим лицам на территории Волгоградской области комплекса государственных (в том числе федеральных) и муниципальных услуг в режиме «одного окна». Информационная система обеспечивает информационной поддержкой получателей государственных и муниципальных услуг (физических и юридических лиц), органы исполнительной власти Волгоградской области и учреждения, участвующие в предоставлении государственных и муниципальных услуг на территории Волгоградской области, органы исполнительной власти Волгоградской области и учреждения, осуществляющие полномочия по контролю за предоставлением государственных и муниципальных услуг [4].

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 12.12.2012 года № 1284 «Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решения о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязан-

ностей» на специализированном ресурсе в сети Интернет vashkontrol.ru проводится сбор мнений о качестве наиболее массовых и социально значимых государственных услуг. Оценка осуществляется непосредственно получателями услуг в инициативном порядке в анкетах, которые заполняются на сайте vashkontrol.ru. Оценка качества государственных услуг проводится по таким критериям, как время ожидания в очереди, вежливость сотрудника, комфортность условий, доступность информации о порядке получения услуги и т. д.

Результаты, полученные в ходе сбора мнений граждан о качестве услуг, участвуют в расчете показателей и рейтингов ведомств и услуг сразу после заполнения анкеты заявителем, а также могут быть сопоставлены с результатами других видов мониторинга (мониторинг качества электронных услуг, мониторинг удовлетворенности качеством услуг по итогам социологических опросов и т. п.) по показателям удовлетворенности и качества предоставления государственных муниципальных услуг. Результаты указанной оценки могут быть использованы в качестве основания для применения в отношении соответствующего руководителя территориального органа федерального органа исполнительной власти (его структурного подразделения) мер дисциплинарного взыскания, предусмотренных законодательством РФ о государственной гражданской службе.

Для обеспечения повышения качества и доступности массовых и общественно значимых государственных услуг гражданам Минэкономразвития России проводится ежегодный мониторинг качества и доступности государственных услуг, а также исследования степени удовлетворенности граждан качеством деятельности государственной власти и органов местного самоуправления в части предоставления государственных, муниципальных услуг и осуществления контрольно-надзорных функций. Данный мониторинг является одним из инструментов получения объективной информации о степени удовлетворенности граждан качеством деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в части предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе мониторинг позволяет определить уровень доверия граждан к тем преобразованиям, которые проводятся на государственном уровне по улучшению обслуживания населения.

В рамках третьего направления совершенствования системы государственного управления решаются следующие основные задачи:

1. Реформирование системы общественных советов.
2. Разработка и внедрение показателей эффективности и результативности деятельности органов государственной власти и государственных гражданских служащих.
3. Противодействие коррупции, выявление и последующее устранение причин и условий ее появления.

Решение первой задачи необходимо для вовлечения населения в обсуждение принимаемых органами власти решений, расширения его участия в деятельности государства.

Федеральным законом № 32-ФЗ «Об Общественной палате РФ» органам исполнительной власти предоставлена возможность образовывать общественные советы. Так, при каждом Министерстве (Комитете) региона в соответствии с Постановлением Губернатора Волгоградской области от 12 мая 2012 года № 317 «Об образовании Общественных советов при органах исполнительной власти Волгоградской области» организованы общественные советы. Также создан Общественный совет при губернаторе Волгоградской области. Данная форма взаимодействия власти

и гражданского общества применяется при высшем руководстве страны и практически во всех субъектах РФ. Практика показывает: это одна из эффективных форм взаимодействия власти и гражданского общества.

Главной задачей общественных советов является действие исполнительной власти в оперативном решении первоочередных задач отрасли. Общественный совет является постоянно действующим экспертно-консультативным органом и обеспечивает взаимодействие населения области с министерством (комитетом) в целях учета их потребностей и интересов при осуществлении министерством (комитетом) возложенных на него функций и в целях осуществления общественного контроля за его деятельностью.

Повышение эффективности деятельности государственных структур является одним из основных направлений совершенствования системы государственного управления РФ. Можно выделить два наиболее крупных проекта по внедрению показателей эффективности и результативности деятельности органов государственной власти и государственных гражданских служащих:

1. Оценка гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, их структурных подразделений.

2. Внедрение принципов оплаты труда государственных гражданских служащих по результатам деятельности.

Постановление Правительства РФ № 1284 предусматривает проведение оценки гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) путем сбора мнений о качестве наиболее массовых и социально значимых госуслуг. Граждане могут оценивать качество госуслуг по таким критериям, как время ожидания в очереди, вежливость сотрудника, комфортность условий, доступность информации о порядке получения услуги и т. д. При этом результаты указанной оценки могут быть использованы в качестве основания для применения в отношении соответствующего руководителя территориального органа федерального органа исполнительной власти (его структурного подразделения) мер дисциплинарного взыскания, предусмотренных законодательством РФ о государственной гражданской службе.

В настоящее время Правительством РФ проводится комплексная работа по внедрению так называемого «особого порядка оплаты труда» государственных гражданских служащих в зависимости от достижения ими показателей результативности профессиональной служебной деятельности. Данный порядок направлен на установление прямой взаимосвязи между уровнем оплаты труда государственных гражданских служащих и результатами их профессиональной служебной деятельности, что будет способствовать повышению эффективности их деятельности.

Эффективность деятельности руководителей региона оценивается с 2007 года с помощью определенного перечня критериев, которые за последние пять лет кардинально пересматривались. В соответствии с Указом Президента РФ № 1199 начиная с 2013 года качество работы губернаторов (деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ) в России определяется по 12 показателям [5]. Авторами на основе 6 из 12 утвержденных показателей был осуществлен сравнительный анализ субъектов РФ ЮФО в 2010–2012 годах (табл. 1), согласно которому наибольшие значения ожидаемой продолжительности жизни при рождении отмечены в республиках Адыгея, Калмыкия,

а также в Волгоградской области и Краснодарском крае. По численности населения лидируют Краснодарский край и Ростовская область. Самый низкий показатель численности населения из субъектов РФ ЮФО принадлежит Республике Калмыкия.

Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ ЮФО в 2012 году вырос в среднем на 30% по сравнению с 2010 годом. Наибольшие значения уровня безработицы в среднем за анализируемый период отмечены в Республике Калмыкия. Самый низкий в ЮФО уровень безработицы – в Краснодарском крае, Волгоградской и Ростовской областях. Из шести субъектов РФ ЮФО по темпам роста реальных располагаемых денежных доходов населения республики Адыгея и Калмыкия занимают лидирующие места. Республика Калмыкия также является лидером по низкому значению показателя «Смертность населения».

Социально-экономическое положение субъектов РФ, входящих в состав ЮФО, различно, что предопределено их дифференциацией по географическому положению, имеющимися возможностями для наращивания экономического потенциала, обеспечения комфортной среды обитания для жителей. Представленные основные показатели социально-экономического состояния субъектов РФ ЮФО (табл. 2) демонстрируют лидирующее положение Краснодарского края в 2010–2012 годах по трем из шести выбранных нами показателей для сравнения и в целом по месту в рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ (11, 13 и 16-е место соответственно). Республика Калмыкия занимает последнее место по социально-экономическому положению не только среди субъектов РФ ЮФО, но и в целом по России (80-е место в 2010 году, 79-е – в 2011-м, 77-е – в 2012-м).

Особенно необходимо отметить превосходство Краснодарского края и Астраханской области по объему инвестиций в основной капитал на душу населения, а также Ростовской области, Республики Адыгея, Краснодарского края – по объему иностранных инвестиций на душу населения. В целом на основе представленных данных можно отметить, что выбранные показатели характеризуют достаточно высокий уровень социально-экономического развития субъектов РФ ЮФО. Первые три места на протяжении рассматриваемого периода в рамках ЮФО стабильно занимают Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области. Для республик Адыгея и Калмыкия существенных изменений не наблюдается. В этом случае можно констатировать, что в трех субъектах процесс совершенствования государственного управления демонстрирует положительную динамику, а в последних двух этот процесс требует существенной корректировки.

Базовыми элементами каждого субъекта РФ являются территория, население, экономика и управление. Благодаря внутреннему единству данных элементов субъект РФ представляет собой социально-экономическую систему, ориентированную на удовлетворение потребностей населения. Если первые два элемента являются относительно постоянными в течение определенного периода времени и неизменно оказывают известное влияние на социально-экономическое положение субъекта РФ, то два последних элемента находятся в регулярном изменении и их воздействие на положение субъекта РФ неоднозначно.

Основной целью региональных органов государственной власти является решение ключевых социально-экономических проблем региона и повышение на этой основе уровня жизни и обеспечения занятости населения региона,

Таблица 1

Сравнительный анализ субъектов РФ ЮФО по шести показателям оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ

| № п/п | Показатели | Субъект РФ ЮФО | | | | | | | | |
|-------|---|-------------------|---------|---------|---------------------|---------|---------|--------------------|---------|---------|
| | | Республика Адыгея | | | Республика Калмыкия | | | Краснодарский край | | |
| | | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
| 1 | Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет | 69,97 | 70 | 71 | 68,61 | 69 | 71 | 70,66 | 71 | 71 |
| 2 | Численность населения, тыс. человек | 439,8 | 441,2 | 444,7 | 288,9 | 286,7 | 284,1 | 5214,2 | 5230,0 | 5307,3 |
| 3 | Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, млрд руб. | 12,53 | 13,4 | 15,64 | 9,24 | 9,45 | 11,96 | 168,65 | 216,45 | 244,93 |
| 4 | Уровень безработицы в среднем за год, % | 9,2 | 8,4 | 8,1 | 15,0 | 14,2 | 13,1 | 6,7 | 6,0 | 5,6 |
| 5 | Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году | 108,3 | 107,1 | 108,2 | 98,8 | 100,4 | 106,2 | 116,3 | 102,0 | 105,3 |
| 6 | Смертность населения, число смертей на 1 тыс. человек населения | 14,1 | 13,8 | 13,3 | 11,0 | 10,1 | 10,1 | 13,6 | 13,6 | 13,2 |

Окончание табл. 1

| № п/п | Показатели | Субъект РФ ЮФО | | | | | | | | |
|-------|---|----------------------|---------|---------|-----------------------|---------|---------|--------------------|---------|---------|
| | | Астраханская область | | | Волгоградская область | | | Ростовская область | | |
| | | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
| 1 | Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет | 68,31 | 68 | 70 | 69,49 | 69 | 71 | 69,54 | 70 | 70 |
| 2 | Численность населения, тыс. человек | 1007,1 | 1009,8 | 1015,0 | 2614,2 | 2607,5 | 2594,8 | 4284,8 | 4275,2 | 4260,6 |
| 3 | Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, млрд руб. | 27,38 | 33,18 | 35,83 | 75,6 | 78,7 | 84,49 | 123,19 | 134,35 | 152,53 |
| 4 | Уровень безработицы в среднем за год, % | 8,3 | 8,9 | 7,9 | 8,0 | 6,9 | 6,0 | 7,8 | 7,3 | 6,0 |
| 5 | Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году | 105,7 | 101,1 | 103,6 | 102,3 | 96,7 | 104,3 | 107,2 | 99,5 | 104,1 |
| 6 | Смертность населения, число смертей на 1 тыс. человек населения | 13,5 | 13,0 | 12,7 | 14,7 | 13,8 | 12,9 | 15,6 | 15,3 | 14,9 |

Источник: составлено авторами с использованием [6–14].

Таблица 2

Динамика основных показателей социально-экономического состояния субъектов ЮФО в 2010–2012 гг.

| № п/п | Показатель | Республика Адыгея | | | Республика Калмыкия | | | Краснодарский край | | |
|-------|--|-------------------|--------|-------|---------------------|-------|-------|--------------------|--------|--------|
| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 1 | Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб. на человека | 25,8 | 37,87 | 33,07 | 25,2 | 32,21 | 48,42 | 94,4 | 128,62 | 150,28 |
| | Позиции субъектов РФ | 71 | 69 | 78 | 72 | 72 | 62 | 12 | 14 | 11 |
| 2 | Объем иностранных инвестиций на душу населения, долл. на человека | 232,42 | 251,10 | 113 | 0,00 | 0,00 | 12 | 104,08 | 145,99 | 209 |
| | Позиции субъектов РФ | 32 | 42 | 51 | 77–81 | 78–82 | 70 | 44 | 48 | 38 |
| 3 | Объем доходов консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб. на человека | 28,45 | 30,37 | 35,26 | 31,92 | 32,84 | 41,90 | 32,31 | 41,17 | 46,14 |
| | Позиции субъектов РФ | 69 | 73 | 70 | 53 | 66 | 47 | 51 | 42 | 39 |
| 4 | Доля собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, % | 42,90 | 48,69 | 49,2 | 37,73 | 40,93 | 53,3 | 75,29 | 69,14 | 71,0 |
| | Позиции субъектов РФ | 73 | 72 | 72 | 75 | 76 | 69 | 28 | 44 | 47 |
| 5 | Отношение дефицита (-)/профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов | -9,70 | -6,72 | 2,5 | -4,18 | -7,49 | 29,1 | -10,95 | -6,73 | -19,4 |
| | Позиции субъектов РФ | 56 | 48–49 | 11 | 37 | 56 | 2 | 61 | 50 | 80 |
| 6 | Место в рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ среди субъектов РФ/среди субъектов РФ ЮФО | 73/5 | 74/5 | 73/5 | 80/6 | 79/6 | 77/6 | 11/1 | 13/1 | 16/2 |

Окончание табл. 2

| № п/п | Показатель | Астраханская область | | | Волгоградская область | | | Ростовская область | | |
|-------|--|----------------------|-------|-------|-----------------------|-------|-------|--------------------|-------|-------|
| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 1 | Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб. на человека | 56,3 | 67,90 | 80,46 | 28,3 | 38,75 | 48,71 | 35,5 | 36,30 | 46,55 |
| | Позиции субъектов РФ | 27 | 31 | 26 | 66 | 65 | 61 | 52 | 70 | 63 |

| № п/п | Показатель | Астраханская область | | | Волгоградская область | | | Ростовская область | | |
|-------|--|----------------------|-------|-------|-----------------------|--------|-------|--------------------|--------|-------|
| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 2 | Объем иностранных инвестиций на душу населения, долл. на человека | 15,10 | 11,43 | 17 | 73,57 | 162,89 | 189 | 341,02 | 537,90 | 516 |
| | Позиции субъектов РФ | 70 | 73 | 69 | 50 | 47 | 42 | 24 | 23 | 23 |
| 3 | Объем доходов консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб. на человека | 27,09 | 32,77 | 35,31 | 28,91 | 30,26 | 32,63 | 28,76 | 31,48 | 35,82 |
| | Позиции субъектов РФ | 74 | 67 | 69 | 64 | 75 | 77 | 68 | 70 | 67 |
| 4 | Доля собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, % | 77,27 | 71,31 | 81,2 | 78,71 | 77,27 | 77,8 | 68,79 | 71,08 | 75,8 |
| | Позиции субъектов РФ | 24 | 39 | 24 | 20 | 27 | 32 | 43 | 40 | 36 |
| 5 | Отношение дефицита (-)/профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов | -17,47 | -8,28 | -1,8 | -4,45 | -12,52 | -13,4 | -2,66 | -3,50 | 0,1 |
| | Позиции субъектов РФ | 69 | 59 | 23 | 39 | 68 | 69 | 31 | 40 | 16 |
| 6 | Место в рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ среди субъектов РФ/среди субъектов РФ ЮФО | 63/4 | 64/4 | 55/4 | 29/3 | 35/3 | 37/3 | 19/2 | 21/2 | 15/1 |

Источник: составлено авторами с использованием [12–14].

развития производственного, трудового и интеллектуального потенциала субъекта РФ. По этой причине в обязанности органов власти всех уровней входит не только осуществление управления текущей деятельностью и процессами на территории, но и системное регулирование развития данной территории. Эффективное управление социально-экономическим развитием приобретает сегодня все большую значимость, поскольку без стратегического регулирования со стороны государства деятельность хозяйствующих субъектов будет бессистемна и результаты полученного развития не смогут удовлетворить современное общество. Регулирование соответствующими органами государственного управления на всех уровнях власти регионального развития способствует целенаправленному использованию имеющихся ресурсов (экономических, административных, информационных, правовых) для воспроизводства потенциала социально-экономической системы территории.

Как следует из проведенного анализа, совершенствование системы государственного управления оказывает положительное влияние на состояние социально-экономического развития субъектов РФ ЮФО. Так, благодаря снижению избыточного государственного регулирования осуществляется деbüroкратизация экономики и создается благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат путем проведения ряда институциональных преобразований, в том числе устранения существующих и возможных в будущем административных барьеров для предпринимателей, создания прозрачных и стабильных правил осуществления экономической деятельности, стимулирующих развитие предпринимательской инициативы, укрепляет доверие граждан и предпринимателей к органам власти. Повышение качества предоставления госуслуг способствует упрощению через принцип «одного окна» различных процедур (например, регистрации или лицензирования) и снижает риски возникновения коррупции. Повышение эффективности деятельности органов власти формирует благоприятный климат для ведения предпринимательской деятельности и высокого качества жизни населения.

Для дальнейшего совершенствования государственного управления и улучшения социально-экономического положения субъектов РФ ЮФО, по нашему мнению, необходимо:

1. Повышение открытости и публичности бюджета. В настоящее время во многих субъектах РФ идет активная

работа по созданию и внедрению интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» с целью повышения качества управления государственными (муниципальными) финансами. Проводимая работа направлена на создание условий для обеспечения открытости и доступности для граждан и организаций информации о деятельности органов государственной (муниципальной) власти по формированию и исполнению бюджетов. В большинстве субъектов РФ ЮФО приняты соответствующие долгосрочные целевые программы по развитию информатизации региона.

2. Расширение масштабов участия населения в деятельности органов власти на всех уровнях государственного управления. Реализация данного направления предполагает определение механизмов общественного контроля, в том числе за качеством оказания госуслуг (например, vashkontrol.ru), что, в свою очередь, позволит субъектам РФ разрабатывать адекватные запросам и потребностям населения стратегию и программу социально-экономического развития, направленные на повышение качества жизни. Рекомендуется уделять повышенное внимание мнению сетевых сообществ – новой категории активного населения, сформировавшейся и развивающейся на основе новых технологий. Реализация данного направления будет способствовать положительной оценке населением процесса социально-экономического развития региона за счет исследования и учета потребностей населения при принятии стратегических решений.

3. Развитие механизмов государственно-частного партнерства (привлекательных как для государства, так и для бизнес-структур) для реализации инфраструктурных проектов. Сотрудничество публичной власти с частными стратегическими инвесторами позволит инвестировать бюджетные средства в окупаемые инфраструктурные проекты на основе софинансирования. Условия данного взаимодействия периодически должны подвергаться корректировке и совершенствованию с целью обеспечения заинтересованности бизнеса в реализации совместных перспективных (привлекательных) проектов. Реализация данного направления позволит создавать новые высокотехнологичные производства, инновационные рабочие места, что будет способствовать увеличению налоговой базы бюджета, росту экономики региона, снижению уровня безработицы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О реформе: Портал административной реформы [Электронный ресурс]. URL: ar.gov.ru/o_reforme/index.html (дата обращения: 05.07.2013).
2. Информация о внедрении института оценки регулирующего воздействия в деятельность органов государственной власти субъектов Российской Федерации, входящих в состав Южного федерального округа (по состоянию на март 2013 г.) [Электронный ресурс]. URL: www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/ria/ orvrf/monitoring_ria_introduction/ (дата обращения: 05.07.2013).
3. Мониторинг внедрения института оценки регулирующего воздействия в механизм принятия решений в субъектах РФ (итоги 3-го раунда) [Электронный ресурс]. URL: www.hse.ru/data/2013/04/05/1294786005/pavlov040413.pdf (дата обращения: 04.07.2013).
4. Госуслуги – в электронной форме [Электронный ресурс]. URL: volg.mk.ru/news/2013/06/03/863514-gosuslugi-v-elektronnoy-forme.html (дата обращения: 27.07.2013).
5. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Указ Президента РФ от 21.08.2012 года № 1199 [Электронный ресурс]. URL: base.garant.ru/70217848/ (дата обращения: 03.07.2013).
6. Данные официальной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея [Электронный ресурс]. URL: adg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/statistics/ (дата обращения: 01.07.2013).
7. Данные официальной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия [Электронный ресурс]. URL: statrk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/statrk/ru/statistics/ (дата обращения: 01.07.2013).
8. Данные официальной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. URL: krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/ (дата обращения: 01.07.2013).
9. Данные официальной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Астраханской области [Электронный ресурс]. URL: astrastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/astrastat/ru/statistics/ (дата обращения: 01.07.2013).
10. Данные официальной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. URL: volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/ (дата обращения: 01.07.2013).
11. Данные официальной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/ (дата обращения: 01.07.2013).
12. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2010 года [Электронный ресурс]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2011.pdf (дата обращения: 06.07.2013).
13. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2011 года [Электронный ресурс]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf (дата обращения: 06.07.2013).
14. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2012 года [Электронный ресурс]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2013.pdf (дата обращения: 06.07.2013).
15. Морозова Н. И. Планирование и регулирование развития территориальных социально-экономических систем по критерию качества жизни населения / Н. И. Морозова ; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Волгоград, 2011.
16. Морозова Н. И. Качество жизни населения как необходимый критерий оценки общенациональной и территориальной системы планирования // Век качества. 2011. № 4. С. 21–25.
17. Морозова Н.И. Влияние финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней на качество жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3. С. 131–134.

REFERENCES

1. On the reform: the reform of the administrative portal [Electronic resource]. URL: ar.gov.ru/o_reforme/index.html (date of viewing: 05.07.2013).
2. Information on implementation of the Institute for Regulatory Impact Assessment in the activity of state power of subjects of the Russian Federation, part of the Southern Federal District (as of March 2013) [Electronic resource]. URL: www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/ria/orvrf/monitoring_ria_introduction (date of viewing: 05.07.2013).
3. Monitoring the introduction of the institution of regulatory impact assessment in decision-making mechanism in the subjects of the Russian Federation (up 3rd round) [Electronic resource]. URL: www.hse.ru/data/2013/04/05/1294786005/pavlov040413.pdf (date of viewing: 04.07.2013).
4. Public services in electronic form [Electronic resource]. URL: volg.mk.ru/news/2013/06/03/863514-gosuslugi-v-elektronnoy-forme.html (date of viewing: 27.07.2013).
5. On the evaluation of effectiveness of the executive authorities of the Russian Federation: Presidential Decree of 21.08.2012 # 1199 [Electronic resource]. URL: base.garant.ru/70217848/ (date of viewing: 03.07.2013).
6. The official statistics / Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Republic of Adygea [Electronic resource]. URL: adg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/statistics/ (date of viewing: 01.07.2013).
7. The official statistics / Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Republic of Kalmykia [Electronic resource]. URL: statrk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/statrk/ru/statistics/ (date of viewing: 01.07.2013).
8. The official statistics / Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Krasnodar Territory [Electronic resource]. URL: krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/ (date of viewing: 01.07.2013).
9. The official statistics / Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Astrakhan region [Electronic resource]. URL: astrastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/astrastat/ru/statistics/ (date of viewing: 01.07.2013).
10. The official statistics / Territorial body of the Federal State Statistics Service in the Volgograd region [Electronic resource]. URL: volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/ (date of viewing: 01.07.2013).

11. The official statistics / Territorial body of the Federal State Statistics Service in the Rostov region [Electronic resource]. URL: rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/ (date of viewing: 01.07.2013).
12. Rating socio-economic status of subjects of the Russian Federation / The results of 2010 [Electronic resource]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2011.pdf (date of viewing: 06.07.2013).
13. Rating socio-economic status of subjects of the Russian Federation. The results of 2011 [Electronic resource]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf (date of viewing: 06.07.2013).
14. Rating socio-economic status of subjects of the Russian Federation. The results of 2012 [Electronic resource]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2013.pdf (date of viewing: 06.07.2013).
15. Morozova N. I. Planning and regulation of the territorial social-economic systems development according to the criteria of the population life quality / N. I. Morozova; Ministry of education and science of the Russian Federation, State educational institution of higher professional education Volgograd state university. Volgograd, 2011.
16. Morozova N. I. Population life quality as the required criterion of evaluation of the national and regional planning system // Century of quality. 2011. # 4. P. 21–25.
17. Morozova N. I. Influence of financial inter-relations of the budgets of different levels on the population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3. P. 131–134.

УДК 314.174
ББК 60.7

Gimbatov Shamil Magomedovich,
candidate of economics, deputy director in charge
of the scientific work of the Institute of social
and economic researches of DSC RAS,
Makhachkala,
e-mail: gimba@list.ru

Гимбатов Шамиль Магомедович,
канд. экон. наук, зам. директора по научной работе
Института социально-экономических
исследований ДНЦ РАН,
г. Махачкала,
e-mail: gimba@list.ru

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ

FEATURES OF THE SOCIAL-DEMOGRAPHIC SITUATION AT THE NORTH CAUCASUS

В данной статье подвергнута подробному анализу современная демографическая ситуация на территориях Северо-Кавказского региона. Автором утверждается, что, несмотря на видимую демографическую стабильность, в национальных республиках Северного Кавказа происходят существенные изменения как в структуре, так и в содержании демографических процессов, которые отражаются в первую очередь в изменении темпов воспроизводства населения и изменении репродуктивных установок городского населения региона, процессов урбанизации и миграционной активности. В статье научно классифицированы социально-демографические признаки северокавказских республик, выделены основные причины ухудшения социальной и демографической ситуации в регионе.

The modern demographic situation in the North Caucasian region has been analyzed in details. The author affirms that despite the visible demographic stability, significant changes occur in the national republics of the North Caucasus both in the structure and content of demographic processes that are reflected first of all in the changes of the population reproduction rates and the reproduction settings of the city population of the region, urbanization processes and migration activity. The article has scientifically classified social-demographic indicators of the North Caucasian republics; has identified the main reasons of worsening of the social and demographic situation in the region.

Ключевые слова: демография, демографическое развитие, социально-демографическая ситуация, Северный Кавказ, естественное воспроизводство, миграционные процессы.

Keywords: demography, demographic development, social-demographic situation, the North Caucasus, natural reproduction, migratory processes.

Одними из важнейших характеристик региона, в итоге определяющих его социально-экономический портрет, являются тенденции и изменения демографической и этносоциальной структуры населения, так как именно через них становится возможным определить характер и динамику социальных процессов в регионе, непосредственно связанных и с экономическим развитием.

Все эти тенденции определяют качественную характеристику условий для формирования в том числе социально-экономической среды в регионе. Демографическая, социальная и этносоциальная структуры населения определяют формирование общественных процессов и косвенно формируют характер и динамику социально-экономических процессов. Своего рода это почва, на которой впоследствии произрастают экономические процессы.

Северный Кавказ традиционно воспринимается как регион с высоким уровнем демографического развития. И действительно, по итогам всероссийской переписи населения 2010 года, в регионе наблюдается достаточно высокий уровень естественного прироста. С другой стороны, анализ современных тенденций воспроизводства населения в регионе позволяет утверждать, что угроза ухудшения демографической ситуации вполне реальна. Так, к примеру, в настоящее время репродуктивное поведение городского населения республик Северного Кавказа практически не

отличается от среднероссийских показателей воспроизводства населения.

В связи с этим можно выделить 4 группы регионов на территории Северного Кавказа со схожими демографическими тенденциями за период 2000–2010 годов.

1. **Чечня и Ингушетия.** Наблюдается стабильный рост населения за последние 10 лет как за счет значительного увеличения числа родившихся, так и числа умерших на одном уровне на всем протяжении.

2. **Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика.** Незначительный рост населения, а в 30-летней ретроспективе – снижение более чем в два раза. За период 2000–2010 годов наблюдается незначительное увеличение рождаемости и в то же время стабильные показатели смертности.

3. **Северная Осетия – Алания, Карачаево-Черкесия.** Наблюдаются процессы увеличения рождаемости и сокращения смертности.

4. **Республика Адыгея.** Наблюдается отрицательный уровень прироста населения, смертность стабильно выше, чем в целом по региону, рождаемость незначительно увеличивается.

По динамике рождаемости национальные регионы Северного Кавказа можно подразделить на следующие группы:

1. **Регионы с самыми низкими показателями рождаемости** – Республика Адыгея и Кабардино-Балкарская Республика.

Суммарный коэффициент рождаемости в Кабардино-Балкарской Республике составлял в 2006–2009 годах в среднем 1,4 ребенка на 1 женщину. Это ниже среднего показателя по Северному Кавказу (1,8) и соотносится со среднероссийским уровнем рождаемости. В Адыгее данный показатель чуть выше – 1,5.

2. **Регионы с относительно низкими показателями рождаемости** – Карачаево-Черкесская Республика и Северная Осетия – Алания. В этих республиках приходится около 1,8 рождения на 1 ребенка в период с 2006–2009 годов.

3. **Регионы с относительно высокими показателями рождаемости** – Республика Дагестан и Ингушетия. Республика Ингушетия, с одной стороны, характеризуется высоким показателем рождаемости, значение которого примерно на уровне 2 детей на 1 женщину, но, с другой стороны, здесь произошло самое существенное падение данного показателя за период 1990 года (практически на 1 ребенка). В Республике Дагестан на одну женщину приходится около 1,9 ребенка.

4. **Регион с самым высоким показателем рождаемости** – Чеченская Республика. Здесь показатель суммарного коэффициента рождаемости составляет более 3 детей на 1 женщину в детородном возрасте. Это также самый высокий показатель в Российской Федерации.

Репродуктивное поведение горожан практически во всех республиках Северного Кавказа не отличается от среднероссийских показателей воспроизводства населения.

Несмотря на относительное благополучие репродуктивных показателей, положительные тенденции естественного прироста в регионе связаны в основном с низкой смертностью. Так, если по России коэффициент смертности сохраняется на уровне 14 (из расчета на 1000 человек населения в 2010 году), то в национальных республиках Северного Кавказа на этом уровне находится лишь Республика Адыгея. В среднем по остальным республикам в 2010 году коэффициент смертности составляет примерно 8 человек на 1000. Наиболее низкий показатель числа умерших отмечается в Чечне, Ингушетии и Дагестане (4–5 человек на 1000).

Уровень смертности в регионе ниже, чем в других регионах России. Средний уровень смертности в Северо-Кавказском федеральном округе составляет 8,7 смерти на 1000 человек (в России в целом – 14,6). Самый низкий уровень смертности в 2009 году – в Ингушетии (3,7), Чеченской Республике (5,3) и Республике Дагестан (6,1).

Главными проблемами демографического развития региона остаются смертность от внешних причин в трудоспособном возрасте и болезней системы кровообращения. По уровню смертности от внешних причин выделяются травмы и гибель в дорожно-транспортных происшествиях. Они составляют более 50% умерших от всех внешних причин смерти.

Основные причины относительно низкой смертности в регионе – высокая продолжительность жизни населения и высокая доля молодежи в общей возрастной структуре населения. Средняя продолжительность жизни на Северном Кавказе самая высокая в России.

В среднем по СКФО показатель продолжительности жизни в 2009 году составила 72 года (в России в целом – 68,7). Наиболее высокие показатели – в Республике Дагестан (ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2009 году составила 74 года (70,22 у мужчин и 77,62 у женщин) и в Ингушетии – 78,3, а в Республике Адыгея – 69,9.

Таким образом, можно выделить следующие общие черты в плане существующих демографических тенденций в этом регионе:

1. В целом для субъектов Северного Кавказа характерны относительно высокие значения рождаемости.

2. Как и в России, в целом сельские территории отличаются более высокими показателями рождаемости. При этом в таких республиках, как Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия и Северная Осетия – Алания, показатели суммарного коэффициента рождаемости находятся на уровне 1,9, что характерно и для сельского населения по России.

3. Высокие значения рождаемости присущи только сельским районам. Для городского населения региона показатели рождаемости только немногим больше, чем у городского населения в целом по России, но ниже, чем в сельской местности. Исключение составляют лишь Чеченская Республика и Ингушетия. В остальных регионах показатель находится на уровне 1,5–1,9. А в Кабардино-Балкарии значение суммарного коэффициента рождаемости у сельского населения даже меньше, чем в целом по России, и приближается к центрально-российскому уровню – 1,3.

4. Практически для всех регионов характерно общее снижение рождаемости за последний 20-летний период. В этом плане регион находится в тех же тенденциях снижения рождаемости, как и вся Россия. Исключение составляет лишь Чеченская Республика. Здесь наблюдаемые значения находятся на уровне 3,4 и выше по сравнению с 1990 годом.

Исходя из вышеперечисленных основных проблемы, которые косвенно и напрямую воздействуют на демографическую ситуацию в регионе, по нашему мнению, зачастую находятся за пределами чисто демографических явлений, связанных с естественным воспроизводством и репродуктивным потенциалом населения. Проблемы эти связаны прежде всего с изменением образа жизни и новыми социально-экономическими вызовами, существующими в регионе. Для Северного Кавказа среди таких проблем:

1. Проблемы обеспечения качественного уровня образования и проблемы дошкольного образования детей.

2. Низкий уровень трудового потенциала населения, проблемы трудоустройства молодежи и общая трудоизбыточность региона.

3. Отсутствие внятной молодежной политики и большое количество радикально настроенных представителей молодого поколения.

4. Стихийный миграционный отток населения, нерегулируемая урбанизация и активное переселение сельского населения в города.

5. Трансформация социальных институтов, в том числе института семьи и брака.

В числе отрицательных тенденций также необходимо выделить усилившуюся конкуренцию между и внутри сообществ, ужесточение социально-демографических отношений, нарушение привычных норм половозрастных, семейно-родственных связей. При этом объективные социально-экономические проблемы и противоречия часто субъективизируются в отношениях этнических групп и граждан как представителей конкретных этнических сообществ, что придает дополнительную остроту всей системе общественно-политических отношений [1].

Высокая безработица и отсутствие легитимных экономических возможностей (ограниченное число легальных источников дохода) в сочетании с процессами миграции и бедностью большей части населения являются структурным конфликтогенным фактором. Негативное действие этого фактора усугубляется продолжающейся несколько десятилетий миграцией горского населения на равнинные территории и традиционным избытком трудовых ресурсов в республиках. В результате наблюдается следующая ситуация: слишком мало возможностей для получения хорошо оплачиваемой или хотя бы минимально престижной работы; ограниченный потенциал для получения высшего образования за пределами региона; практически все возможности в сфере экономики доступны только при наличии коррупционных связей с тем или иным кланом.

Таким образом, с одной стороны, Северный Кавказ на карте страны является своего рода островком демографической стабильности. Здесь не наблюдаются процессы депопуляции населения, относительно высокий уровень продолжительности жизни и высокая рождаемость. С другой стороны, анализ современной демографической ситуации в регионе позволяет утверждать, что угроза изменения демографических тенденций вполне реальна.

На нынешнем этапе развития эффективное регулирование миграционными потоками должно стать одной из главных целей экономической политики в регионе. В связи

с этим особенно актуальной является разработка концептуальных основ, детерминирующих направленность миграционной политики, что особенно актуально для Республики Дагестан.

Таким образом, основной целью социально-демографической политики на Кавказе должно стать, по нашему мнению, сохранение темпов воспроизводства населения на текущем уровне, улучшение качества жизни населения, проживающего в регионе, и недопущение процессов депопуляции населения.

В связи с этим основными задачами социально-демографической политики в регионе, по нашему мнению, являются:

- создание условий для молодых семей и самореализации молодежи;
- увеличение продолжительности здоровой (активной) жизни;
- улучшение репродуктивного здоровья населения;
- улучшение качества жизни хронически больных и инвалидов;
- преодоление и нейтрализация негативных последствий миграционной ситуации;
- всестороннее укрепление института семьи как формы гармоничной жизнедеятельности личности;
- обеспечение адресной социальной защиты семьи, включая предоставление материальной помощи при рождении ребенка.
- создание социально-экономических условий, благоприятных для рождения, содержания и воспитания нескольких детей.

Демографическая политика, проводимая на Северном Кавказе, должна учитывать также особенности входящих в нее территорий с позиции национальной безопасности. Кроме того, эти территории с крупной и неоднородной демографической структурой, для которых цели, концепции и их реализация должны различаться [2]. Реализация этих задач предусматривает комплексное решение проблемы в первую очередь социального развития региона с учетом особенностей социально-демографического развития региона. Так или иначе, направления реализации основной цели перекликаются с заявленными в концепции демографической политики Российской Федерации до 2025 года с той лишь разницей, что на Северном Кавказе акцент должен быть сделан на социальных проблемах, решение которых тесно связано с проблемами демографического развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аствацатурова М. М. Региональное моделирование национальной стратегии и гражданской идентичности в Северо-Кавказском регионе / под ред. В. А. Тишкова. М., 2008. 237 с.
2. Абдулманов П. Г. Демографическая безопасность регионов Северо-Кавказского федерального округа России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2012. № 1. С. 353–365.
3. Кутаев Ш. К. Проблемы становления рынка труда в Республике Дагестан // Вопросы структуризации экономики. 2005. № 2. С. 17–20.
4. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Указом Президента РФ от 9 октября 2007 года № 1351).
5. Социальные аспекты экономической безопасности региона / Ш. М. Гимбатов, П. Г. Абдулманов, М. А. Багомедов, Ш. К. Кутаев, А. К. Сагидов, Х. М. Хаджалова. Махачкала, 2011.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. М., Росстат, 2012. 990 с.
7. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 01.11.2013).
8. Петросянц В. З., Дохолян С. В., Петросянц Д. В., Баширова А. А. Стратегия регионального развития в условиях инновационных преобразований: монография / В. З. Петросянц и др.; под общ. ред. В. З. Петросянца; Российская акад. наук, Дагестанский науч. центр, Ин-т социально-экономических исслед. М., 2011.

REFERENCES

1. Astvatsaturiva M. M. Regional modeling of the national strategy and civil identity at the North Caucasus / edited by V. A. Tishkov. M., 2008. 237 p.

2. Abdulmanapov P. G. Demographic security of the regions of the North Caucasus Federal District of Russia // Regional problems of economics conversion. 2012. # 1. P. 353–365.
3. Kutayev Sh.K. Issues of the labor market establishing in the Republic of Dagestan // Issues of economics structuring. 2005. # 2. P. 17–20.
4. Concept of the Russian Federation demographic policy for the period through 2015 (approved by the Decree of the RF President on October 9, 2007 # 1351).
5. Social aspects of the region economic safety / Sh. M. Gimbatov, P. G. Abdulmanapov, M. A. Bagomedov, Sh. K. Kutayev, A. K. Sagidov, H. M. Khadzhalova. Makhachkala, 2011.
6. Regions of Russia. Social-economic indices. 2012: Statistical collection. M., Rosstat, 2012. 990 p.
7. Results of the All-Russia census of population in 2010 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (date of viewing: 01.11.2013).
8. Petrosyants V. Z., Dokholyan S. V., Petrosyants D. V., Bashirova A. A. Strategy of regional development in the conditions of innovation transformations: monograph / V. Z. Petrosyants et al.; edited by V. Z. Petrosyants; Russian academy of sciences, Dagestan scientific center, Institute of social-economic researches. M., 2011.

УДК 311.1
ББК 65.011.11

Kuzevanova Angelina Leonidovna,
doctor of sociology, head of the department
of philosophy and sociology of Volgograd branch
of Russian Presidential academy
of the national economy and public administration,
Volgograd,
e-mail: angelina2000@list.ru

Кузеванова Ангелина Леонидовна,
д-р социол. наук, зав. кафедрой философии
и социологии Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: angelina2000@list.ru

Mkrtchyan Elena Rafaelovna,
candidate of sociology, assistant professor of the department
of philosophy and sociology of Volgograd branch
of Russian Presidential academy
of the national economy and public administration,
Volgograd,
e-mail: melenar@mail.ru

Мкртчян Елена Рафаеловна,
канд. социол. наук, доцент кафедры философии
и социологии Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: melenar@mail.ru

Lugovaya Elena Sergeevna,
working on the scientific degree at the department
of philosophy and sociology of Volgograd branch
of Russian Presidential academy
of the national economy and public administration,
Volgograd,
e-mail: lugovoff_2011@mail.ru

Луговая Елена Сергеевна,
соискатель кафедры философии и социологии
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: lugovoff_2011@mail.ru

**КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, СОТРУДНИКОВ
И КЛИЕНТОВ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР К СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ,
РЕАЛИЗУЕМОЙ В ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ
ГОРОДА ВОЛГОГРАДА И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК»)**

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ATTITUDE OF MANAGERS, EMPLOYEES
AND CUSTOMERS OF BANKING INSTITUTIONS TO THE SOCIAL POLICY IMPLEMENTED
IN THE FINANCIAL AND BANKING SECTOR OF VOLGOGRAD AND VOLGOGRAD REGION
(ON THE EXAMPLE OF «HOME CREDIT AND FINANCE BANK» LLC)**

В данной статье представлены результаты сравнительного анализа отношения руководителей, сотрудников и клиентов банковской сферы г. Волгограда и Волгоградской области к проблеме включения социальной политики в стратегию развития финансово-банковского сектора. В условиях реформирования российской банковской сферы социальная политика представляет большой интерес как предмет исследования. Бизнес-организации, добившиеся

высоких результатов, осознали необходимость перемен для удержания конкурентоспособных лидерских позиций за счет применения мер социальной политики, изменения отношения к сотрудникам, клиентам и обществу в целом.

The article presents the results of the comparative analysis of the attitude of managers, employees and customers of the banking sector of Volgograd and Volgograd region to the problem of inclusion of the social policy in the strategy

of development of financial and banking sector. During the process of reforming of the Russian banking sector, the social policy is of great importance as an object of research. Business organizations having achieved success realized the necessity of changes in the social policy, in their attitude towards the employees, customers and the society as a whole to keep the leading competitive position.

Ключевые слова: социальная политика, банковская сфера, социологическое исследование, социальная ответственность, социальное партнерство.

Keywords: social policy, bank sphere, sociological research, social responsibility, social partnership.

В условиях жесткой мировой конкуренции в финансово-банковской сфере социальная политика бизнес-сектора зачастую может сыграть определяющую роль при расстановке приоритетов между конкурирующими организациями. Осознание данного факта способствовало активному включению ведущих российских банков в процессы выстраивания социальной политики с учетом интересов собственных сотрудников и клиентов, интересов общества в целом и местного сообщества – людей проживающих на территории расположения данного банка. Иными словами, социальная политика банков становится реализацией ценностного принципа социальной ответственности, выражающегося в отношении зависимости бизнеса от общества, воспринимаемого им в качестве одного из определяющих оснований для принятия решений и совершения действий, прямо или косвенно касающихся общественных интересов [1, с. 179].

Между тем данные процессы слабо отрефлексированы научным сообществом, а практикам приходится действовать методом проб и ошибок, что требует серьезных научных исследований. В данной статье будут представлены результаты социологического исследования (массового опроса клиентов и сотрудников, экспертного опроса руководителей), проведенного в 2012 году. Исследование было посвящено сравнительному анализу отношения клиентов, сотрудников и директоров банковских отделений ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» г. Волгограда и 5 городов Волгоградской области (Волжского, Камышина, Михайловки, Урюпинска, Фролово) к его социальной политике. Выборка опроса сотрудников квотная, по признаку работы в указанных банковских отделениях, она составила 350 человек; выборка опроса клиентов формировалась в указанных банковских отделениях методом «снежного кома» и составила 400 человек; выборка экспертного опроса руководителей была сплошной (12 директоров банков).

В процессе изучения вопроса о состоянии социальной политики в банке зафиксирована некоторая неудовлетворенность текущим положением дел. Хотя ни эксперты, ни клиенты при оценке состояния социальной сферы в банке не дали низшей оценки («неудовлетворительное (плохое)»), однако некоторые рядовые сотрудники не удовлетворены ситуацией в банке в части реализации социальных мероприятий. Оценки состояния социальной сферы в банке свидетельствуют, что большинство сотрудников и руководителей банковских структур положительно оценивают ее, выбрав вариант ответа «4» (48% сотрудников и 83,4% руководителей). «Отличной» социальную политику банка считают только 8,3% руководителей, при этом так отвечали исключительно руководители в возрасте от 30 до 45 лет (20,0%), ни один из них в возрасте от 25 до 30 лет не считает текущее положение отличным. Необходимо добавить,

что только 8,0% рядовых сотрудников считают положение банка в части реализации социальных мероприятий «отличным». Более высокая оценка была представлена клиентами, по мнению которых социальная политика близка к «5» (66,8%).

Социальная политика банковской сферы во многом регулируется законодательными актами, и большинство опрошенных сотрудников и руководителей (соответственно 82,6 и 58,3%) свидетельствуют об их выполнении, однако ряд сотрудников и руководителей (6,6% банковских служащих и 41,7% экспертов) признались, что бывают случаи невыполнения требований законодательства об охране труда в банковских отделениях, затруднились ответить 10,8% рядовых банковских служащих. Таким образом, социальная политика банка даже в части соблюдения законодательных требований к ней сталкивается в ходе реализации с определенными проблемами. Сравнительный анализ оценки степени необходимости социальной политики в банковском секторе показал, что наибольшая заинтересованность в ее активизации и реализации наблюдается у руководителей банковских отделений (58,3%), довольно значимым данный вопрос является и для сотрудников (46,8%), а почти половина клиентов (42,8%) не чувствует ее значимости. Это является важнейшим свидетельством осознания бизнес-сектором значимости своей социальной ответственности.

Большинство опрошенных директоров банковских филиалов (66,7%) считают, что банки должны заниматься реализацией социальной политики. В качестве основного объединения, с которыми сотрудничает банк в целях решения вопросов по социальной ответственности бизнеса и социального партнерства, эксперты выделили Ассоциацию российских банков (68,5% респондентов). Руководители сети банков выделяли также такие структуры, как ассоциация региональных банков, ассоциация менеджеров России, объединения кредитных организаций, объединения работодателей, органы местного самоуправления (по 6,3% опрошенных).

Экспертам предложили проранжировать по степени значимости цели социальных программ банка. К внешним целям в первую очередь отнесены создание и поддержание имиджа, расширение клиентской базы, развитие связей с заинтересованными сторонами, укрепление конкурентных позиций. Во вторую очередь – достижение финансового успеха банка благодаря реализации социальной политики, усиление рейтинга на международном уровне, повышение инвестиционной привлекательности, демонстрация социальной ответственности (долга) перед обществом, проявление альтруизма.

Внутренние цели были проранжированы экспертами следующим образом: улучшение качества обслуживания клиентов, повышение заинтересованности сотрудников в качественной работе, удержание в штате банка высококвалифицированных специалистов, никаких – это требование законодательства об охране труда.

По мнению экспертов, существует определенная дифференциация в предоставлении социальных услуг сотрудникам банка в зависимости от должности (58,3%) и стажа (41,7%). Разногласия вызвал вопрос о том, выделяет ли банк дополнительные средства на финансирование обязательных социальных программ: в равной степени сотрудники выбирали ответы «да», «нет» (по 33,3%) и «затрудняюсь ответить» (33,3%), что косвенно свидетельствует о недостатке информации о финансировании даже на уровне руководства.

Большие затруднения у экспертов вызвал вопрос о существовании системы социального партнерства. На данный вопрос затруднились ответить 75% респондентов, положительно ответили только 16,7%, отрицательно – 8,3%. Сложность вызвал вопрос о том, в какой форме партнерство наиболее эффективно. Затруднились ответить 66,7%, остальные респонденты выделили коллективный договор или сообщили, что социальное партнерство не реализуется (по 16,7% соответственно). Сотрудничество с профсоюзом в качестве формы социального партнерства не выбрал ни один из экспертов. Кроме того, большинство экспертов затруднились ответить на вопрос, сотрудничает ли банк с другими организациями в рамках государственно-частного партнерства (58,3%), положительно ответили только 25% респондентов.

Сравнительный анализ данных об условиях труда в банке показал, что мнения руководителей и сотрудников не очень расходятся. Все руководители (100%) считают, что сотрудников устраивает состояние техники и оборудования, снабжение материалами, организация труда (рабочих мест), соблюдение техники безопасности. Опрос сотрудников подтверждает мнение руководителей и свидетельствует о большом внимании банка к обеспечению достойных условий труда по многим показателям. Подавляющую часть опрошенных сотрудников (86,3%) устраивает состояние техники и оборудования, снабжение материалами (87,7%), организация труда (рабочих мест) – (83,7%), соблюдение техники безопасности (96%), санитарно-гигиенические условия труда (79,1%), эстетические условия (80,6%), психофизиологические условия устраивают 66,6% опрошенных.

Однако наблюдается неоднозначная ситуация с предоставлением медицинского обслуживания, качеством организации питания, решением жилищных проблем, проблем отдыха и т. д. Сами руководители в большинстве своем признаются, что сотрудников в меньшей степени устраивают эстетические условия (83,4%), медицинское обслуживание (75,0%), санитарно-гигиенические условия (66,7%), психофизиологические условия (66,7%). Самый низкий процент положительных ответов получили помощь в улучшении жилищных условий (25,0%), создании условий для отдыха во время отпуска (16,7%), организации питания (16,7%).

Опрос сотрудников рисует более пессимистичную картину в данном направлении. Так, только 7,7% рядовых сотрудников считают, что медицинское обслуживание оплачивается организацией в полном объеме, большинство (44,0%) свидетельствует, что медицинское обслуживание оплачивается частично, а 16,9% респондентов констатировали, что медицинское обслуживание не оплачивается вообще, 31,4% затруднились ответить. Подобным образом складывается ситуация с качеством организации питания, о чем говорят данные опроса. Большинство (62,6%) опрошенных в основном не довольны. Вопрос обеспечения условий для отдыха во время отпуска в организации тоже является нерешенным, так как большинство респондентов либо не довольны этими условиями, либо затруднилось охарактеризовать свое отношение к ним (51,7 и 34,3% соответственно). Сотрудники в основном не довольны оказанием помощи в улучшении жилищных условий (60,3%), затруднились ответить 33,1%, текущее положение устраивает только 6,6% респондентов. Таким образом, по ряду критериев внутренняя социальная политика банка недостаточно эффективна в части социальной поддержки сотрудников.

Однако результаты исследования свидетельствуют о желании и готовности директоров филиалов изменить

ситуацию и понимании значимости социальной политики для успешной работы банка. Большинство руководителей считает, что внутренняя социальная политика банка должна включать организацию питания (100,0%), помощь в улучшении жилищных условий (92,3%), поддержку здорового образа жизни (86,7%), создание условий для отдыха во время отпуска (76,5%), программы пенсионного обеспечения (70,0%), социальные выплаты, льготы, гарантии и компенсации (66,7%), жилищные программы (60,9%), медицинское обслуживание (60,9%), трудовые соревнования и конкурсы (59,3%). Составной частью социальной политики руководители считают также регулирование труда и заработной платы, разветвленную систему премирования, развитие персонала, повышение профессионально-квалификационного уровня работников, формирование корпоративной культуры, дополнительное страхование (по 57,1% соответственно).

О внимании руководителей банка к внутренней социальной политике свидетельствуют ответы сотрудников, которые отмечают финансирование со стороны банка ряда дополнительных социальных программ. Так, банк осуществляет социальные выплаты, льготы, проводит трудовые соревнования и конкурсы (50,6%), оказывает спонсорскую поддержку культурных, спортивных проектов и мероприятий (47,1%), реализует программы, направленные на поддержку отдельных категорий (детей, студентов, пенсионеров), – 64,3%, выдает гарантии и компенсации (46,6%).

При этом нельзя не отметить, что различные направления социальной политики на практике реализуются банком только частично. Оценивая основные направления внутренней социальной политики, реализуемой банками, все сравниваемые группы сотрудников поставили на первое место «Развитие персонала, повышение профессионально-квалификационного уровня работников», но если банковские служащие в большинстве своем выбрали данный ответ (60,0%), то руководители сети банков выбирали данный ответ в меньшей степени (42,9%). На втором месте по практической реализации для респондентов является «Регулирование труда и заработной платы, разветвленная система премирования» (сотрудники – 58,3%, эксперты – 42,9%). Кроме того, рядовые банковские сотрудники на порядок выше, по сравнению с директорами, оценивают практическое применение таких направлений, как формирование корпоративной культуры, программы пенсионного обеспечения, трудовые соревнования и конкурсы, социальные выплаты, льготы, гарантии и компенсации, поддержка здорового образа жизни. Определенный интерес, на наш взгляд, представляет то, что «Регулирование труда и заработной платы» наиболее значимо (31,1%) для руководящих работников, а развитие персонала и повышение профессионального уровня работников наиболее важно для рядовых сотрудников и сотрудников среднего звена (соответственно 29,8 и 25,7%).

Основными в части реализации внешней социальной политики должны стать, по мнению экспертов, участие в федеральных социальных программах (83,3%), участие в региональных социальных программах (80,0%), участие в финансировании социальных проектов (конкурсы, гранты и т. д.) (76,5%), оказание спонсорской поддержки культурных, спортивных проектов и мероприятий (71,4%), реализация программ, направленных на поддержку отдельных категорий (дети, студенты, пенсионеры) (66,7%), благотворительная деятельность (65,2%).

Выявление факторов, затрудняющих реализацию социальной политики в банковском секторе, показало, что

основным препятствием в осуществлении социальной политики, по мнению руководителей, является недостаточное информирование клиентов и сотрудников о социальных программах (21,0%), на второе место поставлены «Недоверие общества к банковскому сектору» и «Недостаточное финансирование социальных программ» (по 15,8% соответственно), на третье – отсутствие системы в реализации социальных программ (10,5%), на четвертое – «Отсутствие поддержки со стороны государства» (5,3%), затруднились ответить 31,6%. Более 50% экспертов уверено, что сотрудники частично информированы о социальной политике организации; 33,3% считают, что не информированы, а 16,7% руководителей думают, что степень информированности сотрудников полная. Анализ ответов самих сотрудников относительно их информированности подтверждает мнение руководителей, поскольку только 24,9% респондентов считают, что они информированы в полной мере, 26,6% признаются, что они лишь частично информированы о социальной политике организации; 20,3% – не информированы, 28,2% ответить затруднились.

По мнению большинства руководителей, жители города не знают о мероприятиях, которые финансирует банк (66,7%), затруднились ответить 25,0%. Между тем ответы клиентов относительно их информированности о социальных программах банка показали, что почти половина из опрошенных (48,0%) считают себя информированными в полной мере, информированными частично – 21,8%, неинформированными – 13,0%, затруднились дать ответ 17,2%. Для решения данной проблемы необходимо усилить информирование клиентов о социальной политике, проводимой со стороны организации, в целях повышения уровня информированности клиентов об уровне социальной активности банка и формирования положительного имиджа компании.

Определяя пути и способы преодоления барьеров в реализации социальной политики, эксперты на первое место ставят необходимость повышения информированности клиентов и сотрудников о проводимых социальных мероприятиях (31,6%), 21,0% опрошенных видят выход из создавшегося положения в разработке стратегического плана социального развития банка. 10,5% респондентов указали на необходимость непосредственного привлечения клиентов и сотрудников к реализации социальной политики. С точки зрения экспертов, преодолеть барьеры возможно путем выделения дополнительных финансовых средств со стороны банка и оказания поддержки со стороны государственных структур (по 5,3% соответственно). Никто из опрошенных экспертов не считает, что четкое законодательное закрепление социальной ответственности банковских структур поможет преодолеть барьеры.

Руководители сети банков придерживаются мнения, что законодателям необходимо сформировать благоприятные условия для успешной реализации социальной политики в банковских структурах, установить определенные льготы для тех банков, которые принимают активное участие в реализации социальных программ, издать нормативно-правовые акты об обязательном участии банков в реализации социальной политики. Представителям исполнительной власти, по мнению респондентов, требуется оказывать организационную и финансовую поддержку банковским структурам в реализации социальной политики. Для повышения эффективности реализации внутренней и внешней социальной политики необходимо в большей степени привлекать сотрудников и клиентов к непосредственной реализации социальной политики, что позволит повысить их

информированность и заинтересованность, уделять большее внимание информированию сотрудников и клиентов о проводимых социальных мероприятиях. С практической точки зрения в осуществлении внутренней социальной политики эксперты предлагали предусмотреть льготные условия жилищного кредитования для сотрудников, разработать специализированные ипотечные программы, организовывать досуг и питание сотрудников, увеличить доходы сотрудников в зависимости от трудового стажа. Для более эффективной реализации внешней социальной политики эксперты советовали банковским структурам принимать активное участие в государственных социальных программах и увеличить финансирование внешних социальных мероприятий.

Таким образом, руководители банковских структур демонстрируют более реалистичный взгляд на социальную активность банковской сферы. По мнению сотрудников, социальная политика банка находит свое практическое применение в значительно большей степени, чем с точки зрения экспертов. Согласно результатам опроса банковских служащих, основными направлениями внешней социальной политики, которые реализуются банковскими отделениями на практике, являются благотворительная деятельность, реализация программ, направленных на поддержку отдельных категорий (дети, студенты, пенсионеры), оказание спонсорской поддержки культурных, спортивных проектов и мероприятий, участие в финансировании социальных проектов (конкурсы, гранты и т. д.), участие в региональных социальных программах, участие в федеральных социальных программах. При анализе ответов респондентов также наблюдалась тенденция признания, согласно которой рядовые сотрудники банковских структур считают проведение ряда социальных мероприятий более распространенным явлением в банке, чем с точки зрения экспертов.

На основании полученных социологических данных можно сделать вывод о существовании несоответствия между активным стремлением банковского сектора развивать социально ориентированный бизнес и недостаточной рефлексией общества, его неготовностью вступать в партнерские отношения с банками даже на уровне социальных программ. Безусловно, «для эффективного партнерского взаимодействия, инициации и реализации плодотворного сотрудничества должна «вызреть» определенная совокупность условий...», важнейшим среди которых является корректировка миссии банковской сферы в России [2, с. 128]. Современный имидж банковских структур строится на представлении их только в качестве финансовых организаций, преследующих цель финансовой успешности, увеличения доходов и прибыли, что в значительной степени нивелирует представление о банках как о социально ответственных компаниях, стремящихся реализовывать социально активную позицию.

Социальная стратегия банковского сектора, существующая в настоящее время, характеризуется, во-первых, приоритетизацией внутренней социальной политики по сравнению с внешней, во-вторых, проведением внешней социальной политики в виде точечных одновременных мероприятий, исключающий комплексный подход. Между тем «партнерское взаимодействие – это более конструктивный механизм, включающий разработанные общепринятые правила, способы, технологии организации, обеспечения ресурсами и осуществления совместных работ по решению социально значимых молодежных проблем с учетом

действующих нормативных и правовых актов. Социальное партнерство должно быть выгодно каждой из сторон в отдельности и населению территории в целом. Оно должно строиться на здравом смысле, но также иметь научное сопровождение. Большое значение для выстраивания партнерских отношений имеет активное привлечение ученых к научно-методическому обеспечению деятельности банков» [Там же. С. 127]. Результаты проведенного мониторинга свидетельствуют о расширении сферы научных исследований в области экономической социологии и со-

циологии управления, в рамках которых ведутся активные научные разработки, посвященные анализу проблем социальной активности российского бизнеса. Следует согласиться, что «обобщение итогов подобных исследований и их использование на практике создает предпосылки для процесса формирования соответствующего мировоззрения бизнесменов и идеологии, необходимой для обеспечения экономической и социальной эффективности развития бизнес-инициатив в рамках социального пространства российского общества» [3, с. 16].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузеванова А. Л. Социальная ответственность как ценностный принцип бизнес-деятельности (социологический аспект) // Вестник экономики, права и социологии. 2010. № 4. С. 178–181.
2. Мкртчян Е. Р. Социальное партнерство между государственными структурами и общественными молодежными объединениями как механизм реализации молодежной политики // Опыт, проблемы социального обслуживания семьи и детей в учреждениях органов по делам молодежи: сб. науч. трудов, докладов, сообщений и материалов Всероссийской научно-практической конференции, 1–3 марта 2001. М., 2001. С. 122–127.
3. Кузеванова А. Л. Ценностные представления современных российских бизнесменов: опыт социологического анализа // Общество. Среда. Развитие. 2010. № 3. С. 12–16.

REFERENCES

1. Kuzevanova A. L. Social responsibility as a value principle business activities (social aspect) // Bulletin of economics, law and sociology. 2010. # 4. P. 178–181.
2. Mkrtchyan E. R. Social partnership between public authorities and public youth organizations as a mechanism for the implementation of youth policy // Experience, the problem of social services for families and children in the institutions of the Youth. Sat scientific papers, reports, messages and materials Russian scientific-practical conference, March 1–3, 2001. M., 2001. P. 122–127.
3. Kuzevanova A. L. Value ideas of modern Russian businessmen: the experience of sociological analysis // Society. Environment. Development. 2010. # 3. P. 12–16.

УДК 658.111
ББК 65.292.1

Kalmykova Tatyana Nikolayevna,
Candidate of economics,
associate professor of the department
of information systems in economics and management
of Russian State Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Moscow,
e-mail: kalmikova.tn@sbservis.ru

Калмыкова Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры информационных систем
в экономике и менеджменте
Российского государственного
экономического университета им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: kalmikova.tn@sbservis.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ESTABLISHING THE CORPORATE STRUCTURES IN THE PUBLIC SECTOR OF RUSSIAN ECONOMICS IN MODERN CONDITIONS

В статье раскрываются условия и факторы становления корпоративной модели государственного сектора российской экономики. Определяются границы государственного сектора и динамика их изменений в исторической ретроспективе на основании анализа зарубежного и отечественного опыта. Выявлены приоритеты развития государственных корпораций в высокотехнологических отраслях отечественной промышленности. Сформулированы основные условия эффективного формирования корпоративных структур государственного сектора в современной модели рыночной экономики. Выделены особенности

формирования государственных корпораций в российской экономике исходя из типа корпорации по уровню участия государства в структуре ее капитала.

The article reveals the conditions and factors of formation of the corporate model of the public sector of the Russian economics. The boundaries of the public sector and the dynamics of their changes in a historical retrospective on the basis of analysis of foreign and domestic experience are defined. The priorities of development of public corporations in high-tech sectors of the domestic industry are identified. The basic conditions for the formation of the effective corporate structure of the public

sector in the modern market economy model are developed. The features of formation of public corporations in the Russian economics with regards to the type of corporations by the level of state participation in its capital structure are distinguished.

Ключевые слова: государственный сектор экономики, государственные корпорации, глобализация, транснациональные компании, принципы формирования государственного сектора, корпоративная модель государственного сектора.

Keywords: public sector of economics, public corporations, globalization, trans-national corporations, principles of the public sector establishing, corporate model of the public sector.

В современный период развитие национальной экономики в значительной степени подвержено влиянию процессов глобализации, которые коренным образом меняют все экономические отношения и механизмы. В этой связи важно определить значение государственного сектора экономики в политике национальной безопасности и самодостаточности и независимости национальной экономики.

Одним из важнейших проявлений глобализации является деятельность крупных транснациональных корпораций (ТНК). Возможность ТНК определяются концентрацией в них значительной части экономических ресурсов. Действительно, современные ТНК обладают большими финансовыми ресурсами, которые могут быть использованы не только для производственных целей, но и для достижения других, в том числе политических. Данное обстоятельство дает им реальное преимущество в конкурентной борьбе и ставит их в привилегированное положение.

В этой связи следует отметить, что давление крупных зарубежных компаний на российскую экономику с каждым годом нарастает. При этом конкурентное давление на экономику России со стороны крупных зарубежных компаний накладывается на отсутствие в стране определенной стратегии экономического развития. Технологическая и организационная отсталость многих отраслей экономики и отсутствие отраслевых приоритетов делают Россию уязвимой для захвата ее внутреннего рынка иностранными ТНК.

В этой ситуации целесообразно рассмотреть стратегию формирования крупных национальных корпораций, в том числе за счет расширения границ государственного участия. В государственный сектор российской экономики могут войти сегодня крупные предприятия и объединения, а также масштабные сетевые структуры. Это, с одной стороны, позволит консолидировать частный и государственный капитал на приоритетных направлениях развития национальной экономики; с другой – повышает эффективность действия непосредственного государственного контроля за предприятиями госсектора, чего нельзя добиться в силу организационных причин по отношению к большому количеству малых и средних предприятий.

По этой причине мировой опыт показывает, что в большинстве случаев государственный сектор формируется на основе небольшого числа крупных национальных корпораций, в основном со смешанным капиталом, имеющих большое значение для развития национальной экономики. Например, все атомные электростанции Великобритании входят в состав корпорации «Нуклеар электрик», в которой государство имеет контрольный пакет акций.

Преимущества, которые обеспечивают крупные национальные компании, достаточно многочисленны. *Во-первых*, корпорации госсектора ориентированы на развитие системо-

образующих отраслей экономики (энергетика, транспортная инфраструктура и т. п.), которые являются базовыми для развития других отраслей. *Во-вторых*, значительная часть национальных компаний ориентирована на развитие военно-промышленного комплекса (ВПК), который создает условия для индустриализации и диффузии инноваций в гражданские сферы и отрасли, обеспечивая непрерывный процесс инновационного обновления национальной экономики в целом. *В-третьих*, государственные корпорации становятся основой стабильности работы малых и средних предприятий на основе полной и неполной контрактации [1, с. 28].

К сожалению, в России в процессе приватизации структура государственного сектора экономики была существенно дезорганизована, а предприятия госсектора утратили свою конкурентоспособность за счет снижения финансирования и дезинтеграции. Из интегрированных производственных цепочек в процессе приватизации выпали важные звенья. Однако, как было отмечено, действительность диктует необходимость расширения границ государственного участия и формирования корпоративной структуры государственного сектора.

Действительно, экспансии ТНК иностранного происхождения можно противопоставить только столь же мощные отечественные компании. На наш взгляд, невозможно создание конкурентной среды при отсутствии баланса полноценных игроков на конкурентных рынках как с одной, так и с другой стороны. В то же время создание крупных национальных компаний и их поддержка со стороны государства создают реальный конкурентный противовес иностранным ТНК.

Однако не следует предполагать, что государственные корпорации исключают присутствие ТНК на внутренних национальных рынках. Речь, скорее всего, идет о необходимости обеспечения конкурентного сосуществования госкорпораций и иностранных ТНК, и даже частичного сотрудничества в ряде отраслей. Создание эффективного госсектора на базе крупных национальных корпораций вовсе не предполагает закрытия внутренних национальных рынков для иностранных ТНК. Напротив, эти компании и ТНК должны функционировать в единой рыночной среде на конкурентной основе. Например, в Норвегии, имеющей развитую корпоративную структуру государственного сектора, один из принципов промышленной политики предполагает создание равных условий функционирования для фирм всех форм собственности и различной страновой принадлежности. В Великобритании Закон о конкуренции 1980 года предписывает также защиту конкурентной модели поведения в национализированных отраслях промышленности [2, с. 24].

Как было отмечено, конкурентные отношения между госкорпорациями и зарубежными ТНК в ряде случаев могут трансформироваться в кооперацию. В 1980-е, например, правительством Франции с целью повышения эффективности госкорпораций поощрялись кооперационные отношения с зарубежными ТНК. Классическим примером подобной кооперации может служить также английская компания «Инмос», которая была создана на государственные средства для работы в области передовых электронных схем и начинала свою деятельность в США в качестве поставщика «IBM» [3, с. 53].

Наряду с ТНК государственные корпоративные структуры должны также находиться в равноправном конкурентном положении по отношению к предприятиям частного сектора национальной экономики. В этом случае государственные корпорации выступают своего рода противовесом

сом к крупным частным национальным компаниям, обеспечивая баланс интересов большой группы населения и собственников. В ряде случаев крупные национальные корпорации являются инструментом проведения государственной политики в частном секторе экономики, в том числе посредством сотрудничества и консолидации капитала в приоритетных отраслях промышленности [Там же. С. 55].

При этом часто наблюдается трансформация частных компаний в национальные в результате процессов приватизации и национализации. Последние протекают в развитой экономике постоянно и зачастую параллельно друг другу. В связи с этим вырастает доля участия частных инвесторов в структуре капитала государственных корпораций, и, напротив, государство приобретает контрольный пакет акций ведущих частных компаний в результате национализации. Ярким примером является российская нефтяная компания «Роснефть». По этому пути неоднократно шла Франция. Как было отмечено, протекает и обратный процесс – приватизация. Например, в 1986–1988 годах во Франции приватизировано 31 предприятие, они являлись достаточно прибыльными [Там же. С. 57].

Иногда государство создает предприятие, выводит его на высокий уровень конкурентоспособности, а затем объявляет о его приватизации. Таким образом, государство ставит целью в своей политике ликвидировать структурные диспропорции национальной экономики путем создания госкорпораций, а после того, когда эта цель достигнута, оно может приватизировать их, увеличивая поступления в бюджет за счет продажи активов этих корпораций. Например, британская компания «Бритиш Стил», которая благодаря государственному участию стала одной из самых эффективных металлургических корпораций мира.

В Японии существует практика создания целевых и временных предприятий – коданов и джигоданов, которые на первом этапе финансируются государством, а в дальнейшем – на основе консолидированного капитала [4, с. 63].

Кроме того, важным условием или требованием развития корпоративных структур государственного сектора должно стать ограниченное их число. Это связано с тем, что, во-первых, ресурсы государства, в том числе инвестиционные, ограничены. Во-вторых, высокая концентрация крупных государственных корпораций в экономике может негативным образом сказаться на конкурентной ситуации. В-третьих, высокая концентрация госкорпораций может привести к воспроизводственным диспропорциям. В-четвертых, возрастают издержки на организацию государственного контроля за деятельностью крупных национальных компаний. Подобной политики придерживается, в частности, Швеция, где государство реализует свою регулирующую функцию не посредством увеличения государственного сектора экономики, а через оптимизацию распределительной системы бюджетного планирования и регулирования [5, с. 182].

Для регулирования и контроля деятельности государственных корпораций в Швеции создана холдинговая компания «Procordia AB», которая объединяет 15 государственных корпораций химической, фармацевтической и машиностроительной промышленности. Также в Швеции имеют место корпорации, которые не входят в данный холдинг. Это такие компании, как «LKAB» (добывающая промышленность), «ASSI» и «NCB» (целлюлозно-бумажная), «SSAB» (черная металлургия), «CTKSIUS» (судостроение), «PKBANKEN» (финансы) и др. Таким образом, ограниченное число национальных компаний в Швеции позволяет обеспечить их управляемость.

Другим условием эффективной организации корпоративных структур в государственном секторе является оптимизация уровня концентрации производства для достижения и сохранения эффекта от масштаба. Поскольку эффекты, связанные с масштабом производства, обуславливают поддержание высокого уровня производительности, от крупных государственных корпораций зависит эффективность целой отрасли, в которой они доминируют. А иногда образование государственной корпорации дает начало развития новой отрасли промышленности. Если опять вернуться к опыту Франции, то в 80-х годах прошлого столетия реструктуризация французской промышленности прошла безрезультатно исключительно по причине неучета проблем повышения концентрации производства и капитала, которая была недостаточной в сравнении с аналогичными показателями других стран [3, с. 55]. Процессы концентрации производства путем слияния капиталов и процессов заводской концентрации протекают интенсивно во всех развитых странах в последние десятилетия. В частности, в Великобритании долгое время наблюдались процессы концентрации и централизации капитала, приведшие к тому, что по числу предприятий среди 500 крупнейших компаний мира Великобритании занимает третье место после США и Японии [6, с. 61]. Здесь в качестве примера можно привести и южнокорейских «чеболей», восемь из которых контролируют сегодня более половины экспорта страны и являются ведущими звеньями в росте конкурентоспособности национальной продукции.

Достижение высокой концентрации производства в структуре государственных корпораций дает возможность повышения эффективности системы государственного контроля за их деятельностью посредством выделения ядра корпоративных образований в виде материнских компаний. При этом самим материнским компаниям предоставляется большая свобода в управлении дочерними компаниями, проведении политики слияний и поглощений. В качестве примера подобной системы можно снова привести государственные корпорации Франции, где действовало жесткое ограничение выхода из-под государственного контроля государственных корпораций «первого ранга» (материнских компаний) при предоставлении в то же время им большей свободы в отношении покупки и продажи своих дочерних компаний. Аналогичная свобода действий головных компаний практиковалась в Италии, где головной холдинг «ЭНИ» решал крупные финансовые вопросы, связанные со слияниями и поглощениями, а также с контролем деятельности дочерних фирм [1, с. 25].

Наряду с концентрацией важным условием эффективного функционирования государственных корпораций, фактором их стратегической устойчивости становится расширение границ территориальной локации. В данном случае речь идет о максимальном расширении географической зоны сети дочерних компаний госкорпораций и их экспансии на ведущие мировые рынки. Из-за недостатка интернационализации государственные корпорации многих стран так и не смогли выйти в своей деятельности за границы национального государства. Примером же успешной интернационализации служит итальянская государственная корпорация «ЭНИ», в состав которой в середине 80-х годов входило 280 компаний, из которых 120 действовало за рубежом [Там же. С. 26].

Также мировой опыт исследования деятельности крупных государственных корпораций позволяет выделить еще одно условие обеспечения их эффективности – это высокая

отраслевая специализация, которая лежит в основе роста конкурентоспособности отечественной продукции на приоритетных направлениях развития национальной промышленности. В частности, в Южной Корее с 90-х годов прошлого столетия за крупными государственными компаниями жестко закреплены отраслевые приоритеты, закрепляющие за конкретными лидерами бизнеса их специализацию. При этом южнокорейский опыт показал, что оптимальным является выбор двух-трех отраслевых приоритетов развития государственных корпораций. Также во Франции в 90-е годы наблюдалась реструктуризация государственных предприятий по пути все большей специализации. Действуя в этом направлении, компания «Эльф Акитэн», например, продала контрольные пакеты акций в фирмах «Пино-Прентан» и «Компани Женераль дезо», а компания «Пешинэ» сократила свое участие в капитале фирмы «Карбон Лорен» до 40% [Там же. С. 27].

Когда речь идет о формировании государственных корпораций, важно отметить или выделить еще в качестве одного условия необходимость сочетания уровней государственного участия в их капитале. Действительно, государственные корпорации различаются по уровню государственного участия [7, с. 41]. В условиях глобализации и роста нестабильности мировой и национальной экономики 100%-ное государственное участие не всегда оправданно. В этой связи имеет смысл отдавать приоритет государственным смешанным компаниям по сравнению с автономными государственными корпорациями. Мировой опыт свидетельствует о том, что позитивное влияние крупных национальных компаний на эффективность национальной экономики не является постоянным – на определенных этапах подобные структуры становятся негибкими и способствуют замедлению экономического роста. Здесь, наверное, необходимо учесть опыт Италии, который показал, что отрицательное воздействие в большей степени присуще автономным государственным предприятиям (аналог уни-

тарных предприятий в России), нежели государственным смешанным компаниям (в России это акционерные общества с доминирующим участием государства). Применительно к условиям России это означает приоритет в создании госкорпораций со смешанным капиталом. Хотя этого можно достигнуть не во всех случаях. Например, в случае ГК «Роснано» это возможно, и даже необходимо. А в случае с ГК «Росатом» невозможно по многим причинам, в том числе национальной безопасности [8, с. 52].

Кроме того, мировой опыт также показывает целесообразность постепенного перехода от доминирования государства в структуре капитала государственных корпораций к участию в их деятельности, когда доля в акционерном капитале является значительной, но не доминирующей. Так, в Германии число фирм, в которых федеральному правительству принадлежало не менее 25% акций, в 1970 году составляло 697, а в 1982-м – уже 958 [9, с. 11]. Такая политика, на наш взгляд, должна проводиться на этапах, когда национальная экономика достаточно окрепла и ее дальнейшее функционирование предпочтительнее вести на основе либеральной политики государственного регулирования. Данная политика актуальна именно для сегодняшней России.

Таким образом, в условиях глобализации необходимо наращивать конкурентный потенциал национальной экономики. Одним из путей является формирование корпоративной модели государственного сектора посредством развития крупных государственных корпораций, способных создать конкуренцию иностранным ТНК. В процессе приватизации государственный сектор российской экономики существенным образом снизил свой производственный потенциал, однако сегодня еще есть потенциал его развития в новых условиях. В этой связи имеет большое значение соблюдение ряда условий построения корпоративной структуры государственного сектора российской экономики: концентрации, специализации, диверсификации, интернационализации и др.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дейнега В. Г., Тамазян М. В. Корпоративная модель формирования госсектора экономики как инструмент государственного регулирования // Вестник СарГС-ЭУ. 2009. № 3. С. 21–30.
2. Балацкий Е. В., Коньшев В. А. Воспроизводственные аспекты динамики государственного сектора // Экономист. 2003. № 9. С. 22–28.
3. Рассадина А. Государственный сектор в развитых странах (опыт Франции и Великобритании) // Экономист. 2002. № 6. С. 51–58.
4. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987. 383 с.
5. Романов А. И. Государство и экономика: очерки философии хозяйства. Новосибирск: НГУ, 2007. 290 с.
6. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 9. С. 59–69.
7. Курченков В. В., Калмыкова Т. Н. Институциональные факторы формирования государственных корпораций в современной российской экономике // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 2 (38). С. 37–46.
8. Калмыкова Т. Н. Роль государственных корпораций в консолидации российского капитала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 50–54.
9. Курченков В. В. Роль государства по консолидации российского капитала на современном этапе // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология. 2012. № 1 (20). С. 6–13.
10. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
11. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40–46.
12. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.
13. Курченков В. В., Овшинов С. А. Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 43–50

REFERENCES

1. Dejnega V. G., Tamazyan M. V. The corporate model of the public sector of the economy as an instrument of government regulation // Bulletin of Sar.GS-EI. 2009. # 3. P. 21–30.

2. Balatsky E. V., Konishev V. A. Reproductive aspects of the dynamics of the public sector // Economist. 2003. # 9. P. 22–28.
3. Rassadina A. The public sector in developed countries tries (the experience of France and the UK) // Economist. 2002. # 6. P. 51–58.
4. Kono T. Strategy and Structure of Japanese enterprises. M.: Progress Publishers, 1987. 383 p.
5. Romanov A. I. State and Economy: Essays on philosophy of economics. Novosibirsk: Novosibirsk State University, 2007. 290 p.
6. Trofimova I. Large corporations and the efficiency of the economy (organizational approach) // World Economy and International Relations. 1992. # 9. P. 59–69.
7. Kurchenkov V. V., Kalmikova T. N. Institutional factors of state-owned corporations in the current environment // The modern economics: problems and solutions. 2013. # 2 (38). P. 37–46.
8. Kalmikova T. N. The role of state-owned corporations in the consolidation of the Russian capital // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 50–54.
9. Kurchenkov V. V. The role of government to consolidate the Russian capital at the present stage // Bulletin of the Volgograd State University. Series 3. Economy, ecology. 2012. # 1 (20). P. 6–13.
10. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurements. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
11. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to establishing the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.
12. Morozova N. I. Innovation-investment policy as the key component of growth and increase of the Russian population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.
13. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Definition of the optimum option of production modernization at the industrial facility. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 43–50.

УДК 332.146.2

ББК 65.040

Aksenova Tatyana Nikolaevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of economics and management
of Kalmyk State University,
Elista,
e-mail: tn.aksenova@gmail.com

Аксенова Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и управления
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: tn.aksenova@gmail.com

Boldyreva Saglar Borisovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of economics and management
of Kalmyk State University,
Elista,
e-mail: boldyreva_sb@mail.ru

Болдырева Саглар Борисовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и управления
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: boldyreva_sb@mail.ru

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БЕДНОСТИ¹

ANALYTICAL REVIEW OF THE REGIONAL TARGET PROGRAMS AS THE FINANCIAL TOOL FOR RESOLVING THE ISSUES OF POVERTY²

В настоящее время общепризнанным является мнение, что программно-целевой метод служит важнейшим инструментом осуществления государственной социальной и экономической политики развития страны, а также является одним из немногих государственных рычагов управления для преодоления социально-экономических проблем в устойчиво депрессивном регионе. В представленной статье проведен обзор региональных целевых программ, которые рассмотрены с точки зрения финансового инструмента, направленного на разрешение локальных социально-экономических задач региона, в том числе связанных с бедностью. Их важнейшей особенностью является определение, исходя из общественной значимости, эконо-

мической и социальной целесообразности состава приоритетных направлений развития и очередности реализации с учетом возможностей финансирования программных мероприятий на федеральном, региональном или местном уровнях. Исследование динамики реализации региональных целевых программ с позиции их финансовой поддержки, результатов оценки позволило выявить состав потенциальных и реальных факторов, способных оказать влияние на проблемы бедности в регионе.

Currently, the program-target method is widely used as an important tool for the implementation of the State social and economic policy development, as well as is one of the few public control levers to overcome the social and economic problems

¹ Исследование выполнено при поддержке РФФИ в рамках проекта № 12-06-33048 «Экономическая природа бедности и финансовый механизм социальной защиты населения».

² The research has been performed with the support of RFFI within the frame of the project # 12-06-33048 «Economic nature of poverty and financial mechanism of social protection of population».

in a steadily depressed region. The article reviews the regional target programs that are examined in terms of the financial instrument used to meet the local socio-economic challenges in the region, including those related to poverty. Their most important feature is to define, on the basis of public value, the economic and social viability of the development priorities and the order of implementation of the program activities at the Federal, regional or local levels. The study of the dynamics of the regional target programs from the point of view of their financial support and results evaluation revealed to the potential and actual factors that could have an impact on the problem of poverty in the region.

Ключевые слова: целевые программы, социально-экономические проблемы, финансовый инструмент, проблемы бедности, региональные проблемы, депрессивный регион, анализ, инструмент управления, уровень жизни, эффективность.

Keywords: target programs, socio-economic problems, financial instrument, issues of poverty, regional problems, depressed region, analysis, management instrument, living standard, efficiency.

Бедность как явление присуще любой общественной и экономической системе, вместе с тем бедность является как результатом, так и причиной социально-экономических проблем. С одной стороны, она есть явление, порожденное экономическими кризисами, и с таких позиций можно рассуждать об экономической природе бедности. С другой стороны, бедность можно рассматривать и как социальный результат, как социальный процесс и социальное явление, потому что индивид, домашние хозяйства в процессе адаптации к посткризисным реалиям привносят в традиции экономического поведения новые признаки социального характера (например, иждивенческие настроения, постоянный поиск лучшей работы и пр.). И это позволяет рассматривать проблемы бедности с позиции социальной идентификации экономического поведения. В экономической науке измерением бедности является доля населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Социально-экономическое развитие региона включает в себя такие аспекты, как рост производства и доходов; перемены в институциональной, социальной и административной структурах общества; перемены в общественном сознании; перемены в традициях и привычках [1]; готовность к модернизации, эффективность использования экономических ресурсов и пр. За период 2000–2011 годов среднегодовая численность населения, занятого в экономике Республики Калмыкия, сократилась на 3,2%. Одновременно отмечается увеличение занятых в негосударственном секторе, что можно расценить как рост предпринимательской инициативы. Численность безработных за указанный период сократилась более чем на треть.

Всплеск данного показателя отмечен в 2008–2009 годах, что соотносится с общими тенденциями на российском рынке труда, порожденными финансовым кризисом. Однако значительно увеличилась численность безработных, зарегистрированных в службе занятости. Несмотря на снижение, уровень безработицы в регионе очень значителен и превышает среднероссийский показатель 2011 года в 2,7 раза, то есть в республике каждый четвертый-пятый является безработным.

Важно обратить внимание на позитивные изменения макрорегиональных экономических показателей: рост расходов на конечное потребление более чем в 8 раз на фоне очень высокой безработицы и значительного показателя

численности населения позволяет сделать косвенный вывод об использовании кредитных ресурсов, значительном расстройстве населения по уровню доходов, востребованности ресурсов теневой экономики.

Уровень жизни населения как один из значимых факторов социально-экономического развития региона отражает степень удовлетворения материальных и духовных потребностей человека.

По данным статистики, за 2000–2011 годы более чем в половину сократилась численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, что также подтверждает и относительный показатель, однако в 2011 году по сравнению с 2010-м эти показатели возросли. И все же следует отметить, что более трети населения республики живет за чертой бедности.

Материальное обеспечение жизни населения выражается прежде всего в уровне его доходов. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц выросли в 9,1, денежные доходы населения – в 8,5, денежные расходы населения – в 9,4, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике – в 10,3 и средний размер назначенных пенсий – в 9,5 раза.

Однако, несмотря на значительное увеличение перечисленных показателей в регионе, Республика Калмыкия в рейтинге социально-экономического развития регионов в 2010 году находилась на 79-м месте из 80 субъектов. Рейтинговый показатель, сформированный как отношение денежных доходов населения Республики Калмыкия к стоимости фиксированного набора товаров и услуг, составил 1,0561 – это минимальное значение, среднее значение по России – 1,9559 [2].

«В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Поэтому процесс социально-экономического развития включает в себя три важнейшие составляющие:

- повышение доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;
- создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;
- увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы.

Последние две составляющие качества жизни не всегда учитываются при оценках степени социально-экономического развития стран и регионов, однако в последнее время в экономической науке и политической практике им придается все большее значение» [3].

Республика Калмыкия, являясь устойчиво дотационным регионом, имеет ограниченный набор инструментов по воздействию на социально-экономическое развитие, что определяет программно-целевой подход как один из реальных методов государственного воздействия, в том числе на проблемы бедности.

На сегодняшний день в Российской Федерации целевые программы (долгосрочные, ведомственные) выступают как один из инструментов внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат.

В 2009–2011 годах региональные бюджетные целевые программы также являлись одним из методов программно-целевого метода управления бюджетными расходами в Республике Калмыкия.

Из информации о применении программно-целевого метода управления бюджетными расходами в Республике

Калмыкия в 2009 году, подготовленной Министерством экономики Республики Калмыкия, следует, что «бюджетной целевой программой является реализуемая органами исполнительной власти Республики Калмыкия республиканская целевая программа (РЦП), подпрограмма республиканской целевой программы или ведомственная целевая программа (ВЦП)» [Там же].

Таким образом, данное понятие, с одной стороны, интегрировало государственные целевые программы, с другой – декомпозировало их на подпрограммы. Однако сути программно-целевого подхода это не изменило.

Еще одно определение гласит: «целевая программа – это совокупность выполняемых мероприятий (оказываемых услуг), взаимоувязанных по срокам, исполнителям и ресурсам и направленных на достижение определенной цели (задачи). По сути, целевая программа – это программа действий по достижению поставленных целей, сбалансированная по ресурсам (финансовым, кадровым и др.)».

Однако специалисты считают, что это понятие неоднозначно. Есть мнение, что «наш регион – единственный в мире, где есть понятие «целевой программы». Во всем остальном мире принято считать, что программа – это такая форма организации деятельности, которая отличается именно ориентацией на достижение конкретного заранее заданного результата (цели). То есть программа попросту не может быть «нецелевой». Таким образом, понятие целевой программы можно охарактеризовать как порочный или логический круг – ситуацию, при которой определение предмета включает в себя свойства самого предмета» [4].

Есть смысл согласиться с данным суждением и обратить внимание также на то, что в большинстве случаев целевая программа, выступая как финансовый механизм решения конкретной социально-экономической проблемы, носит многоцелевой характер, предполагая, что решение этой проблемы мультиплицирует положительные результаты, способствуя частичному разрешению сопутствующих задач, в том числе проблем бедности.

Основными причинами, обусловившими применение программно-целевого планирования в российской экономике, явились: во-первых, достаточно высокий уровень теоретической и методической разработки этой формы планирования, достигнутый в советский период (с учетом адаптации этих разработок к условиям рыночной экономики, создания новых организационно-экономических и правовых механизмов); во-вторых, то обстоятельство, что программно-целевой метод планирования широко использовался в странах с рыночной экономикой, и практика показала высокую эффективность его использования [5].

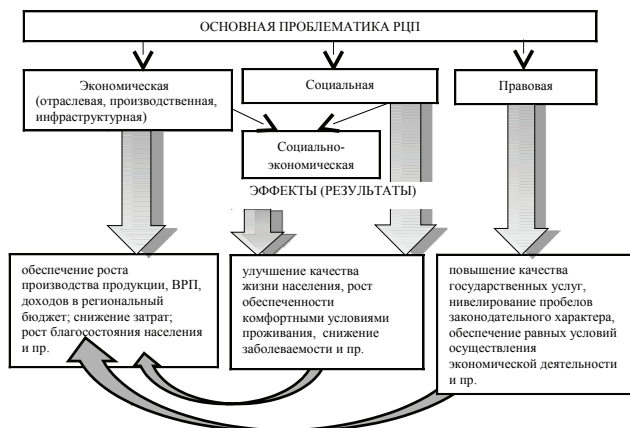


Рис. Взаимосвязь республиканских целевых программ

В условиях депрессивного региона, каковым является Республика Калмыкия, программно-целевой подход позволяет реализовывать финансовый механизм социальной защиты населения в рамках решения локальных социально-экономических задач.

В состав республиканских целевых программ в 2009–2011 годах были включены программы, имеющие как экономическое, так и социальное направление.

Однако необходимо понимать, что реализация любой социально ориентированной целевой программы косвенно направлена и на достижение экономических целей, равно и наоборот: программа экономического характера нацелена на достижение социального эффекта (рис.).

Проведенная группировка республиканских целевых программ по принципу проблематики показала, что в 2009–2011 годах 50–60% из них имели социальный характер (например, «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2005–2009 и 2011–2015 годы»; «Безопасность образовательного учреждения на 2008–2010 годы»; «Профилактика правонарушений в Республике Калмыкия на 2011–2013 годы» и др.); и порядка 30% – экономический (например, «Развитие транспортного комплекса Республики Калмыкия на 2003–2010 годы»; «Повышение эффективности бюджетных расходов Республики Калмыкия на 2011–2012 годы»; «Развитие территориального и межтерриториального туризма в Республике Калмыкия на 2007–2011 годы»; «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Калмыкия на 2009–2011 годы» и др.). Они были направлены на решение локальных проблем отраслевого и общерегионального характера.

Из 26 действовавших республиканских целевых программ в 2009 году финансировалась 21 РЦП, на реализацию которых направлено 3428,46 млн рублей, или 26,45% от объема, предусмотренного по программам в 2009 году, в том числе из федерального бюджета профинансировано 2501,01 млн рублей, или 66,12% от предусмотренного по программам объема; республиканского бюджета – 219,58 млн рублей, или 18,11% от предусмотренного по программам объема; внебюджетных источников – 652,52 млн рублей, или 8,35%. Из действовавших 26 республиканских целевых программ фактически из республиканского бюджета финансировались 19 РЦП.

В 2010 году в республике действовали 24 республиканские целевые программы, всего финансировалось 19 РЦП, из которых программа «Создание и развитие региональной системы сельскохозяйственных кооперативов в Республике Калмыкия на 2009–2011 годы» финансировалась только за счет внебюджетных источников. На реализацию программ было направлено 3145,91 млн рублей, или 32,73% от объема, предусмотренного по программам в 2010 году, в том числе из федерального бюджета профинансировано 1211,69 млн рублей, или 45,25% от предусмотренного по программам объема, республиканского бюджета – 312,39 млн рублей, или 31,22% от предусмотренного по программам объема; внебюджетных источников – 1598,27 млн рублей, или 27,47%.

Законом Республики Калмыкия от 25 декабря 2009 года № 161-IV-3 «О республиканском бюджете на 2010 год» на реализацию 20 республиканских целевых программ в указанном году предусматривалось 449,18 млн рублей, что составляло 44,88% от объема, предусмотренного по программам за счет средств республиканского бюджета в 2010 году.

В 2011 году в республике действовали 24 республиканские целевые программы, что соответствовало количеству программ 2010 года. Из 24 действовавших республиканских целевых программ в 2011 году из всех источников финансировались 18 программ, на реализацию которых направлено 2622,5 млн рублей, или 14,70% от объема, предусмотренного по программам в 2011 году, в том числе из федерального бюджета профинансировано – 1192,9 млн рублей, или 22,96% от предусмотренного по программам объема; республиканского бюджета – 211,9 млн рублей, или 12,02%; местного бюджета – 14,99 млн рублей, или 12,14%; внебюджетных источников – 1202,8 млн рублей, или 11,17%. Фактически из республиканского бюджета финансировались только 14 целевых республиканских программ [3].

Анализ финансирования республиканских целевых программ в разрезе источников показал, что в 2009 году основная доля финансирования приходилась на федеральный бюджет, к 2011 году в абсолютном значении федеральное финансирование снизилось на 1308,11 млн рублей, оно вышло на паритетное соотношение с внебюджетным финансированием. Доля республиканского бюджета невелика, и, несмотря на увеличение на 7,68 млн рублей, его удельный вес не превышает 10%. Внебюджетные источники в 2010 году занимают основную долю в финансировании республиканских целевых программ.

За период 2009–2013 годов актуальными республиканскими целевыми программами с точки зрения оказания влияния на проблемы экономической бедности, на наш взгляд, являются: «Об инвестиционных проектах, реализуемых в Республике Калмыкия в рамках ФЦП «Юг России (2008–2012 годы)» в 2009–2012 годах»; «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Калмыкия на 2009–2011 годы»; «Развитие мясного скотоводства в Республике Калмыкия на 2009–2012 годы»; «Создание и развитие региональной системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Республике Калмыкия на 2009–2011 годы»; «Основные направления развития здравоохранения Республики Калмыкия на 2009–2013 годы».

В 2011 году завершился срок реализации четырех республиканских целевых программ (в том числе «Создание и развитие региональной системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Республике Калмыкия на 2009–2011 годы»), финансирование по которым за счет всех источников составило 267,1 млн рублей, или 48,4% от предусмотренного по программе, в том числе федеральный бюджет – 15,03 млн рублей (39,6%), республиканский бюджет – 16,34 млн рублей (25,5%), внебюджетные источники – 235,77 млн рублей (52,4%).

Согласно Постановлению Правительства Республики Калмыкия от 13 декабря 2011 года № 446 «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Республики Калмыкия» определение планируемой эффективности осуществляется в целях оценки планируемого вклада результатов государственной программы в социально-экономическое развитие Республики Калмыкия.

В качестве основных критериев планируемой эффективности реализации программы применяются:

– критерии экономической эффективности, учитывающие оценку вклада государственной программы в экономическое развитие Республики Калмыкия в целом, оценку влияния ожидаемых результатов государственной программы на различные сферы экономики Республики Калмыкия; оценки могут включать как прямые (непосредственные)

эффекты от реализации государственной программы, так и косвенные (внешние) эффекты, возникающие в сопряженных секторах экономики Республики Калмыкия;

– критерии социальной эффективности, учитывающие ожидаемый вклад реализации государственной программы в социальное развитие, показатели которого не могут быть выражены в стоимостной оценке [6].

Таблица 1

Оценка эффективности реализации республиканских целевых программ

| Показатель | 2009 | 2010 | 2011 | Изменение 2011-го к 2009-му, % |
|--|------|------|------|--------------------------------|
| Действовавшие РЦП, ед. | 26 | 24 | 24 | 92,3 |
| Финансируемые РЦП, ед. | 21 | 19 | 18 | 85,7 |
| Высокоэффективные РЦП, ед. | 3 | 2 | 3 | – |
| Удельный вес высокоэффективных РЦП в общем количестве действовавших, % | 11,5 | 8,3 | 12,5 | 108,7 |
| Эффективные РЦП, ед. | 7 | 6 | 6 | 85,7 |
| Удельный вес эффективных РЦП в общем количестве действовавших, % | 26,9 | 25,0 | 25,0 | 92,9 |
| Малоэффективные РЦП, ед. | 4 | 2 | 4 | – |
| Удельный вес малоэффективных РЦП в общем количестве действовавших, % | 15,4 | 8,3 | 16,7 | 108,4 |
| Неэффективные РЦП, ед. | 12 | 14 | 11 | 91,7 |
| Удельный вес неэффективных РЦП в общем количестве действовавших, % | 46,2 | 58,3 | 45,8 | 99,1 |

На основе данных Министерства экономики Республики Калмыкия была проведена оценка эффективности реализации республиканских целевых программ.

Данные табл. 1 показывают динамику показателей оцененных республиканских целевых программ. Можно отметить, что высокоэффективные программы остались в прежнем количестве к концу периода по отношению к началу, удельный вес же их возрос, однако это связано с сокращением общего числа действовавших целевых программ, такая же ситуация характерна и для малоэффективных программ. Количество и удельный вес эффективных и неэффективных целевых программ снизился. В разрезе каждого года видно, что в общем количестве РЦП наибольший удельный вес приходится на неэффективные целевые программы.

Авторами проведена группировка республиканских целевых программ по результатам оцененной эффективности. Под высокоэффективной программой предлагается понимать целевую программу, по которой выполнены планируемые объемы финансирования, что позволило провести все программные мероприятия, достигнуты целевые индикаторы программы; осуществлено грамотное управление и контроль за ходом ее реализации, а также выполнено главное экономическое соотношение «затраты – результат» с положительным знаком, обеспеченным превышением значений результативных показателей над затратными.

Высокоэффективной целевой программой, действовавшей в 2009–2011 годах, являлась лишь одна программа – «Развитие мясного скотоводства в Республике Калмыкия на 2009–2012 годы». Конкретизированные результаты реализации этой программы и их оценка представлены в табл. 2.

Финансирование республиканской целевой программы в 2011 году за счет всех источников составило 754,51 млн рублей, или 15,3% от предусмотренного по программам, в том числе федеральный бюджет – 126,61 млн рублей (8,6%), республиканский бюджет – 65,2 млн рублей

(22,0%), внебюджетные источники – 562,71 млн рублей (17,7%). Интегральная оценка эффективности данной целевой программы соответствует индексу 113,06, что определяет ее как высокоэффективную.

В составе эффективных программ за период 2009–2011 годов лидировала программа «Молодой семье – доступное жилье (2008–2012 годы)», на реализацию которой в 2011 году поступило 32,89 млн рублей (13,7% от предусмотренного программой объема в отчетном году) за счет всех источников финансирования, в том числе из федерального бюджета – 14,64 млн рублей (16,3%), республиканского бюджета – 10,8 млн рублей (72%), местные бюджеты – 7,4 млн рублей (49,6%). Как видно, по этой программе превалирует региональное финансирование. Интегральная оценка эффективности представленной целевой программы (76,09) соответствует эффективному уровню результативности.

Группа неэффективных программ является наиболее динамичной, ее состав постоянно обновляется, однако и в 2009-м, и в 2011 году неэффективной была признана РЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2008–2011 годы)». Интегральная оценка эффективности представленной целевой программы составляет 65,93, что соответствует малоэффективному уровню.

Группа неэффективных программ является наиболее динамичной, ее состав постоянно обновляется, однако и в 2009-м, и в 2011 году неэффективной была признана РЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2008–2011 годы)». Интегральная оценка эффективности представленной целевой программы составляет 65,93, что соответствует малоэффективному уровню.

Таблица 2

Индикаторы оценки РЦП «Развитие мясного скотоводства в Республике Калмыкия на 2009–2012 годы»

| Целевой индикатор | Баз. год (2008) | План (2011) | Факт (2011) | 2012 | Значение индикатора | Удельный вес, % | Интегральная оценка |
|--|-----------------|-------------|-------------|-------|---------------------|-----------------|---------------------|
| Поголовье специализированного мясного скота, голов | 173,5 | 218 | 508,5 | 233,1 | 200,00 | 0,2 | 40,00 |
| Поголовье специализированного мясного скота в сельскохозяйственных предприятиях, голов (всего) | 79,4 | 94,6 | 102,2 | 103,2 | 150,00 | 0,2 | 30,00 |
| в т. ч. племенных коров | 19,7 | 29 | 29,9 | 34,6 | 109,68 | 0,05 | 5,48 |
| Реализация племенного молодняка мясных пород, голов | 4,96 | 8,43 | 6,6 | 10,2 | 47,26 | 0,1 | 4,73 |
| Производство высококачественной говядины от мясного скота в живом весе, ц | 28 | 47 | 48,6 | 53,5 | 108,42 | 0,25 | 27,11 |
| Средняя живая масса 1 головы скота при реализации, кг | 240 | 350 | 350 | 400 | 100,00 | 0,05 | 5,00 |
| Площадь улучшения сельскохозяйственных угодий, га | 0,7 | 15 | 0 | 18 | -4,90 | 0,05 | -0,24 |
| Фитомелиорация деградированных пастбищ и закрепление песков, га | 9,7 | 28,6 | 10,61 | 31,2 | 4,81 | 0,05 | 0,24 |
| Ввод орошаемых земель, га | 0,1 | 5,1 | 0,85 | 5,2 | 15,00 | 0,05 | 0,75 |
| Интегральный показатель | x | x | x | x | x | 1 | 113,06 |

Устойчиво неэффективной программой за 2009–2011 годы стала программа «Повышение безопасности дорожного движения в Республике Калмыкия на 2008–2012 годы». За 2011 год на реализацию республиканской целевой программы за счет всех источников финансирования поступило 13,87 млн рублей (83,45% от общего объема, предусмотренного по республиканской целевой программе на 2011 год), в том числе из федерального бюджета – 13,74 млн рублей (98,1%), из республиканского бюджета – 0,130 млн рублей (4,98%). Интегральная оценка эффективности представленной целевой программы составляет 43,57, что соответствует неэффективному уровню результативности.

Ежегодно Министерство экономики Республики Калмыкия сталкивается с рядом проблем, связанных с несоответствием или нарушением отдельных действующих республиканских целевых программ, порядка разработки, реализации и оценки эффективности, что априори ставит такие программы в положение неэффективных и затрудняет процесс их объективной оценки и значимости для социально-экономического развития Республики Калмыкия.

Следует согласиться с канд. экон. наук И. Р. Хайруллиным в том, что «рациональный и обоснованный выбор приоритетов социально-экономического развития региона в рамках разработки целевых комплексных программ позволяет концентрировать ресурсы на перспективных направлениях реализации потенциала территориально-локализованной системы и тем самым обеспечивать эффек-

тивность программных мероприятий» [7]. Однако важно сразу сфокусировать внимание на том, что при принятии решения о реализации программы должна быть учтена эффективность предполагаемых мероприятий с точки зрения обоснованности бюджетных затрат на решение конкретных социально-экономических задач. При прогнозировании эффективности региональных целевых программ необходимо вырабатывать комплекс потенциальных факторов, способных оказать значимое влияние на проблему бедности в регионе как одну из наиболее насущных и актуальных проблем. Значимость и действенность потенциальных факторов необходимо синтезировать с конкретными экономическими показателями, являющимися целевыми ориентирами в рамках конкретной программы.

Например, в качестве реально достигнутых экономических факторов, определяющих возможности воздействия на проблему бедности в регионе, предлагается рассматривать целевые индикаторы высокоэффективной программы «Развитие мясного скотоводства в Республике Калмыкия на 2009–2012 годы» (табл. 2). Можно отметить, что каждый из приведенных индикаторов является предопределяющим для закрепления положительных производственных трендов в данной отрасли, а значит, вносит свой вклад в такой потенциальный фактор, как уровень занятости сельского населения в отрасли мясного скотоводства, оказывая непосредственное влияние на проблему бедности.

Таким образом, значимость целевых программ как инструмента социально-экономического развития региона

переоценить сложно, к сожалению, его эффективность ограничивается самым значимым и объективным фактором: возможностями регионального бюджета. Однако исследование роли целевых программ как финансового механизма

решения проблем бедности депрессивного региона позволило прийти к выводу, что при прочих равных условиях республиканские целевые программы должны стать частью стратегии развития субъекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гаврилов А. И. Региональная экономика и управление [Электронный ресурс]. URL: http://vasilievaa.narod.ru/ru/stat_rab/book/Reg_ek_upr_Gavrilov/8-22.aspx.htm (дата обращения: 15.06.2013).
2. Рейтинг социально-экономического положения регионов РФ. Итоги 2010 года [Электронный ресурс]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf (дата обращения: 28.04.2013).
3. О ходе реализации республиканских целевых программ за 2009–2011 годы: Доклад Министерства экономики и торговли Республики Калмыкия [Электронный ресурс]. URL: <http://portal.e-rk.ru/index.php/deyatelnost/napravlmenu/celevyeprog/respcelprog/-2011-.html> (дата обращения: 10.06.2012).
4. Кузьмин А. Целевые программы как отечественное изобретение [Электронный ресурс]. URL: <http://alexey-kuzmin.livejournal.com/21820.html> (дата обращения: 15.06.2013).
5. Переходко М. Н. Модернизация программно-целевого планирования регионального экономического развития: автореф. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010. С. 3 [Электронный ресурс]. URL: www.rsue.ru/avtoref/perehodko.doc (дата обращения: 15.06.2013).
6. Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Республики Калмыкия: постановление Правительства Республики Калмыкия от 13 декабря 2011 года № 446 (в редакции постановления Правительства Республики Калмыкия от 22.03.2012 года № 76 НГР ru08000201200091) // Информационно-справочная система «Кодекс»/«Техэксперт» [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/460203283> (дата обращения: 15.06.2013).
7. Хайруллин И. Р. Разработка и оценка региональных программ развития реального сектора экономики с использованием инструментов индикативного планирования на примере Республики Татарстан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dissercat.com/content/razrabotka-i-otsenka-regionalnykh-programm-razvitiya-realnogo-sektora-ekonomiki-s-ispolzovan> (дата обращения: 15.06.2013).
8. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.
9. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40–46.
10. Морозова Н. И. Планирование и регулирование развития территориальных социально-экономических систем по критерию качества жизни населения / Н. И. Морозова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Волгоград, 2011.
11. Морозова Н. И. Качество жизни населения как необходимый критерий оценки общенациональной и территориальной системы планирования // Век качества. 2011. № 4. С. 21–25.

REFERENCES

1. Gavrilov A. I. Regional Economics and Management [Electronic resource]. URL: http://vasilievaa.narod.ru/ru/stat_rab/book/Reg_ek_upr_Gavrilov/8-22.aspx.htm (date of viewing: 15.06.2013).
2. Rating the socio-economic situation of the regions of the Russian Federation. Results of the year 2010 [Electronic resource]. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf (date of viewing: 28.04.2013).
3. On the implementation of national target programs for 2009–2011: Report of the Ministry of Economy and Trade of the Kalmyk Republic [Electronic resource]. URL: <http://portal.e-rk.ru/index.php/deyatelnost/napravlmenu/celevyeprog/respcelprog/-2011-.html> (date of viewing: 10.06.2012).
4. Kuzmin A. Target programs as our invention [Electronic resource]. URL: <http://alexey-kuzmin.livejournal.com/21820.html> (date of viewing: 15.06.2013).
5. Perehod'ko M. N. Modernization of the program planning for regional economic development: the abstract of dissertation for the scientific degree of the candidate of economic science. Rostov-on-Don, 2010. P. 3 [Electronic resource]. URL: www.rsue.ru/avtoref/perehodko.doc (date of viewing: 15.06.2013).
6. On approval of the procedure for the development, implementation, and evaluation of the effectiveness of government programs in the Kalmyk Republic: Decree of the Government of the Kalmyk Republic, December 13, 2011 # 446 (as amended by the Decree of the Government of the Kalmyk Republic, 22.03.2012 # 76 NGY ru08000201200091) // Information and reference system «Kodeks»/«Techexpert» [Electronic resource]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/460203283> (date of viewing: 15.06.2013).
7. Khairullin I. R. Development and evaluation of the regional programs of development of the real sector of the economy using indicative planning tools on the example of the Republic of Tatarstan [Electronic resource]. URL: <http://www.dissercat.com/content/razrabotka-i-otsenka-regionalnykh-programm-razvitiya-realnogo-sektora-ekonomiki-s-ispolzovan> (date of viewing: 15.06.2013).
8. Morozova N. I. Innovation-investment policy as the key component of growth and increase of the Russian population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.
9. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to establishing the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.
10. Morozova N. I. Planning and regulation of the territorial social-economic systems development according to the criteria of the population life quality / N. I. Morozova; Ministry of education and science of the Russian Federation, State educational institution of higher professional education Volgograd state university. Volgograd, 2011.
11. Morozova N. I. Population life quality as the required criterion of evaluation of the national and regional planning system // Century of quality. 2011. # 4. P. 21–25.

УДК 338.45.01
ББК 65.305.021

Grinyuk Kirill Petrovich,
senior lecturer,
associate researcher at the research
department of Kurgan state university,
Kurgan,
e-mail: grinkirill@yandex.ru

Гринюк Кирилл Петрович,
ст. преподаватель, мл. научный сотрудник
научно-исследовательского отдела
Курганского государственного университета,
г. Курган,
e-mail: grinkirill@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

PECULIARITIES OF ORGANIZATION OF THE INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE INDUSTRY AT THE MODERN STAGE OF THE SCIENTIFIC AND TECHNICAL DEVELOPMENT

В статье рассмотрено научно-техническое развитие с точки зрения его воздействия на организацию инновационной деятельности в промышленности. Показано, что на современном этапе общество находится в условиях господства технологий пятого технологического уклада и одновременного освоения технологий шестого технологического уклада. В статье проанализированы особенности этих укладов, на основе анализа сделан вывод о необходимости включения в инновационный процесс, организуемый в промышленности, сферы образования и науки, о необходимости усиления межотраслевого взаимодействия между наукой и производством. Предложен авторский подход к организации инновационной деятельности в промышленности, предусматривающий одновременное осуществление научных исследований и организацию массового производства.

The article examines the scientific and technical development in terms of its impact on the arrangement of the innovative activities in the industry. It is shown that currently the society is under the domination of the technologies of the fifth technological way and the simultaneous development of technologies of the sixth technological mode. The article analyses the features of these structures, the conclusion regarding the necessity of inclusion into the innovation process, organized in the manufacturing industry, of education and science, the necessity of strengthening the cooperation between science and production is made on the basis of analysis. The author's approach to arrangement of the innovative economic activity in the industry providing for simultaneous implementation of scientific researches and arrangement of mass production is proposed.

Ключевые слова: промышленность, инновационная деятельность, технология, технологический уклад, научно-техническое развитие, научные исследования, образование, знания, производство, микроэлектроника, нанотехнологии.

Keywords: industry, innovation activity, technology, technological way, scientific and technical development, scientific researches, education, knowledge, production, microelectronics, nanotechnology.

В настоящее время на государственном уровне много говорится о необходимости инновационного развития экономики России, о необходимости развития наукоемких и высокотехнологичных промышленных производств. В ключе поставленной задачи требуется уточнение того, как следует организовать инновационную деятельность на современном этапе развития науки и техники и как должен осуществляться инновационный процесс.

В качестве теоретической основы данного исследования использовалась теория долгосрочного технико-экономического развития. Она представляет процесс экономического развития общества в виде последовательного замещения технологических укладов, влияние которых проявляется во всех сферах жизни общества: в экономике, социальной сфере, государственном управлении, в том числе отражается на характере производственных отношений. Данная теория позволяет проследить, как менялись отношения, в которые вступали люди в процессе производства материальных благ, и каковы эти отношения на современном этапе развития общества, и на этой основе понять, какие действия и в каких сферах необходимы на современном этапе развития общества для организации инновационной деятельности. Неполное раскрытие этих действий и сфер делает невидимым для управленческого воздействия некоторые из них, что снижает результативность инновационной деятельности как таковой.

Теория долгосрочного технико-экономического развития была предложена российскими учеными С. Ю. Глазьевым и Д. С. Львовым в 1986 году. Она неоднократно использовалась и используется при анализе и прогнозе экономической динамики в работах по измерению технологических изменений современной экономики (Кузык Б. Н., Яковец Ю. В., Румянцев С. Ю.).

Технологический уклад (ТУ) определяется как совокупность технологически сопряженных производств: от добычи природных ресурсов и профессиональной подготовки кадров до непродовственного потребления [1, с. 400]. ТУ характеризуется единым техническим уровнем производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками однородных ресурсов, базирующихся на общих ресурсах рабочей силы и общем научно-техническом потенциале.

Жизненный цикл ТУ охватывает период примерно в сто лет, при этом срок его доминирования в развитии экономики составляет от 40 до 60 лет. В экономической жизни общества этот период проявляется в форме длинных волн экономической конъюнктуры, периодичность которых впервые была установлена Н. Д. Кондратьевым и подтверждена множеством исследований.

Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует *ядро ТУ*. Технологические нововведения, участвующие в его создании, получили название *«ключевой фактор»*. Отрасли, играющие ведущую роль в распространении ТУ, называются *несущими отрас-*

лями. С. Ю. Глазьевым и Д. С. Львовым были выделены и описаны пять последовательно сменявших друг друга в мировом экономическом развитии ТУ.

В настоящее время человечество переживает фазу зрелости 5-го ТУ, при этом 6-й ТУ находится в эмбриональной фазе.

Ключевым фактором 5-го ТУ являются микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих ядро 5-го ТУ, входят производство электронных компонентов, электронно-вычислительной техники, радио- и телекоммуникационного оборудования, лазерного оборудования. Традиционные металлоконструкции заменяются новыми – композитами. Природный газ выдвигается в качестве первичного энергоносителя. Развивается атомная энергетика, тонкая химия, космическая техника, военная техника, авиационный и трубопроводный транспорт.

Взаимодействие науки и производства на этом этапе интенсифицируется. Сроки реализации научных знаний в производственном секторе сокращаются: с 14 лет в условиях 4-го ТУ до трех-четырех лет в 1990-е, до полутора лет – в 2000-е годы [2].

Инициатива во взаимодействии науки и производства исходит не только из сферы производства, но и из сферы науки. Это происходит из-за того, что накопленное обществом количество научных знаний стало переходить в новое качество. Академик РАН В. Л. Макаров в докладе «Экономика знаний: уроки для России» указывает, что из всего объема знаний, измеренных в физических единицах, которыми располагает человечество, 90% получено за последние 30 лет (1970–2000 годы) [3].

Наука, накопив и систематизировав значительный объем знаний, подчиняясь собственной внутренней логике развития, начинает подсказывать производству пути совершенствования способов производства и продукции. Так, первые электронно-вычислительные машины (1949), кремниевые транзисторы (1954), операционные системы (1954), сформировавшие ядро 5-го ТУ, появились не вследствие реализации полученного наукой от производственной сферы задания, а вследствие развития научных исследований. Наука самостоятельно пришла к изобретению электронных компонентов, не видя первое время прямого коммерческого эффекта от этого изобретения. Затем полученные знания об электронных компонентах стали внедряться в производство, например, в процессы управления производственными операциями, выполняемыми на станке. Так появились станки с числовым программным управлением и другая продукция.

В условиях 5-го ТУ научные знания, накопившись до определенного уровня, сами стали определять пути дальнейшего развития производства продукции, невзирая на существовавшие отраслевые специализации научных исследований. Научные исследования не стали замыкаться рамками отраслевых наук: если раньше в автомобилестроении использовались преимущественно знания из области механики и материаловедения, то на 5-м ТУ активно используются знания из области информационных технологий и электроники: в стоимости современного автомобиля около 70% составляют информационные компоненты. В производстве электронных приборов (бытового, промышленного и военного назначения) используются знания о свойствах химических соединений, об искусственных материалах, о физических свойствах и о молекулярном строении вещества, знания о свойствах полупроводников, свойствах

окисления и т. д. Научные исследования объединяются не по отраслевому признаку, а по специфике решаемой проблемы; для решения конкретной проблемы используются знания из разных прикладных отраслевых наук.

На 5-м ТУ связи между наукой и производством не отраслевые, а перекрестные; поэтому инновационный процесс из линейного трансформируется в интерактивный, сетевой. Как отмечает С. Ю. Глазьев, «при сетевой организации современного бизнеса, перешедшего к непрерывному инновационному процессу и использующего CALStехнологии (непрерывное совершенствование и поддержка жизненного цикла продукции) в глобальных масштабах, размывается физическая основа привычных ритмов экономического роста, затухает его цикличность. Вместо привычного последовательного прохождения научно-производственного цикла по фазам НИР, ОКР, проектирования и освоения массового производства, происходит совмещение этих стадий. <...> Генерирование технологических нововведений, определяющих развитие этого ТУ, происходит внутри указанного комплекса отраслей и опосредовано сильными нелинейными обратными связями между ними» [4].

В условиях 5-го ТУ стираются границы в области фундаментальной науки: например, такой продукт физической науки, как лазер, стал использоваться в биологии и медицине.

Развиваются гибкие автоматизированные производства и дополняющие их CALStехнологии, средства производства, управляемые электронно-вычислительной техникой (станки с ЧПУ), обрабатывающие центры. Они расширили ассортимент выпускаемой продукции, увеличили производительность труда и больше, чем на предыдущем ТУ, расширили возможности массового производства. Материальный продукт теперь последовательно обрабатывается на станках, управление обработкой на которых осуществляется по зафиксированному в виде цифр алгоритму без участия человека; передача изделия от станка к станку также осуществляется машиной без использования труда человека. Человек передал технике наряду с исполнительской, энергетической, управленческой, еще логическую функцию, оставив за собой только творческую функцию – функцию генерации знаний.

Наука становится источником получения экономических выгод для производственного сектора. Производственные предприятия видят экономический эффект от *внедрения научных знаний*. Они его получают тогда, когда внедрение нового знания снижает его затраты по сравнению с другими производителями, которым это новое знание еще не доступно и которые производят продукцию по старой технологии. Наука усиливает конкурентные преимущества в производственном секторе. Производство заинтересовывается в науке, ищет там знания, которые могли бы быть использованы для получения конкурентных преимуществ. Открываются и финансируются частные научно-исследовательские институты (в США, Японии, Западной Европе). Производственные компании включают в состав своих структур научно-исследовательские подразделения из различных областей науки. Например, в японской компании «Тосиба» есть уровень лабораторий «общих исследований» и уровень лабораторий, занимающихся разработками продукции [5, с. 190]. Заинтересованность в развитии науки способствует становлению науки в качестве массового сектора генерации знаний и приводит к массовому взаимодействию науки и производства. Массовое производство зависит от массовой генерации научных знаний (рис.).

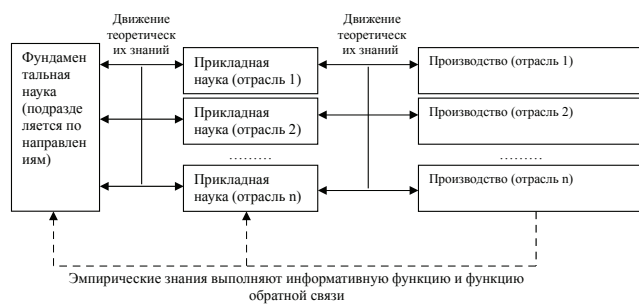


Рис. Организация инновационного процесса в условиях 5-го и 6-го ТУ

В условиях 5-го ТУ происходит совмещение стадий инновационного процесса: научно-исследовательская работа, опытно-конструкторские работы, проектирование и освоение массового производства. На 5-м ТУ становится отчетливо видно единство технологической цепочки, в рамках которой материальное благо в процессе своего изготовления вначале проходит нематериальную форму – форму знания (в рамках научной сферы), а затем материальную форму – форму продукции (в рамках сферы производства продукции). Наука становится этапом процесса производства материальных благ, причем взаимодействие становится не последовательно линейным, а сетевым.

В эмбриональной фазе находится сейчас 6-й ТУ (начало фазы роста – 2020–2030 годы). Несмотря на это, ученые идентифицируют его ядро и ключевой фактор. Ключевые направления развития 6-го ТУ: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Ожидается, что дальнейшее развитие получат гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность. Ожидается расширение сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя и применение возобновляемых источников энергии.

Произойдет еще большее усиление взаимодействия науки и производства, их фактическое сращивание. Будет осуществляться переход к *непрерывному инновационному процессу* и непрерывному образованию. CALS-технологии станут доминирующей культурой управления развитием производства. Научные знания с производством будут объединяться не по отраслевому признаку, а по специфике решаемой задачи (проблемы). Если на 5-м ТУ определенная специфика фундаментальных знаний еще сохраняется, то в рамках 6-го ТУ ожидается, что для решения конкретной задачи будут еще больше стираться границы фундаментальных наук. В этой связи сохранится сетевой характер взаимодействия науки и производства.

Например: генетически модифицированные микроорганизмы позволят многократно ускорить процессы извлечения металлов и чистых материалов из горнорудного сырья, изменяя химико-металлургическую промышленность, то есть фундаментальные знания о микроорганизмах и знания о клеточном уровне строения живых организмов

(биология) будут использоваться в металлургической промышленности. Медицина сможет получить нанoeлектронные технологии борьбы с болезнями на клеточном уровне, предполагающие точную доставку лекарственных средств в минимальных объемах и с максимальным использованием способностей организма к регенерации, то есть знания физики будут использоваться (и уже используются) для решения биологических и медицинских задач.

Данный ТУ будет основываться на применении нанотехнологий, оперирующих на уровне одной миллиардной метра и способных менять молекулярную структуру вещества, придавая ему принципиально новые свойства, а также проникать в клеточную структуру живых организмов, видоизменяя их. Нанотехнологии позволят создавать новые структуры живой и неживой материи, выращивая их на основе алгоритмов самовоспроизводства. То есть совместное применение фундаментальных знаний из физики, геной инженерии и молекулярной биологии позволит создавать материалы с заранее заданными свойствами.

В 6-м ТУ процесс генерации фундаментальных знаний будет практически неотделим от прикладных исследований и применения этого знания в производстве. Ожидается, что будет происходить совмещение не только стадий (НИР, ОКР, проектирование и изготовление), как на 5-м ТУ, но и совмещение фундаментальных и прикладных исследований.

Отсюда следует, что в 6-м ТУ материальный продукт будет одновременно находиться и в нематериальной (в виде знаний), и в материальной форме (в виде материального блага). На 6-м ТУ станет еще более видна цельность и неразрывность технологической цепочки производства материального блага, состоящей из науки и собственно сферы производства. Поэтому инновационный процесс будет включать: фундаментальные и прикладные научные исследования, опытно-конструкторские работы, проектирование и массовое производство. Взаимодействие между экономическими субъектами в рамках инновационного процесса будет сетевым: знания из научной сферы будут переходить в сферу производства для апробации и получения первых результатов, затем возвращаться обратно в сферу науки и т. д. Зачастую будет вообще трудно отделить процесс генерации нового знания от производства продукта, так как многие продукты 6-го ТУ появляются одновременно с получением нового знания. Например, площадкой для производства нанокomпьютера-наноманипулятора, способного создавать материал с заранее заданными свойствами по трехмерной сетке расположения атомов, является не завод, а научная лаборатория. Инновационный процесс будет организовываться по принципам 5-го ТУ (рис.).

Таким образом, при организации инновационной деятельности и производства инновационной продукции в условиях 5-го и 6-го ТУ необходимо учитывать указанные особенности технологий данных ТУ. Для организации инновационной деятельности в условиях 5-го и 6-го ТУ необходимо обеспечить адекватное развитие фундаментальной, прикладной науки, конструкторских и проектных работ и непосредственно самого производственного сектора, а также обеспечить сетевое взаимодействие между всеми элементами инновационного процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экономика развития / Д. С. Львов. М.: Экзамен, 2002. 512 с.
2. Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов [Электронный ресурс]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUR.htm> (дата обращения: 25.08.2013).

3. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс]. URL: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM> (дата обращения: 25.08.2013).
4. Пилипенко Е. В., Гринюк К. П. Промышленность и промышленный комплекс в экономической науке: проблемы теории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 126–130.
5. Как работают японские предприятия: Сокр. пер. с англ. / Под ред. Я. Мондена и др.; науч. ред. и авт. предисл. Д. Н. Бобрышева. М.: Экономика, 1989. 262 с.
6. Гринюк К. П. Эволюция промышленного комплекса как функция эволюции знаний и технологий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 64–67.

REFERENCES

1. Economics of development / D. S. Lvov. M.: Ekzamen, 2002. 512 p.
2. Glazyev S. Yu. Development of the Russian economics in the conditions of the global technological shifts [Electronic resource]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUr.htm> (date of viewing: 25.08.2013).
3. Makarov V. L. Economics of knowledge: lessons for Russia [Electronic resource]. URL: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM> (date of viewing: 25.08.2013).
4. Pilipenko E. V., Grinyuk K. P. Industry and industrial complex in the science of economics: issues of the theory // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 126–130.
5. How do Japanese companies work: translation from English. Edited by Ya. Monden and others; Scientific revision and preface by D. N. Bobryshev. M.: Economics, 1989. 262 p.
6. Grinyuk K. P. Evolution of industrial complex as the function of knowledge and technologies evolution // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 64–67.

УДК 658.14/17

ББК 65.053.37

Kravchenko Elena Nikolaevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of economics
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: KravchenkoEN@yandex.ru

Кравченко Елена Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: KravchenkoEN@yandex.ru

Tazhibov Tazhib Gadzhimagomedovich,
doctor of economics, professor, head of the department
of management and marketing of Volgograd branch
of Financial university at the Government
of the Russian Federation,
Volgograd,
e-mail: tazhib@list.ru

Тажибов Тажиб Гаджимагомедович,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента и маркетинга
Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: tazhib@list.ru

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE FOR THE PURPOSE OF TAX CONSULTING

В статье определяется актуальность и необходимость осуществления комплексного системного анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Процедуры анализа дебиторской задолженности с учетом создания резерва по сомнительным долгам и кредиторской задолженности наиболее целесообразны для выполнения оценки эффективности налоговой политики организации в отношении снижения налоговой нагрузки по налогу на прибыль, налогового вычета (возмещения) НДС. В результате проведенного исследования выявлены причины и внешние, а также внутренние факторы, оказывающие влияние как на дебиторскую и кредиторскую задолженность, так и на финансовое состояние предприятия в целом.

The article reveals the urgency and need of implementation of the complex systematic analysis of accounts receivable and payable. Procedures of the analysis of the accounts receivable, taking into account establishing of reserve for doubtful debts, and the accounts payable are the most expedient for performance of the assessment of efficiency of the tax policy of the organization concerning decrease in the tax burden on the profit tax, and VAT tax deduction (compensation). As a result of the conducted research, the reasons and factors, external and internal, having impact on accounts receivable and payable, as well as on the financial condition of the entire company are revealed.

Ключевые слова: анализ дебиторской задолженности, анализ кредиторской задолженности, налоговая политика, налоговая нагрузка, резерв по сомнительным долгам,

внешние факторы, внутренние факторы, налог, финансовое состояние организаций, задолженность.

Keywords: analysis of accounting receivable and payable, tax policy, tax burden, reserve on doubtful debts, external and internal factors, tax, company financial state, debt.

В современном российском контексте, формируемом под влиянием процессов рыночного реформирования, проблема роста конкуренции на различных рынках товаров и услуг является определяющим фактором, где организации – поставщики и подрядчики ведут активную борьбу за своего покупателя, предлагая скидки, дополнительные услуги, новые продукты, предоставляя отсрочки платежа за поставленную продукцию (товар) и др. Это делается с целью достижения запланированного объема продаж, а следовательно, и сохранения конкурентоспособности и финансово-коммерческой успешности.

До момента оплаты процесс реализации продукции (товара) с точки зрения движения денежных средств еще продолжается, то есть происходит трансформация активов (деньги – товар – деньги) по следующей схеме (рис. 1):

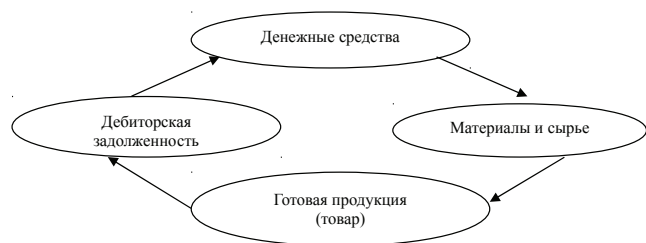


Рис. 1. Трансформация активов производственного предприятия

До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск того, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием либо не будет произведена вообще. В зависимости от срока поступления денежных средств дебиторская задолженность бывает:

- оправданной, когда срок погашения задолженности согласно договору между поставщиком и покупателем не наступил;
- неоправданной, когда задолженность просрочена по тем или иным причинам. Чем больше период просрочки, тем выше вероятность угрозы неплатежеспособности, более того, сумма дебиторской задолженности увеличивается (как правило, по условиям договора);
- сомнительной (безнадежной), когда исчерпаны все способы вернуть денежные средства от должников.

По всей вероятности, организация в своей логистической политике должна не только сосредоточить внимание на увеличении объемов продаж и прибыли, но и учитывать, что данный процесс, как правило, сопровождается увеличением расходов (проценты, выплачиваемые поставщикам по кредитам, взятым для покрытия кассовых разрывов) и рисков.

В этой связи дебиторская задолженность представляет собой, во-первых, иммобилизацию (отвлечение) собственных оборотных средств предприятия на покрытие расходов, не предусмотренных планом, во-вторых, свидетельствует о нарушении финансовой дисциплины, в результате чего предприятие несет потери, в частности: в условиях инфляции возвращенные должниками денежные средства обесцениваются, причем, чем длительней период погашения де-

биторской задолженности, тем меньше отдача от денежных средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

Так, период погашения дебиторской задолженности (ППДЗ) в днях определяется:

$$ППДЗ = \frac{СДЗ \times Д}{ВР},$$

где СДЗ – средняя дебиторская задолженность;
Д – календарные дни периода;
ВР – выручка от реализации.

Далее, используя метод цепных подстановок, определяют влияние средней дебиторской задолженности и выручки от реализации в днях на оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\Delta ППДЗ_{сдз} = \frac{СДЗ_1 \times Д}{ВР_1} - \frac{СДЗ_0 \times Д}{ВР_1},$$

$$\Delta ППДЗ_{вр} = \frac{СДЗ_0 \times Д}{ВР_1} - \frac{СДЗ_0 \times Д}{ВР_0}$$

$$\Delta ППДЗ = \Delta ППДЗ_{сдз} + \Delta ППДЗ_{вр}$$

Методика определения влияния аналогичных факторов на изменение кредиторской задолженности такая же.

Теоретические и практические аспекты методик анализа долгов дебиторской и кредиторской задолженности, рассмотренные в трудах таких ученых, как А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова, А. В. Максютюва, А. В. Панфилов, Е. М. Шахбазян, Б. К. Кулизбаков и др., сводятся к следующему:

- ориентированы на ретроспективный анализ ситуации прошлого времени, не предлагая оперативного отслеживания изменения задолженности и реакции на них в режиме реального времени;
- данные методики не корреспондируются с требованиями МСФО;
- применяется коэффициентный анализ, который не улавливает особенностей ряда факторов и элементов, участвующих в их расчетах (реальную рыночную стоимость задолженности, сезонные или циклические колебания, связанные с методом распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения) и др.

Вышеизложенное констатирует тот факт, что в современных условиях без комплексного системного анализа дебиторской и кредиторской задолженности не обойтись. Подход к такому анализу представлен в виде схемы (рис. 2).

Процедуры анализа дебиторской задолженности целесообразно использовать для оценки эффективности налоговой политики организации в отношении снижения налоговой нагрузки по налогу на прибыль, налогового вычета (возмещения) НДС. В данном случае рассчитывается изменение периода оборота НДС по приобретенным ценностям (в днях).

Пример. ООО «Читуринский» применяет и признает доходы и расходы методом начисления. Доходы организации (выручка от реализации продукции) за 9 месяцев 2012 года составили 12000 тыс. руб., расходы (без НДС) – 9000 тыс. руб.

Вместе с тем образовалась следующая непогашенная дебиторская задолженность:

- на сумму 1400 тыс. руб. (без НДС) по договору 30.05.2012 года № 35. Товары были отгружены

15.06.2012 года, документы на оплату были переданы покупателю 17.06.2012 года. По условиям договора покупатель оплачивает товары не позднее семи дней с момента выставления платежных документов;

– на сумму 600 тыс. руб. (без НДС) по договору от 15.08.2012 года № 81. Товары были отгружены 20.08.2012 года, одновременно покупателю были переданы платежные документы. По условиям договора покупатель должен был оплатить товары на следующий рабочий день после их отгрузки, то есть 21.08.2012 года.

В установленном порядке в ООО «Читуринский» была проведена инвентаризация дебиторской задолженности, и по ее результатам был создан резерв по сомнительным долгам (статья 266 НК РФ). При этом следует помнить о том, что сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемого в соответствии со статьей 249 НК РФ.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, к которым можно отнести те долги перед налогоплательщиком, по которым истек срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения.



Рис. 2. Система комплексного анализа дебиторской и кредиторской задолженности

В нашем примере на последний день отчетного (налогового) периода была проведена инвентаризация дебиторской задолженности, и по ее результатам был создан резерв 1400 тыс. руб. – задолженность по договору от 30.05.2012 года № 35, включаемый в резерв в полной сумме, так как долг был просрочен более чем на 90 дней. Задолженность по договору от 15.08.2012 года № 61 не учитывается при создании резерва по сомнительным долгам (см. статью 266 НК РФ).

Таким образом, на последний день отчетного (налогового) периода (30.09.2012 года) общество могло включить в прочие расходы сумму в размере 1200 тыс. руб. (12000 x 10%/100).

Налог на прибыль за 9 месяцев 2012 года составил: [12000 тыс. руб. – (9000 тыс. руб. + 1200 тыс. руб.)] x 20%/100 = 1800 тыс. руб. x 20%/100 = 360 тыс. руб.

Без резерва по сомнительным долгам платеж по налогу на прибыль составил бы (12000 тыс. руб. – 9000 тыс. руб.) x 20%/100 = 600 тыс. руб.

Таким образом, формирование резерва сомнительных долгов позволяет сократить сумму налога на прибыль за 9 месяцев 2012 года на 240 тыс. руб.

По результатам проведенного исследования нами выявлены причины и внешние, а также внутренние факторы, оказавшие влияние на дебиторскую и кредиторскую задолженность и финансовое состояние предприятия в целом.

Внешние факторы:

– в условиях экономического кризиса как фактора спада производства, снижения жизненного уровня большей части населения свертывание банковского кредита и, как результат, образование дефицита платежных средств, которые оказали влияние на рост дебиторской и кредиторской задолженности на предприятиях;

– в период экономического кризиса происходит эффективная денежно-кредитная политика ЦБ РФ, которая должна обеспечивать стабильность цен, наибольшую занятость и рост реального ВВП с ориентацией на фиксацию количества денег, находящихся в обращении, определение уровня обязательных резервов, изменение ставок рефинансирования коммерческих банков и, следовательно, влиять на величину дебиторской и кредиторской задолженности;

– уровень инфляции – один из главных факторов, способствующий повышению цен и нормы прибыли: сначала выступает как фактор оживления конъюнктуры, а затем по мере углубления превращается из двигателя в тормоз, усиливая социально-экономическую неустойчивость в стране, растут цены, деньги обесцениваются, падает их покупательная способность, при высокой инфляции не торопятся расстаться с долгами: чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма, растет дебиторская задолженность;

– емкость рынка и степень его насыщенности: если рынок мал и насыщен данным видом товара (продукции), то возникают трудности с реализацией товара (продукции). Этот фактор имеет место быть особенно после вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) при усиливающейся конкуренции на внутреннем и международном рынках.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, и ограничить их влияние на предприятие практически невозможно.

Внутренние факторы:

– влияющие на состояние дебиторской и кредиторской задолженности – масштаб деятельности предприятия и характер деятельности, то есть отраслевую принадлежность предприятия, а также его статус и значимость предприятия на рынке;

– проведение качественного отбора покупателей согласно оценке и классификации, предложение различных сроков и условий предоставления кредита, определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов, использование системы скидок;

– определение форм расчетов между предприятиями и его контрагентами, потоки материальных ресурсов и соответствующие им потоки денег (чаще всего они не совпадают во времени). И по этой причине тоже при больших отсрочках платежа дебиторская задолженность растет;

– предвидение будущего спроса предприятия на денежные средства, оценка финансовых последствий спроса, определение эффективных способов и подходов его реализации способны рационально распорядиться избыточными денежными средствами при минимальном риске;

– замедление сбыта выражается в продолжительном увеличении товарных (производственных) запасов, при этом коммерческие службы могут прийти к согласию со своей клиентурой на более длительные сроки платежа, что увеличит рост дебиторской задолженности;

– регулярность проведения мониторинга дебиторов, отслеживание суммы платежей дебиторов и, наконец, проведение факторинга способствует в значительной мере снижению дебиторской задолженности;

– контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности в части обеспечения оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности, важность доли кредиторской задолженности, с одной стороны, для финансирования дебиторской задолженности, с другой стороны, необходимость осуществления платежей кредиторам на основе своевременного и достаточного поступления средств от дебиторов. Известно, что значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

На основе всего вышеизложенного нами сформулированы следующие предложения по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью и мероприятия по снижению кредиторской задолженности:

– внешние и внутренние факторы влияют совокупно на величину долгов, поэтому рекомендации целесообразно разработать комплексно для всех этапов системы управления долгами, для чего важно изыскать возможности ускорения инкассации дебиторской задолженности, организовать мониторинг соблюдения дебиторской задолженности, позволяющие выявить наличие просроченной дебиторской задолженности;

– при планировании дебиторской задолженности предприятию важно также учитывать свои маркетинговые приоритеты, то есть дебиторскую задолженность нужно научиться планировать и измерять во всех интересующих разрезах;

– для оценки показателей выпуска и продаж товара (продукции) целесообразно проводить анализ динамики показателей производства и реализации товара (продукции) за различные периоды, исследуя взаимосвязь выпуска продукции с трудовыми показателями, оценивая выполнение плана по сбыту и отгрузке продукции по номенклатуре, а также недопоставок по видам и потребителям. Результаты анализа не только будут способствовать уточнению объемов выпуска продукции, но и позволят оценить изменение прибыли по составляющим;

– процедуру решения о предоставлении отсрочки новому клиенту целесообразно начинать с проверки его соответствия установленным на этапе планирования лимитам и критериям, далее если результат проверки положительный – убедиться в платежеспособности и легитимности нового контрагента;

– необходимость тщательной подготовки и проверки пакета документов, сопровождающих сделку, заручиться поддержкой распорядителя финансов клиента (часто получается так, что менеджер по продажам общается лишь с частью закупочного комитета, плохо себе представляя процедуры принятия решений у клиента, а в условиях дефицита денежных средств распорядитель финансов, которым часто выступает финансовый директор, руководствуется собственными приоритетами, и если не найти делового взаимопонимания с ним, то повлиять на эти приоритеты становится сложно);

– до сих пор приходится сталкиваться с тем, что у отдельных предприятий нет еще системы контроля финансовой дисциплины, а формирование такой политики начинается с определения сотрудников, ответственных за своевременное погашение дебиторской задолженности, и при этом не

факт, что этим должны заниматься только менеджеры по продажам. Взыскание долгов – это работа, чреватая конфликтами: мобилизуя на нее только продавцов-менеджеров, можно испортить деловые отношения с клиентом, а значит, потерять его, при этом если масштаб бизнеса и ресурсы позволяют, целесообразно, чтоб независимый сотрудник финансовой службы работал с просроченными долгами по отработанной процедуре, чтоб менеджер по продажам смог сохранить добрые отношения с клиентом в расчете на осуществление последующих сделок;

– разработать и внедрить мероприятия, связанные с возникновением просроченной дебиторской задолженности, в частности, в процессе по взысканию дебиторской задолженности должно быть закреплено решение важнейшего вопроса: продолжать или нет отгрузки при наличии просроченной «дебиторки».

В российском бизнесе редко используют следующее правило: стимулировать своевременное погашение дебиторской задолженности. То ли это связано с особенностями нашего бухгалтерского учета, затрудняющего легальный бонус после отгрузки, то ли с тем, что распорядитель финансов часто равнодушен к возможным дополнительным скидкам для его предприятия. В последнем случае бывает полезно довести предложение до сведения заинтересованного в скидке, хотя определить этого сотрудника и выйти на деловой контакт с ним на ряде российских предприятий бывает непросто.

Проявляя настойчивость в погашении просроченного долга, менеджеры предприятия должны стараться избегать личного конфликта с должником и считать, что у него с ним возникла общая проблема, которую нужно решить, зная, что использование системы скидок в случае оплаты счетов покупателем ранее установленного контрактом срока на основе произведенных расчетов среднего времени погашения и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности для стимулирования покупателей приносит им ощутимый эффект.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, то есть ускоренный перевод в другие формы оборотных активов организации – денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги, основными формами которого являются факторинг, учет векселей, выданных покупателями продукции или форфейтинг.

Пути снижения кредиторской задолженности возможны через ее реструктуризацию, то есть получение от кредитора различных уступок, направленных на сокращение размера задолженности, в том числе просроченной, которые предусматривают следующие процедуры, такие как отсрочка и рассрочка платежей, зачет взаимных платежных требований (взаимозачет), переоформление задолженности в виде займа, продажа долговых обязательств, перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные, погашение задолженности посредством передачи кредитору имущества должника, списание задолженности, погашение задолженности посредством отчуждения имущества должника и др.

При реструктуризации кредиторской задолженности возможно заменить то первичное обязательство о выплате долга на другое обязательство при использовании таких гражданско-правовых институтов, как прекращение обязательства зачетом, новация и отступное, которые являются наиболее встречающимися.

Основываясь на анализе текущей деятельности предприятия и оценке кредиторской задолженности, нужно отметить, что долги существуют в большей степени перед поставщиками, а также имеют место такие случаи, когда существуют у каждой из сторон интересы, затрагивающие денежные требования друг к другу, которые регулируются взаимозачетом.

В этой связи весьма целесообразно на основе проведенного анализа своевременно разработать мероприятия по проведению взаимозачетов для сокращения размера кредиторской задолженности и уменьшения оттока денежных средств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кравченко Е. Н., Тажибов Т. Г. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ. Волгоград: РГТЭУ, 2012. 207 с.
2. Кравченко Е. Н., Тажибов Т. Г. Анализ финансовой устойчивости как необходимое условие аудита при антикризисном управлении организациями пищевой промышленности Волгоградской области // Известия ОГАУ / Издательский центр ОГАУ г. Оренбург. 2010. № 1 (25). С. 105–108.
3. Шахбазян Е. М. Особенности управления оборотными средствами предприятия. М.: ЮНИТИ, 2005. 436 с.
4. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2008. 416 с.
5. Артеменко Д. А. Финансовый аспект институционализации налогового администрирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 13. С. 36–41.
6. Ломейко А. В. Риски, связанные с применением налогового планирования на предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 14. С. 183–189.

REFERENCES

1. Kravchenko E. N., Tazhibov T. G. Financial stability of the organization: formation, account and analysis. Volgograd: RGTEU, 2012. 207 p.
2. Kravchenko E. N., Tazhibov T. G. The analysis of financial stability as a necessary condition of audit at the crisis management of the companies the food industry of Volgograd region // OGAU News / The OGAU publishing center Orenburg. 2010. # 1 (25). P. 105–108.
3. Shakhbazyan E. M. Features of management of current assets of the enterprise. M.: YuNITI, 2005. 436 p.
4. Sheremet A. D. Complex analysis of economic activity. M.: Infra-M, 2008. 416 p.
5. Artemenko D. A. Financial aspect of tax administration institutionalization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 13. P. 36–41.
6. Lomeiko A. V. Risks connected with the use of tax planning at the companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 14. P. 183–189.

УДК 338.001.36

ББК 65.422.2

Mamontova Evgeniya Vasilyevna,
Head of the Laboratory of the Department
of control systems and power saving
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: hunter120@mail.ru

Мамонтова Евгения Васильевна,
зав. лабораторией кафедры систем управления
и экономики энергетики Новосибирского
государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hunter120@mail.ru

Fakhrislamova Elena Ivanovna,
senior lecturer of the department of accounting,
analysis and audit
of Kemerovo Institute (branch)
of the Russian state trade-economic university,
Kemerovo,
e-mail: elena.fah@yandex.ru

Фахрисламова Елена Ивановна,
ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита Кемеровского института (филиала)
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Кемерово,
e-mail: elena.fah@yandex.ru

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ И СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. КЕМЕРОВО)

SOCIO-CULTURAL AND STATISTICAL-ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RETAIL SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMICS (ON THE EXAMPLE OF MUNICIPAL EDUCATION IN KEMEROVO)

В статье рассматриваются основные аспекты развития розничной торговли муниципального образования г. Кемерово с позиции социокультурного и статистическо-

го анализа. В рамках статьи проводится анализ основных показателей розничной торговли на основании мониторинга данного сектора экономики. Рассматривая торговлю

с позиции социокультурного фактора, авторы отмечают, что в данном ключе торговля является социальным институтом, формирующим принципы обмена. С позиции статистики торговля рассматривается как одна из ключевых отраслей экономики развития региона в целом и его муниципальных образований в частности. Именно столь сложный подход к анализу торговли позволяет выявить ее социальные и экономические аспекты.

The article discusses the main aspects of the development of the retail of the municipal entity Kemerovo in terms of the socio-cultural and statistical analysis. The main indicators of retail based on monitoring of this sector of economics are analyzed in the article. Examining the trade in terms of the socio-cultural factors, the authors note that in this term the trade is a social institution establishing the principles of exchange. From the standpoint of statistics, the trade is considered as one of the key sectors of the entire regional economics and its municipal entities in particular. This complex approach to the analysis of trade allows revealing its social and economic aspects.

Ключевые слова: социокультурная сфера, статистика, регион, розничная торговля, население, рынок труда, потребители, торговля, глобализация, национальная экономика.

Keywords: socio-cultural area, statistics, region, retail, population, labor market, consumers, trade, globalization, national economics.

В условиях процесса глобализации, оказывающего влияние на социокультурные, экономические и политические составляющие общественных взаимоотношений, становится актуальным рассмотрение отдельных их аспектов с учетом современных изменений.

Следует отметить, что социокультурный аспект общественных взаимоотношений является совокупным элементом, включающим социальную и культурную составляющую, сформировавшимся в ходе исторического развития общества. Социокультурная сфера призвана обеспечить формирование общих исторических, духовных и нравственно-этических элементов взаимодействия между ее участниками, а также сформировать общевыработанные нормы взаимоотношений.

Рассматривая социокультурную сферу как одну из составляющих развития общественных взаимоотношений, наряду с экономическими факторами следует отметить, что ряд отраслей экономики имеет точки взаимосоприкосновения.

Так, например, анализируя сферу торговли как экономическую составляющую развития региона, следует определить взаимосвязи с социокультурными элементами. Торговля является на сегодняшний день одной из форм экономической деятельности, в сущности которой заложен обменный тип социального взаимодействия. При этом, рассматривая торговлю в контексте социокультурного феномена, следует учитывать, что сама сфера прошла определенные стадии цивилизационного развития, приобретая на каждом этапе собственные черты и особенности. Принцип обменного социального взаимодействия в своем историческом развитии

приобрел доминирующее распространение, пройдя этап от единичных до массово распространенных случаев. Достаточно длительное время в обществе преобладал принцип укрепления и поддержки необходимости ограничения распространения обменного типа взаимоотношений. Данные отношения в обществе играли подчиненную роль и имели место лишь в условиях торговых взаимоотношений. С распространением и развитием рыночных отношений торговая деятельность заняла одну из ключевых позиций в экономике и сформировала наиболее эффективную связь с социальной культурой. Торговля стала выступать двигателем общественно значимого производства, определять вектор в его развитии и формировать ресурсы для их движения. Именно данная функция и позволяет сегодня рассматривать торговлю с позиции социокультурного и экономического индикатора с применением социальных и статистических факторов.

Анализируя специфику развития сектора торговли в целом и розничной торговли в частности как социального института, следует сказать, что данный сектор экономики региона определяется не только наличием нормативно-правовой базы, регулирующей ее деятельность, но и уровнем и покупательной способностью.

С позиции социокультурной сферы рыночный потенциал торговли определяется отношением населения к данной области экономики и качеству развития института торговли. Следует отметить, что в России достаточно длительный период времени торговля находилась под тщательным контролем государства, именно государство определяло уровень развития торговли, ее ассортимент, качество предоставляемой услуги, а также форму и методы обслуживания покупателя как основного потребителя торговли. Все это в совокупности привело к формированию в сознании определенного поколения населения России негативного отношения к торговле.

Рассматривая в данном контексте сферу розничной торговли в разрезе муниципального образования, следует провести статистический анализ развития данного сектора экономики на примере г. Кемерово.

В первую очередь мы остановимся на индексе физического объема оборота розничной торговли в сравнительной характеристике РФ, СФО и Кемеровской области.

Анализируя индекс физического объема оборота розничной торговли в РФ за последние 10 лет, следует отметить его снижение на 2,3%. При этом стоит говорить не о стабильном снижении показателя в указанный период, а о его волнообразном снижении и повышении. Если же проанализировать показатель индекса физического объема оборота розничной торговли в СФО и Кемеровской области, то увидим, что, как и в РФ, показатель имеет отрицательную характеристику, в частности в СФО показатель за 10 лет снизился на 3,9%, а в Кемеровской области – на 5,7% (табл. 1).

Наряду с индексом физического объема оборота розничной торговли имеет значение и оборот розничной торговли.

Таблица 1

Индекс физического объема оборота розничной торговли в % на конец года [1]

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|
| Российская Федерация | 108,8 | 113,3 | 112,8 | 114,1 | 116,1 | 113,7 | 94,9 | 106,5 | 107,1 | 106,3 |
| Сибирский федеральный округ | 111,3 | 113,6 | 115,0 | 116,5 | 116,2 | 112,2 | 89,4 | 104,7 | 108,3 | 107,1 |
| Кемеровская область | 110,0 | 115,5 | 116,2 | 117,8 | 117,4 | 109,2 | 77,8 | 104,4 | 102,8 | 104,1 |

Таблица 2

Оборот розничной торговли (в млн рублей) [1]

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|----------|----------|
| Российская Федерация | 4529632,9 | 5642497,7 | 7041509,1 | 8711919,9 | 10868976,4 | 13944183,1 | 14599153,1 | 16512047,0 | 19104337 | 21394526 |
| Сибирский федеральный округ | 528961,0 | 653543,6 | 820481,2 | 1027581,1 | 1275824,0 | 1616255,0 | 1598045,9 | 1768915,0 | 2064138 | 2330901 |
| Кемеровская область | 88177,8 | 110583,6 | 140904,3 | 178978,9 | 223710,2 | 273833,6 | 234237,1 | 258977,1 | 287279,5 | 317748,2 |

На основании данных табл. 2 следует, что объем розничной торговли в РФ за последние 10 лет вырос в 4,7 раза, в СФО – в 4,4 раза, в Кемеровской области – в 3,6 раза. Представленные данные в целом демонстрируют стабильность развития отрасли и ее место в экономике страны. Также следует отметить, что в целом по РФ оборот розничной торговли имеет стабильную тенденцию роста, даже несмотря на мировой финансовый и экономический кризис 2008–2009 годов.

Наряду с анализом показателей в целом по России, СФО и Кемеровской области в рамках исследования остановимся на отдельном муниципальном образовании г. Кемерово.

С 2010 года на основании статьи 20 Федерального закона от 28.12.2009 года № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [2] Управлением потребительского рынка и развития предпринимательства администрации г. Кемерово совместно с территориальными управлениями г. Кемерово осуществляется работа по формированию торгового реестра хозяйствующих субъектов и торговых объектов на территории муниципального образования г. Кемерово.

Ключевой целью торгового реестра является:

а) формирование полной, достоверной и актуальной информации о различных категориях хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность и осуществляющих поставки товаров (за исключением производителей товаров), и о состоянии торговли на территории МО г. Кемерово;

б) реализация государственной политики в области торговой деятельности;

в) проведение информационно-аналитического наблюдения за осуществлением торговой деятельности;

Внесению в торговый реестр подлежат:

а) информация о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, осуществляющих торговую деятельность и поставки товаров (за исключением производителей товаров);

б) информация о торговых объектах хозяйствующих субъектов.

В рамках реализации мероприятий по формированию Торгового реестра МО г. Кемерово было проведено сплошное обследование за период 2012 года, по результатам которого в торговый реестр включено 2565 хозяйствующих субъектов и 3977 торговых объектов.

На основании данных табл. 3 можно констатировать, что на каждый хозяйствующий субъект в среднем приходится 1,5 торгового объекта.

Таблица 3

Обобщенные сведения о хозяйствующих субъектах и принадлежащих им объектах, содержащиеся в торговом реестре [3]

| Тип хозяйствующего субъекта | Количество хозяйствующих субъектов (ед.) | Количество объектов (ед.) | Средняя численность работников хозяйствующих субъектов (чел.) |
|--|--|---------------------------|---|
| Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность | 2565 | 3977 | 11766 |
| Итого | 2565 | 3977 | 11766 |

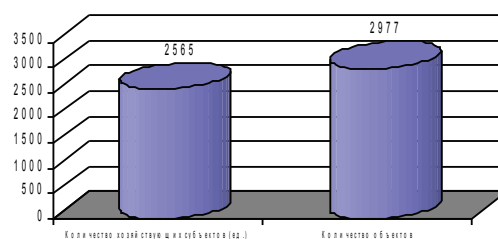


Рис. 1. Визуализация численности ХС и ТО, включенных в Торговый реестр 2012 года

Таблица 4

Обобщенные сведения о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность, и принадлежащих им торговых объектах

| Количество хозяйствующих субъектов (ед.) | Количество торговых объектов (ед.) | Средняя численность работников хозяйствующих субъектов (чел.) | Площадь (кв. м) | | | |
|--|------------------------------------|---|------------------------|---|------------------------|---|
| | | | общая | | торгового объекта | |
| | | | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда |
| 2565 | 3977 | 11766 | 232988,39 | 280702,57 | 165503,52 | 237939,48 |

Анализируя данные табл. 4, следует выделить, что занимаемая общая площадь на иных законных основания, в т. ч. аренда, составляет 83%. Визуальное соотношение общих площадей, а также торговых представлено на рис. 2, 3.

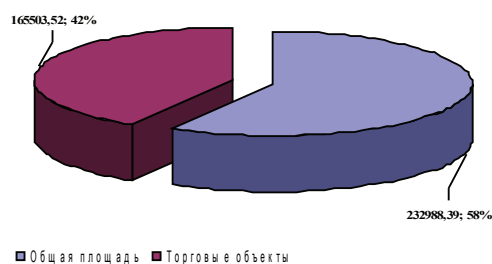


Рис. 2. Соотношение общей и торговой площади, находящейся на праве собственности

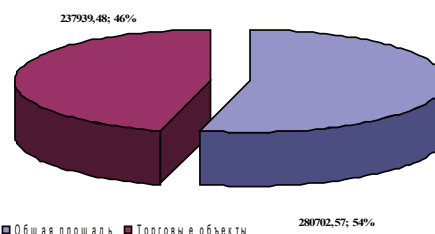


Рис. 3. Соотношение общей и торговой площади, находящейся на праве собственности

На основании визуализации мы видим, что общая площадь в обоих представлениях превышает показатели торговых площадей. Данный факт объясняется тем, что в общую площадь включается площадь, занимаемая самим хозяйствующим субъектом, то есть под офис или иные места для осуществления хозяйственной деятельности.

Таблица 5

Обобщенные сведения о торговых объектах хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность (по видам торговых объектов)

| Вид торгового объекта | Количество торговых объектов (ед.) | Средняя численность работников торговых объектов (чел.) | Площадь (кв. м) | | | |
|---|------------------------------------|---|------------------------|---|------------------------|---|
| | | | общая | | торгового объекта | |
| | | | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда |
| Универсальный магазин, в т. ч.: | 181 | 2992 | 135224,66 | 69830,07 | 99236,69 | 49555,01 |
| гипермаркет | 6 | 414 | 44702,11 | 1751,1 | 35641,11 | 1751,1 |
| универмаг | 8 | 28 | 1384 | 1683,7 | 527,00 | 1331,8 |
| универмаг «Детский мир» | 1 | 33 | 0,00 | 2906,9 | 0,00 | 2906,9 |
| магазин-склад | 17 | 246 | 3572,75 | 5046,2 | 112,00 | 2171,3 |
| супермаркет | 38 | 895 | 14841,7 | 28440,71 | 7565,88 | 19267,74 |
| универсам | 45 | 971 | 5831 | 25958,73 | 3600,5 | 19048,64 |
| гастроном | 22 | 136 | 1409,5 | 1466,6 | 608,70 | 954,30 |
| товары повседневного спроса | 14 | 43 | 0,00 | 840,53 | 0,00 | 840,53 |
| другое | 30 | 226 | 63483,6 | 1735,6 | 51181,5 | 1282,7 |
| Специализированный продовольственный магазин, в т. ч.: | 806 | 1397 | 15737,12 | 24915,26 | 13100,7 | 22071,01 |
| «Рыба» | 9 | 12 | 0,00 | 197,80 | 0,00 | 197,80 |
| «Мясо» | 56 | 130 | 756,96 | 1785,34 | 715,34 | 1642,84 |
| «Колбасы» | 2 | 2 | 0,00 | 18,90 | 0,00 | 18,90 |
| «Алкогольные напитки и минеральные воды» | 176 | 282 | 2549,26 | 8678,03 | 2227,06 | 6682,03 |
| другое | 563 | 971 | 12430,9 | 14235,19 | 10158,3 | 13529,44 |
| Специализированный непродовольственный магазин, в т. ч.: | 2091 | 4721 | 45236,35 | 144053,37 | 25683,15 | 127977,7 |
| «Мебель» | 77 | 255 | 3033,65 | 17051,25 | 2970,65 | 15384,39 |
| «Хозтовары» | 57 | 136 | 991,40 | 2773,57 | 974,40 | 2550,47 |
| «Электротовары» | 57 | 309 | 4359,5 | 11551,8 | 591,00 | 11968,8 |
| «Одежда» | 533 | 846 | 4173 | 23565,74 | 3278,7 | 22175,5 |
| «Обувь» | 117 | 209 | 447,90 | 5336,99 | 436,00 | 4628,34 |
| «Ткани» | 19 | 49 | 193,10 | 1 312,90 | 112,40 | 1039,2 |
| «Книги» | 30 | 34 | 237,60 | 476,80 | 237,60 | 470,80 |
| «Аптеки и аптечные магазины» | 11 | 15 | 235,90 | 281,70 | 235,90 | 281,70 |
| другое | 1190 | 2868 | 31564,3 | 81702,62 | 16846,5 | 69478,5 |
| Неспециализированный продовольственный магазин, в т. ч.: | 498 | 1552 | 17979,26 | 26524,93 | 13548,3 | 20505,57 |
| продукты | 309 | 1043 | 11880,91 | 16 657,70 | 8148,4 | 11296,1 |
| мини-маркет | 8 | 35 | 134,50 | 778,60 | 87,50 | 581,60 |
| другое | 181 | 474 | 5963,85 | 9088,63 | 5312,4 | 8627,87 |

Окончание табл. 5

| Вид торгового объекта | Количество торговых объектов (ед.) | Средняя численность работников торговых объектов (чел.) | Площадь (кв. м) | | | |
|---|------------------------------------|---|------------------------|---|------------------------|---|
| | | | общая | | торгового объекта | |
| | | | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда |
| Неспециализированный непродовольственный магазин, в т. ч.: | 200 | 559 | 10149,54 | 10206,74 | 5869,31 | 12663,28 |
| дом торговли | 2 | 28 | 689,70 | 16,60 | 465,31 | 16,60 |
| все для дома | 30 | 46 | 284,10 | 678,90 | 284,10 | 619,10 |
| товары для детей | 9 | 18 | 107,00 | 381,80 | 107,00 | 341,00 |
| товары для женщин | 2 | 2 | 0,00 | 30,40 | 0,00 | 18,00 |
| промтовары | 7 | 9 | 33,70 | 126,72 | 33,70 | 126,72 |
| комиссионный магазин | 17 | 28 | 318,50 | 779,40 | 318,50 | 709,10 |
| другое | 133 | 428 | 8716,54 | 8192,92 | 4660,7 | 10832,76 |
| Неспециализированные магазины со смешанным ассортиментом | 10 | 25 | 582,30 | 132,20 | 104,00 | 526,50 |
| Иные объекты, в т. ч.: | 191 | 232 | 8079,16 | 5040 | 7961,37 | 4640,41 |
| павильон | 42 | 59 | 104,47 | 949,02 | 85,26 | 634,10 |
| палатка (киоск) | 142 | 157 | 210,99 | 1979,48 | 112,41 | 1902,41 |
| автозаправочная станция | 6 | 15 | 7763,7 | 2095,9 | 7763,7 | 2095,9 |
| аптечные киоски и пункты | 1 | 1 | 0,00 | 15,60 | 0,00 | 8,00 |
| другое | | | | | | |
| Итого | 3977 | 11478 | 232988,39 | 280702,57 | 165503,52 | 237939,48 |

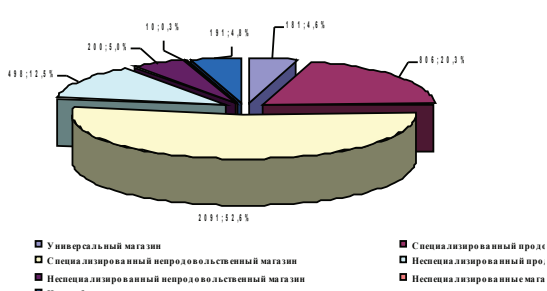


Рис. 5. Долевое соотношение торговых объектов по видам

На основании данных рис. 5 мы видим, что преобладающее число торговых объектов, включенных в реестр, – это специализированные непродовольственные магазины (52,6%), далее идут специализированные продовольственные магазины (20,3%) и замыкают тройку неспециализированные продовольственные магазины (12,5%).

Далее следует уделить внимание численности работников с учетом градации на виды торговых объектов.

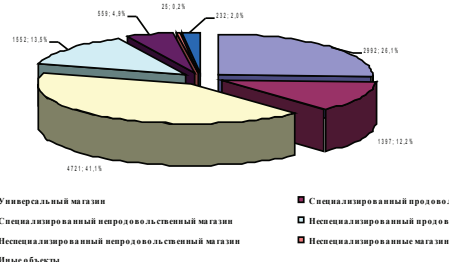


Рис. 6. Долевое соотношение численности работников по видам торговых объектов

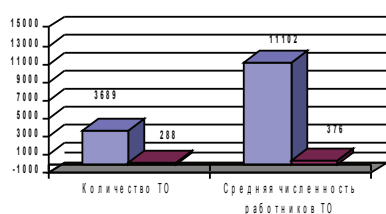
На основании данных табл. 5 и рис. 6 видно, что 41,1% всех работников приходится на специализированные непродовольственные магазины, 26,1% всех работников осуществляют свою деятельность в универсальных магазинах, и, как и в показателе численности по видам торговых объектов, замыкают тройку по численности работников неспециализированные продовольственные магазины (13,5%).

Далее рассмотрим показатели осуществления хозяйственной деятельности по типам торговых объектов.

Таблица 6

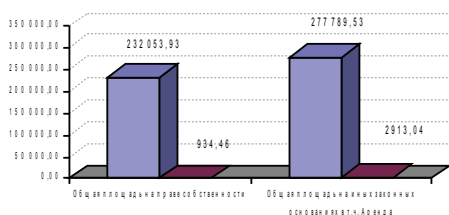
Обобщенные сведения о торговых объектах хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность (по типам торговых объектов)

| Тип торгового объекта | Количество торговых объектов (ед.) | Средняя численность работников торговых объектов (чел.) | Площадь (кв. м) | | | |
|---------------------------------|------------------------------------|---|------------------------|---|------------------------|---|
| | | | общая | | торгового объекта | |
| | | | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда | на праве собственности | иное законное основание, в т. ч. аренда |
| Стационарные торговые объекты | 3689 | 11102 | 232053,93 | 277789,53 | 164811,26 | 235510,28 |
| Нестационарные торговые объекты | 288 | 376 | 934,46 | 2913,04 | 692,26 | 2429,2 |
| Итого | 3977 | 11478 | 232988,39 | 280702,57 | 165503,52 | 237939,48 |



■ Стационарные ТО ■ Нестационарные ТО

Рис. 7. Характеристика типов торговых объектов по показателям численности ТО и средней численности работников



■ Стационарные ТО ■ Нестационарные ТО

Рис. 8. Характеристика типов торговых объектов по показателям занимаемых площадей

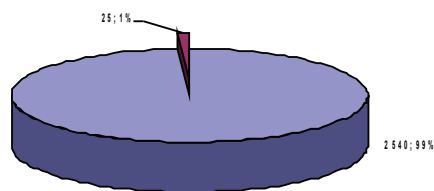
На основании данных табл. 6 и рис. 7 и 8 можно сделать вывод, что по всем показателям (количество ТО, средняя численность работников, общая площадь на праве собственности и иных законных основания) лидируют хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность по типу «стационарные торговые объекты».

Исходя из этого мы можем констатировать, что нестационарные торговые объекты занимают долю, равную 7,2% от общей численности торговых объектов.

Таблица 7

Обобщенные сведения о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность (по способам торговли)

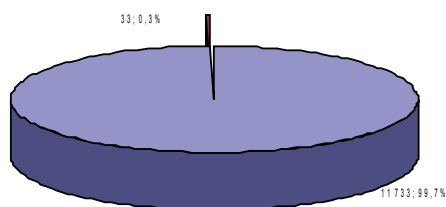
| Способ торговли | Количество хозяйствующих субъектов (ед.) | Средняя численность работников хозяйствующих субъектов (чел.) |
|-------------------------------------|--|---|
| С использованием торговых объектов | 2540 | 11733 |
| Без использования торговых объектов | 25 | 33 |
| Итого | 2 65 | 11766 |



■ С использованием торговых объектов ■ Без использования торговых объектов

Рис. 9. Долевое соотношение количества хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, по способам торговли

По данным табл. 7 и рис. 9 видно, что 99% всех хозяйствующих субъектов осуществляют торговую деятельность с использованием торговых объектов.



■ С использованием торговых объектов ■ Без использования торговых объектов

Рис. 10. Долевое соотношение численности сотрудников хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, по способам торговли

Если говорить о сотрудниках, то здесь 99,7% от общего числа занятых в торговле осуществляют трудовую деятельность в рамках стационарных торговых объектов.

Если рассматривать структуру занятых в деятельности хозяйствующих субъектов и торговых объектов, то в данном аспекте число хозяйствующих субъектов, имеющих штат от 251 и выше человек, всего 3, а торговых объектов с таким показателем 13, и суммарная численность занятых в данных объектах 4800, что составляет 40,8% от общего числа работников. Долевое соотношение представлено на рис. 11.

Таблица 8

Обобщенные сведения о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность (по количеству занятых)

| Тип хозяйствующих субъектов по количеству занятых | Количество хозяйствующих субъектов (ед.) | Количество торговых объектов (ед.) | Средняя численность работников хозяйствующих субъектов (чел.) |
|---|--|------------------------------------|---|
| до 15 человек | 2516 | 3770 | 4818 |
| от 16 до 100 человек | 42 | 177 | 1505 |
| от 101 до 250 человек | 4 | 17 | 643 |
| от 251 и выше | 3 | 13 | 4800 |
| Итого | 2565 | 3977 | 11766 |

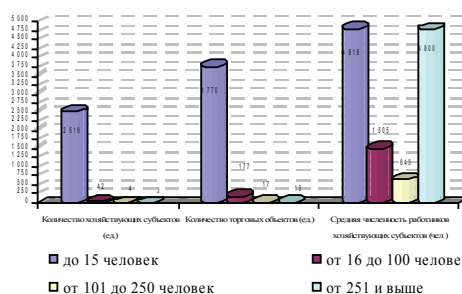


Рис. 11. Визуализация основных обобщенных сведений о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность (по количеству занятых)

Проведя статистический анализ развития розничной торговли на примере муниципального образования г. Кемерово, следует сказать, ее развитость является достаточно высокой. Если анализировать занятость населения в данной отрасли, то, по данным Территориального органа ФГС по Кемеровской области на 31.12.2012 года, среднесписочная численность работников оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования по Кемеровской области составляет 91451 человек [5], что составляет 3,32%

от общей численности населения (2750829 человек [Там же]). Говоря о сравнительной характеристике занятости населения Кемеровской области в сфере оптовой и розничной торговли и трудоспособного населения, то в 2012 году численность такого населения равна 1654907, при этом показатель населения, занятого в данной отрасли, равен 5,52%.

Если же говорить об аналогичном показателе муниципального образования г. Кемерово, то следует сказать, что доля работников сферы только розничной торговли (на основании данных проведенного обследования) составляет 11478 человек [Там же], что составляет 25,25% от общего числа населения г. Кемерово (45440 человек [6]). При этом если проанализировать соотношение с трудоспособным населением, то в данном контексте следует сказать, что доля работников розничной торговли составляет 42% (27306 человек трудоспособного населения).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Розничная торговля и услуги населению // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (дата обращения: 27.09.2013).
2. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ // Электронно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12171992/4/> (дата обращения: 28.09.2013).
3. Материалы сплошного обследования рынка розничной торговли МО г. Кемерово в рамках Муниципального контракта № 1709-к от 31 октября 2012 года, заключенного по итогам размещения заказа (котирующая заявка № 0139300032512001709-1 от 19.10.2012 года).
4. Среднесписочная численность работников организации (включая малые предприятия) // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Кемеровской области [Электронный ресурс]. URL: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/employment/ (дата обращения: 29.09.2013).
5. Население // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Кемеровской области [Электронный ресурс]. URL: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 29.09.2013).
6. Показатели, характеризующие состояние экономики и социальной сферы МО Кемеровский муниципальный район в 2012 году // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.aspx?opt=326070002012 (дата обращения: 29.09.2013).
7. Перминов А. Ю., Фоменко Н. С. Методические аспекты формирования многомерной системы сбалансированных показателей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 69–72.
8. Самков Т. Л. Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 81–84.
9. Хвостенко П. В. Методика построения системы сбалансированных показателей на основе учета интереса стейкхолдеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 84–89.

REFERENCES

1. Retail trade and services to the population // Official site of the Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (date of viewing: 09.27.2013).
2. On the basis of state regulation of trade in the Russian Federation: The Federal Law of 28 December 2009 № 381-FZ // Electronic-legal safeguards system [Electronic resource]. URL: <http://base.garant.ru/12171992/4/> (date of viewing: 28.09.2013).
3. Materials complete survey of the retail market of Defense Kemerovo, within the Municipal Contract number 1709 on a 31 in October 2012 concluded the results of placing the order (request quotation from 19.10.2012 № 0139300032512001709-1g).
4. The average number of employees of the organization (including small businesses) // Official site of the Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Kemerovo region [Electronic resource]. URL: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/employment/ (date of viewing: 28.09.2013).
5. Population // Official site of the Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Kemerovo region [Electronic resource]. URL: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/population (date of viewing: 29.09.2013).
6. The indicators characterizing the state of the economy and social sphere of the municipal district of the Kemerovo MO 2012 // Official site of the Federal Service of State [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.aspx?opt=326070002012 (date of viewing: 29.09.2013).
7. Perminov A. Yu., Fomenko N. S. Methodical aspects of establishing the multi-measured system of balanced indices // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 69–72.
8. Samkov T. L. Stable development and the public-corporate interaction // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 81–84.
9. Khvostenko P. V. Method of establishing of the system of balanced indices on the basis of stake-holders interests consideration // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 84–89.

УДК 338.48

ББК 65.433

Chabanuk Oleg Vasilyevich,
 candidate of economics, assistant professor
 of the department of economics and management
 of Voskresensk Institute for Tourism – branch
 of the Russian International Academy for Tourism,
 Voskresensk,
 e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Чабанюк Олег Васильевич,
 канд. экон. наук, доцент кафедры
 экономики и управления
 Воскресенского института туризма – филиала
 Российской международной академии туризма,
 г. Воскресенск,
 e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

THE PROBLEMS OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF THE TOURISM COMPANIES

В статье проанализированы модели оптимизации функционирования и развития туристских объектов, проектов их реконструкции и создания новых объектов для улучшения их организационно-технологической структуры. Рассмотрены модели искусственного интеллекта. На основе проведенного анализа выделены проблемы моделирования при исследовании сферы туризма, в частности использование в моделях разнородных натуральных показателей, характер изменения которых зачастую непредсказуем. Предложены методы исследования долговременной динамики туристского рынка. В то же время отмечено, что для прогнозирования спроса туризма наиболее приемлемы оперативное и краткосрочное прогнозирование, отличающиеся выбранной архитектурой и реализацией нейронных связей.

The optimization models of functioning and development of tourist facilities, projects of their reconstruction and creation of the new ones to improving their organizational and technological structure are analyzed in the article. The models of the artificial intellect are examined. The problems of modeling during the tourism study are highlighted based on the analysis, in particular, the use of different natural indicators in the models, the change nature of which is often unpredictable. Methods of studying the long-term dynamics of the tourist market are proposed. At the same time, the operational and short-term forecasting differ by selected architecture and implementation of neural connections are the most suitable for forecasting tourism demand.

Ключевые слова: модель, моделирование, услуга, цена услуги, пакет услуг, уравнение, спрос, туризм, туристский поток, потенциал, туристско-рекреационная территория, туристская дестинация.

Keywords: model, modeling, service, price for services, package of services, equation, demand, tourism, tourist traffic, potential, tourist and recreation area, tourist destination.

К оптимизационным моделям относятся модели оптимизации функционирования и развития туристских объектов, проектов их реконструкции и создания новых объектов для улучшения их организационно-технологической структуры; а также модели привлекательности инвестирования в туристской отрасли и оптимизации нагрузки, оптимизации туров и т. д. [1; 2; 3; 4; 5]. Существуют также модели и методы оптимального управления, представляющие собой имитационно-оптимизационные модели с экономическими критериями и факторными ограничениями, используемые в информационно-компьютерных технологиях и АСУ.

К оптимизационным относятся также модели функционирования и развития региональных туристских систем, статические и динамические модели развития и размещения, позволяющие находить оптимальную организационно-технологическую и пространственную структуру, учитывающие межотраслевые связи.

Существуют и агрегированные модели, такие как транспортные модели, описывающие туристские потоки на сети туристских маршрутов страны, выбора проектов туркомплекса с привязкой к условиям той или иной территории, модели оптимизации интенсивности потоков автотуристов на существующей дорожной сети с учетом пропускной способности туристских объектов, а также модели формирования туроператорами оптимальных туристских маршрутов (туров), модели управления процессами обслуживания туристов; модели АСУ туристской деятельности отдельных туристских объектов; имитационно-оптимизационные модели для проектирования наилучших режимов работы сложных рекреационных систем [2].

Перспективной управленческой технологией для моделирования является использование имитационных моделей, разрабатываемых на основе программных продуктов структурного моделирования [Там же].

Рассмотрим пример оптимизационной модели, используемой для анализа инвестирования туристских дестинаций в развитие ресурсного потенциала туристско-рекреационных территорий в зависимости от интенсивности туристских потоков [6; 7].

В этой модели предполагается, что в каждый момент времени каждая дестинация i ($i = 1, 2, \dots, n$) предлагает комплекс туристских услуг, который дифференцирован относительно услуг, предлагаемых другими туристскими дестинациями. Обозначим через P_i цену пакета услуг, предоставляемых i -й туристской дестинацией. Полное количество туристов, находящихся в i -й туристской дестинации в момент t (туристский поток в данный момент времени), составляет $x_i(t)$. Спрос на туристские услуги i -й туристской дестинации определяется следующей обратной функцией спроса:

$$P_i(t) = A_i(t) - B_{x_i}(t) - D \sum_{j \neq i} x_j(t). \quad (1)$$

Параметр $B > 0$ определяет чувствительность цены пакета услуг i -й туристской дестинации к количеству туристов, находящихся в i -й туристской дестинации в момент t .

Параметр D , $0 \leq D \leq B$, характеризует чувствительность цены пакета услуг i -й туристской дестинации к объему пакета услуг, предлагаемых другой туристской дестинацией. Это означает, что параметр D определяет степень взаимозаменяемости между парами пакетов услуг, предоставляемых различными туристскими дестинациями: чем ниже D , тем менее взаимозаменяемыми (т. е. более отличающимися) являются наборы услуг различных туристских дестинаций.

В предельном случае $D = B$ пакеты услуг, предлагаемых различными туристскими дестинациями, являются идеально взаимозаменяемыми (т. е. наборы услуг однородны), и мы имеем дело с однородной (недифференцированной) олигополией на туристском рынке. В случае $D = 0$ дифференциация пакетов услуг, предлагаемых различными дестинациями, максимальна, пакеты туристских услуг полностью независимы, и каждая туристская фирма ведет себя как монополист, т. е. монополистическая конкуренция оказывается еще одним частным случаем предлагаемой здесь общей модели.

Переменные $A_i(t)$ представляют собой максимальную цену услуг. Предполагается, что максимальная резервированная цена пакета услуг i -го вида непосредственно определяется ресурсным потенциалом (природными, материальными, человеческими, культурно-историческими ресурсами и т. д.) i -й туристско-рекреационной территории. Ресурсный потенциал меняется с течением времени в основном по следующим причинам:

1) туристский поток x может оказывать значительное воздействие на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории;

2) интенсивная эксплуатация туристско-рекреационной территории может приводить к деградации ее ресурсного потенциала (пропорционально накопленному потенциалу) с некоторой скоростью (δ);

3) на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории (в особенности на природные ресурсы) позитивное влияние оказывает объем инвестиций k , направленных на нейтрализацию отрицательных экстерналий, связанных с эксплуатацией рекреационной территории. Следовательно, динамика переменных $A_i(t)$ может быть описана следующим уравнением:

$$\frac{dA_i(t)}{dt} = -\alpha x_i(t) + k_i(t) - \delta A_i(t). \quad (2)$$

Функция затрат φ , определяющая инвестирование, направленное на увеличение ресурсного потенциала рекреационной территории, определяется следующим образом:

$$\varphi(k_i(t)) = z[k_i(t)]^2/2, \quad z > 0. \quad (3)$$

В соответствии с (1.7) предельная эффективность инвестиций k_i является убывающей. Будем также предполагать, что мгновенный (соответствующий данному моменту времени) туристский поток в рекреационной территории i , x_i влечет производственные затраты для туристских фирм, определяемые функцией $c(x_i(t))$. Следовательно, прибыль туристской дестинации i в момент t записывается в следующем виде:

$$\pi_i(t) = P_i(t)x_i(t) - cx_i(t) - z[k_i(t)]^2/2.$$

В модели предполагается, что целью каждой туристской дестинации является обеспечение максимума непрерывных дисконтированных потоков прибыли, определяемых выражением

$$\max \Pi_i = \max \int_0^{\infty} \pi_i(t) e^{-\rho t} dt,$$

где $\rho > 0$ – ставка дисконтирования.

Сначала предполагается, что каждая туристская дестинация может управлять туристским потоком и инвестициями, направленными на увеличение ее ресурсного потенциала. Задача для туристской дестинации i определяется двумя управляющими переменными, $x_i(t)$ и $k_i(t)$, и одной переменной состояния $A_i(t)$. При условии, что туристский поток в дестинации j оказывает воздействие на прибыль i , следовательно, на оптимальный выбор управляющих переменных дестинацией i , между дестинациями имеет место стратегическое взаимодействие.

Дестинации могут выбирать различную политику относительно уровня развития туризма, а также объема инвестиций, направленных на увеличение своего ресурсного потенциала (природного или культурно-исторического). С формальной точки зрения это означает, что туристский поток $x_i(t)$ и инвестиции $k_i(t)$ могут интерпретироваться как управляющие переменные (переменные выбора), устанавливаемые дестинацией i . Максимизация прибыли i -й дестинации с учетом дохода от реализации туристских услуг, а также производственных затрат и инвестирования в сохранение природного и культурно-исторического потенциала определяется следующим уравнением:

$$\max \Pi_i = \max \left\{ \int_0^{\infty} [A_i(t) - Bx_i(t) - D \sum_{j \neq i} x_j(t)] x_i(t) e^{-\rho t} dt - \int_0^{\infty} \left[c(x_i(t)) + \frac{z[k_i(t)]^2}{2} \right] e^{-\rho t} dt \right\}.$$

Условия, гарантирующие максимизацию прибыли i -й туристской дестинации, принимают следующий вид:

$$A_i(t) - 2Bx_i(t) - D \sum_{j \neq i} x_j(t) = c'(x_i(t)) + \lambda_i(t), \quad (4)$$

$$k_i(t) = \lambda_i(t)/z, \quad (5)$$

$$\frac{d\lambda_i(t)}{dt} = -x_i(t) + (\rho + \delta)\lambda_i(t). \quad (6)$$

Уравнение (4) определяет кривую реагирования. Эта кривая определяет оптимальное значение выбираемой переменной для любой туристской дестинации с учетом значений этой переменной, выбранных конкурентами. На интуитивном уровне левая часть уравнения (4) может быть интерпретирована как предельная прибыль от присутствия туристов в дестинации в данный момент времени, в то время как правая часть этого уравнения представляет собой предельные затраты с учетом того, что туристские потоки генерируют ущербы природным ресурсам рекреационной территории, которые компенсируются в соответствии с составляющей $zk(t)$.

Дифференцируя уравнение (5) по времени, получаем $k'_i(t) = \lambda'_i(t)/z$. Вычисляя производную от обеих час-

тей уравнения (4) по времени и рассматривая полученное выражение совместно с условиями (6) и (2), получаем динамическую систему для туристского потока в дестинации в данный момент времени $x(t)$, объема инвестиций, направленных на нейтрализацию отрицательных экстерналий, связанных с эксплуатацией рекреационной территории $k(t)$, а также максимальной цены пакета услуг i -го вида $A_i(t)$:

$$\begin{bmatrix} A'_i(t) \\ k'_i(t) \\ x'_i(t) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -\delta & 1 & -1 \\ 0 & \rho + \delta & -\frac{1}{z} \\ -\beta\delta & \beta(1 - z(\rho + \delta)) & 0 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} A_i(t) \\ k_i(t) \\ x_i(t) \end{bmatrix}.$$

где $\beta = [2B + D(n - 1) + c^n(x)]^{-1}$.

Определим характеристики установившегося процесса, т. е. долговременной динамики олигополистического туристского рынка. Из условия существования установившегося процесса $A'_i(t) = 0$ получаем стационарный уровень развития ресурсного потенциала $A = (k - x)/\delta$, а из условия независимости от времени объема инвестиций $k'(t) = 0$ получаем соответствующий установившийся инвестиционный процесс $k = x/[z(\rho + \delta)]$. Кроме того, из условий $A'_i(t) = k'_i(t) = 0$ получаем, что туристский поток должен удовлетворять уравнению $x'(t) = 0$. Подставляя эти значения в уравнение (4), получаем

$$x \left[\frac{1 - z(\rho + \delta)}{\delta z(\rho + \delta)} - (2B + D(n - 1)) \right] = c(x) + \frac{x}{\rho + \delta}. \quad (7)$$

Уравнение (1.11) определяет установившееся значение уровня туристского потока x . Далее простой подстановкой найденного значения получаем выражения для стационарного уровня развития ресурсного потенциала A и установившегося инвестиционного процесса k . Можно предложить интуитивную интерпретацию условия оптимальности (7): оно соответствует равенству предельных затрат, связанных с обслуживанием туристского потока (правая часть уравнения (7) и предельной прибыли, полученной от туризма (левая часть уравнения (7)).

В работе [6] получен ряд выводов на основе применения метода сравнительной статики, который определяет направление изменения переменных после некоторого нарушения первоначального равновесия. Автор пишет: «При условии выполнения неравенства $0 < \delta < 1$ имеем следующие результаты сравнительной статики равновесия:

$$\frac{\partial x}{\partial B} = -\frac{\frac{\partial g}{\partial B}}{\frac{\partial g}{\partial x}} < 0; \quad \frac{\partial x}{\partial D} = \frac{\frac{\partial g}{\partial D}}{\frac{\partial g}{\partial x}} < 0; \quad \frac{\partial x}{\partial n} = -\frac{\frac{\partial g}{\partial n}}{\frac{\partial g}{\partial x}} < 0;$$

$$\frac{\partial x}{\partial z} = -\frac{\frac{\partial g}{\partial z}}{\frac{\partial g}{\partial x}} < 0; \quad \frac{\partial x}{\partial \rho} = -\frac{\frac{\partial g}{\partial \rho}}{\frac{\partial g}{\partial x}} < 0; \quad \frac{\partial x}{\partial \delta} = -\frac{\frac{\partial g}{\partial \delta}}{\frac{\partial g}{\partial x}} < 0.$$

Для получения явного решения рассмотрим конкретную функцию предельных затрат: $c(x) = cx^3/3$. В этом случае установившееся значение уровня туристского потока x^* определяется следующим образом

$$x^* = \frac{1}{c} \left[\frac{1 - z(\rho + \delta)}{\delta z(\rho + \delta)} - (2B + D(n - 1)) \right]. \quad (8)$$

Непосредственной проверкой можно убедиться в том, что все полученные выше результаты сравнительной статики имеют место в конкретном случае установившегося значения уровня туристского потока (8); кроме того, в этом случае $dx/\partial c < 0$.

Автором работы [Там же] на основании свойств модели сделаны следующие выводы.

1. Чем больше количество дестинаций n , конкурирующих в предоставлении взаимозаменяемых услуг, тем меньше индивидуальный объем услуг, предоставляемых каждой дестинацией в установившемся режиме.

2. Чем больше (при прочих равных условиях) чувствительность цены пакета услуг i -й туристской дестинации к количеству туристов, находящихся в i -й туристской дестинации, B , тем меньше предельная прибыль и, следовательно, меньше оптимальный объем реализуемых услуг.

3. Чем больше чувствительность цены услуг i -й туристской дестинации к объему услуг, предлагаемых другой туристской дестинацией, характеризуемая параметром D , т. е. чем выше степень взаимозаменяемости услуг, предоставляемых различными туристскими дестинациями, тем меньше оптимальный объем продаваемых туристских услуг. Это объясняется тем, что с ростом чувствительности цены услуг i -й туристской дестинации к объему услуг, предлагаемых другой туристской дестинацией, ценовая конкуренция между дестинациями становится жестче, что приводит к снижению предельных прибылей и к снижению оптимального объема предоставляемых услуг.

4. Чем выше инвестиционные затраты, которые требуются для сохранения ресурсного потенциала рекреационной территории, характеризуемые параметром z , тем ниже оптимальный уровень развития туризма в дестинации.

Не углубляясь в обсуждение рассмотренной модели, отметим ее принципиальный недостаток. В соответствии со сложившейся терминологией слово «дестинация» используется для обозначения места (территории) посещения, которое привлекает туристов своими специфическими природными и рекреационными ресурсами, достопримечательностями, историческим и культурным наследием [8]. Поэтому каждая дестинация индивидуальна и каждой из них соответствует некоторый вектор услуг.

Однако в рассмотренной модели предполагается, что «задача для туристской дестинации i определяется двумя управляющими переменными, $x_i(t)$ и $k_i(t)$, и одной переменной состоянием $A_i(t)$ ». Напомним, что $x_i(t)$ автор трактует здесь как туристский поток, а $A_i(t)$ – «максимальная цена пакета услуг i -го вида». В то же время в силу уравнения (1) $x_i(t)$ есть спрос на услуги, а $A_i(t)$ – параметр функции спроса. Поэтому представляется необоснованным использование уравнения (2) в качестве основного уравнения, определяющего развитие дестинации.

Как видим, в этой работе используется мощный математический аппарат для анализа модели, уровень адекватности которой невысок.

К моделям искусственного интеллекта, используемым для анализа процессов в сфере туризма, относят модели прогнозирования спроса и потоков туристов, модели управления гостиничным сектором, сегментации рынка, информационно-рекламной деятельностью в турбизнесе и т. д. на

основе использования нейронных сетей, экспертных систем и других методологических подходов [1; 9; 10; 11].

Для модели нейронной сети при прогнозировании характерно использование значительного числа факторных признаков [9]. Подбор факторных признаков является специфическим для каждого региона и определяется окружающими территориями, уровнем развития самого региона, уровнем сервиса и др. Авторами работ [2; 12] отмечено, что набор факторных признаков всегда будет характеризоваться неполнотой.

Другой проблемой при исследовании сферы туризма является использование в моделях разнородных натуральных показателей, характер изменения которых зачастую непредсказуем и которые бывают взаимозависимыми, что накладывает серьезные ограничения на модели.

Для прогнозирования спроса туризма наиболее приемлемы оперативное и краткосрочное прогнозирование, отличающиеся выбранной архитектурой и реализацией нейронных сетей. Целесообразнее использовать нейронную сеть прямого распространения сигналов, в частности многослойный перцептрон, для обучения которой можно использовать алгоритм обратного распространения [2].

Таким образом, в настоящее время туризм постоянно развивается, несмотря на различные препятствия политического, экономического и социального характера. Сложность управления туристским сектором экономики обусловлена как многоотраслевым характером туристических услуг, так и многообразием причин, влияющих на его развитие.

Для инновационного развития индустрии туризма как на региональном, так и на федеральном уровне используются различные механизмы: социально-политические, экономические, финансовые, правовые, экологические, психологические, медицинские, санитарно-эпидемиологические и др. Для обозначения разнообразных инструментов управления, действие которых направлено на развитие сферы туризма, в работе используется обобщающее понятие «механизм управления инновационным развитием».

Теоретико-методологической основой совершенствования управления инновационным развитием индустрии туризма являются экономическая теория и системный анализ, арсенал средств которого включает методы математического моделирования.

До сих пор математические модели в сфере туризма применяются преимущественно в научных разработках, а для решения конкретных практических задач они используются крайне редко. При этом арсенал используемых количественных методов исследования механизмов развития в сфере туризма включает в основном эконометрические модели и статические модели, которые недостаточно приспособлены для описания динамики процессов.

Так как в сфере туризма происходят существенные изменения, для анализа процессов инновационного развития индустрии туризма необходимо применять современные методы исследования динамических систем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Амирханов М. М., Татаринов А. А., Трусов А. Д. Экономические проблемы развития рекреационных регионов. М.: Экономика, 1997. 142 с.
2. Баясгалан Цэцгээ. Моделирование развития туризма в Монголии: дис. ... д-ра экон. наук. М.: МЭСИ, 2006. 274 с.
3. Егорова Н. Е., Хачатрян С. Р. Динамические модели развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционные ресурсы / Препринт # WP/2001/118. М.: ЦЭМИ РАН, 2001. 118 с.
4. Лемешев М. Я., Щербина О. А. Оптимизация рекреационной деятельности. М.: Экономика, 1986. 160 с.
5. Щербина О. А. Экономико-математические модели развития и размещения рекреационных систем // ЭММ. 1982. № 2. 129 с.
6. Курдюкова А. С. Моделирование и оптимизация развития туристской отрасли: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Кисловодск: Кисловодский институт экономики и права, 2009. 32 с.
7. Курдюкова А. С. Анализ равновесных стратегий освоения рекреационных территорий при различных структурах туристского рынка // Сегодня и завтра российской экономики: науч.-аналит. сб. М.: Экономическое образование, 2009. № 23. 0,6 п.л.
8. Новиков В. С. Инновации в туризме: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Изд. центр «Академия», 2007. 208 с.
9. Назаров А. В., Лоскутов А. И. Нейросетевые алгоритмы прогнозирования и оптимизации систем. СПб.: Наука и техника, 2003. 384 с.
10. Morley C. L. Demand modeling methodologies: integration and other issues. *Tourism Economics*. 1999. V. 5. № 1. P. 5–19.
11. Ramesh Durbarry, M. Thea Sinclair. Tourism taxation in the UK. TTRL discussion paper. 179 p.
12. Кисилева И. А., Баясгалан Цэцгээ. Некоторые аспекты моделирования предпочтений потребителя туристических услуг // Труды Кубанского государственного университета. Вып. 401 (429). Юбилейный. Краснодар, 2002. 152 с.

REFERENCES

1. Amirkhanov M. M., Tatarinov A. A., Trusov A. D. Economic issues of recreational regions. M.: Economics, 1997. 142 p.
2. Bayasgalan Tsetsgeye. Modeling of tourism development in Mongolia: dissertation of the doctor of economics. M.: MESI, 2006. 274 p.
3. Egorova N. E., Khachatrya S. R. Dynamic models of development of small companies using credit-investment resources / Pre-print # WP/2001/118. M.: TseMI RAN, 2001. 118 p.
4. Lemeshev M. Ya., Shcherbina O. A. Optimization of recreational activity. M.: Economics, 1986. 160 p.
5. Shcherbina O. A. Economic-mathematical models of development and placement of recreational systems // EMM. 1982. # 2. 129 p.
6. Kurdyukova A. S. Modeling and optimization of the tourism development: abstract of dissertation of the candidate of economics. Kislovodsk: Kislovodsk institute of economics and law, 2009. 32 p.
7. Kurdyukova A. S. Analysis of balanced strategies of recreational areas development at different structures of the tourist market // Today and tomorrow of Russian economics; scientific-analytic collection. M.: Economic education, 2009. # 23. 0.6 p. s.
8. Novikov V. S. Innovations in tourism: textbook for higher schools students, M.: Publishing house 'Akademia', 2007. 208 p.
9. Nazarov A. V., Loskutov A. I. Neuro-network algorithms of the systems forecasting and optimization. SPb.: Science and engineering, 2003. 384 p.
10. Morley C. L. Demand modeling methodologies: integration and other issues. *Tourism Economics*. 1999. V. 5. # 1. P. 5–19.

11. Ramesh Durbarry, M. Thea Sinclair. Tourism taxation in the UK. TTRL discussion paper. 179 p.
12. Kisileva I. A., Bayasgalan Tsetsgeye. Some aspects of modeling preferences of the tourist services user // Works of Kuban state university. Issue 401 (429). Anniversary. Krasnodar, 2002. 152 p.

УДК 330
ББК 65.01

Shestakova Elena Valeryevna,
candidate of economics, associate professor of the department
of the human resource management, service and tourism
of Orenburg State University,
Orenburg,
e-mail: shestakovaev56@gmail.com

Шестакова Елена Валерьевна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры управления персоналом, сервиса и туризма
Оренбургского государственного университета,
г. Оренбург,
e-mail: shestakovaev56@gmail.com

РАЗРАБОТКА КЛАССИФИКАЦИИ ПРОЦЕССОВ САМООРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА МИКРОУРОВНЕ

DEVELOPMENT OF CLASSIFICATION OF THE SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS SELF-ARRANGEMENT PROCESSES AT THE MICROLEVEL

В статье обосновывается иерархическая классификация процессов самоорганизации по формам, типам и видам. Существующая классификация дополнена экономическим типом самоорганизации. Выделены отличительные свойства самоорганизующихся социально-экономических систем. Раскрыты содержание и механизмы самоорганизации экономических систем микроуровня. Разработана классификация самоорганизующихся процессов по различным признакам, таким как стадия, объект, степень регулирования, последствия проявления, причина возникновения. Рассмотрены варианты управленческих воздействий в зависимости от вида самоорганизующегося процесса. Поставлена задача разработки механизма управления самоорганизующимися социально-экономическими системами микроуровня.

This paper explains the hierarchical classification of the processes of self-arrangement by forms, types and kinds. The existing classification was supplemented with the economic type of self-organization. Specific features of the self-organizing economic systems have been underlined. The content and the mechanisms of the economic systems self-arrangement at micro-level have been revealed. The classification of the self-organizing processes by different indicators, such as the stage, object, degree of regulation, effects of manifestation and the reason of emergence, has been developed. The paper also examines the options of management impacts depending on the type of self-organizing process. The objective of development of the mechanism of management of the self-organized socio-economic systems of microlevel has been set.

Ключевые слова: самоорганизация, социально-экономическая система, виды самоорганизации, классификация, самоорганизующаяся система, предприятие, организация, управленческое воздействие, микро-, макро- и мезоуровни самоорганизации, микроэкономическая самоорганизующаяся система.

Keywords: self-arrangement, socio-economic system, types of self-arrangement, classification, self-organizing system, enterprise, organization, administrative influence, micro-, macro- and mesolevels of self-arrangement, microeconomic self-organizing system.

Процессы самоорганизации в природе и обществе характеризуются исключительной сложностью и разнообразием. Одной из центральных проблем теории самоорганизации является типизация самоорганизующихся процессов. Определение типа системы и особенностей ее функционирования предопределяет механизм ее дальнейшего развития.

В целях систематизации многочисленных типов, видов самоорганизации целесообразным, на наш взгляд, является введение иерархической классификационной системы, предусматривающей выделение трех таксономических категорий: форма, тип, вид.

Первоначальная структуризация самоорганизующихся процессов основана на выделении двух основополагающих форм: самоорганизация в живой и неживой природе. Примерами самоорганизации в неживой природе выступают лазер, ряд химических реакций, тепловая конвекция. В живой природе самоорганизация проявляется в виде образования новых форм растений и животных, их мутации для приспособления к конкретным условиям существования, демографических процессах, формировании общественного мнения, а также в различных экономических структурах.

Классификация по типам характеризуется особенностями протекания самоорганизующихся процессов в различных системах. Исследователи чаще всего выделяют самоорганизацию в технических, биологических и социальных системах.

Техническая самоорганизация как процесс основана на программе автоматической смены алгоритма действия в случае изменяющихся условий [1, с. 81]. В случае сбоя работы определенной подсистемы автоматически включается дублирующий элемент либо новая система взаимодействия элементов.

Биологическая самоорганизация происходит в живых системах и основана на приспособлении организмов к конкретным условиям существования в процессе своего эволюционного развития.

Социальная самоорганизация как процесс основана на деятельности по гармонизации общественных отношений, включающей действия по изменению приоритетов потребностей и интересов, ценностных установок, мотивов и целей человека и коллектива [Там же. С. 82].

На наш взгляд, приведенную классификацию целесообразно дополнить типом самоорганизации, отражающим экономические отношения между субъектами экономики по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ. *Экономическая самоорганизация* проявляется на различных стадиях жизненного цикла хозяйствующих субъектов; в различных формах интеграции экономических агентов; функционировании законов рынка; взаимодействиях спроса и предложения; адаптации экономических объектов к условиям внешней среды; территориальной организации экономических систем и т. п.

В связи с активным проникновением идей теории самоорганизации в экономику особый интерес представляет содержание и механизмы развития социально-экономических систем макро-, мезо- и микроуровня. В таких системах преобладает экономический тип самоорганизации, хотя имеются и некоторые признаки социальной самоорганизации (создание неформальных группы, выявление лидеров, разрешение конфликтов и др.). Данные типы тесно переплетаются, что подчеркивается рядом исследователей (например, [2]).

Механизм самоорганизации в социально-экономических системах определяется особенностями, принципиально отличающимися ее поведение от технических и биологических систем. К отличительным *свойствам* самоорганизующейся социально-экономической системы относятся следующие (рис. 1).

1. Способность изменять свою структуру и формировать варианты поведения, сохраняя целостность и основные свойства.

В технических системах изменение структуры, как правило, приводит к нарушению функционирования системы или даже к прекращению существования как таковой.

2. Способность адаптироваться к изменяющимся условиям.

Экономические системы относятся к классу сложных адаптивных систем, характерным для которых является наличие устойчивых механизмов адаптации к изменяющимся внешним условиям.

3. Самоусложнение системы и ее элементов.

В социально-экономических системах существует тип самоорганизации, при котором происходит возрастание усложнения системы и связей, появление элементов нового качественного уровня.

Эволюцию предпринимательских структур сравнивают с развитием живых систем, механизмы самоорганизации в которых существенно отличаются от процессов в технических системах. «Все явления самоорганизации в биологических системах связаны с процессами самоусложнения этих систем. В физических и химических системах при самоорганизации нам никогда не приходится сталкиваться с появлением качественно новых элементов. Как правило, уже имеющиеся перекомбинируются или изменяются в количестве. В живых системах сплошь и рядом самоорганизация связана с возникновением элементов принципиально новых – развитие любого организма представляет собой такого рода процесс» [3].

4. Неспособность возникать, функционировать, развиваться без вмешательства человека.

Если рассматривать процессы самоорганизации в физике, химии или биологии, то структуры способны самопроизвольно возникать и упорядочиваться без вмешательства человека. В социально-экономических системах такие процессы принципиально невозможны.

5. Трудность прогнозирования направления развития системы.

В сложных экономических системах, таких как предприятие, организация, присутствует иррациональная составляющая поведения индивидов, социальных групп. В связи с этим в процессе прогнозирования они представляют собой ненадежные элементы. Неопределенность поведения предпринимательской структуры также определяется неполнотой или неточностью информации; изменением макроэкономической обстановки в целом; появлением новых технологий; рисками в реализации инвестиционных проектов; влиянием природных факторов.

6. Эволюция экономической системы связана с усвоением, совершенствованием социального опыта и может направляться обществом в противоположность, например, биологической эволюции, где свойства системы определяются наследственностью.

7. Способность и стремление социально-экономической системы к целеполаганию.

Набор целевых ориентиров развития экономической системы выступает аттрактором с точки зрения теории самоорганизации. Цель предполагает «существование сознательно-активное, строителя, организатора». В то время как «в живой природе (организм человека, животного, растения) существует объективная целесообразность, то есть отсутствие всякого субъекта, сознательно ставящего цели» [4, с. 113].

8. Сочетание организации и самоорганизации.

Данное свойство предполагает возможность осуществления несилового управления в самоорганизующихся системах, не противоречащего естественному движению развития объекта. Поиск оптимального сочетания организации (управленческих воздействий человека) и самоорганизации, заложенной внутри системы, реализуется в следующих управленческих концепциях: теория рациональной самоорганизации, целевой способ самоорганизации, направленная самоорганизация, адаптивное управление, синергетическая теория управления.

9. Различные механизмы протекания процессов самоорганизации на стадии «порядка» (стабильного функционирования, гомеостаза) и «хаоса».

Если в других системах на стадии «хаоса» и рождения нового порядка преобладают процессы самоорганизации, то в социально-экономических системах необходимо целенаправленное воздействие управляющих параметров в целях предотвращения разрушения системы.

10. Трудность формализуемого описания системы и оценки эффективности деятельности.

Если, например, в технических системах протекание процессов выражается математическими величинами, то в социально-экономических системах подобные процессы описываются в основном на лингвистическом уровне.

Выявленные особенности раскрывают сложность и многогранность самоорганизующихся процессов в предпринимательских структурах, что обуславливает необходимость их систематизации.

Разнообразие процессов самоорганизации на различных уровнях экономики обусловило выделение макро-, мезо- и микроэкономической самоорганизации [5, с. 165]. На макроэкономическом уровне процессы самоорганизации реализуются через рынок и институты государственного регулирования. На мезоуровне проявляются в форме территориальных саморазвивающихся социально-экономических систем и различных объединений (общественных,



Рис. 1. Свойства самоорганизации социально-экономической системы

политических, экономических, социальных) на региональном уровне. На микроуровне происходит самоорганизация однородных систем и субъектов, формирующих макро- и мезоуровни: предприятия, деловые и общественные организации, объединения по интересам и т. п.

В литературе достаточно широко освещены вопросы самоорганизации систем макро- и мезоуровня. Вместе с тем вопрос разработки классификации самоорганизующихся процессов в микроэкономических системах (предприятие, организация, фирма) остается нерешенным. Анализ особенностей и закономерностей, характеризующих развитие социально-экономической системы, позволил выделить следующие виды самоорганизующихся процессов на микроуровне (рис. 2).

1. В зависимости от стадии процесса самоорганизации.

1.1. Самоорганизация на стадии подвижного равновесия.

Обеспечивается за счет организационного порядка, «подчинения» параметром порядка остальных внутренних подсистем предприятия. Характеризуется минимальным управленческим воздействием, направленным на корректировку отклонений. Определенный уровень организации элементов поддерживается за счет механизма действия отрицательной обратной связи.

1.2. Самоорганизация на стадии перехода.

Реализуется через качественное изменение параметра порядка и последующее изменение связанных с ним остальных подсистем. Направлена в большей степени на создание условия для новой самоорганизации элементов и отличается воздействием путем целенаправленной организации.

2. По объекту самоорганизации.

а) Коммуникационная самоорганизация.

Наблюдается, когда без явного организующего воздействия менеджера система создает и изменяет внутри себя функции, процессы, структуру, уровень организованности. Самоорганизация проявляется в создании групп,

формировании общественного мнения, выделении лидеров, урегулировании конфликтов, создании социально-психологического климата, неформальных взаимоотношений и др.

Коммуникационная самоорганизация делится на коллективную (групповую) и индивидуальную (личную) самоорганизацию индивидуума.

б) Структурная самоорганизация.

Реализуется через когерентное взаимодействие всех внутренних подсистем предприятия, обеспечивающее функционирование предприятия как самоорганизующейся системы.

3. По степени регулирования.

а) Корректируемая самоорганизация.

Наблюдается на стадии подвижного равновесия при воздействии возмущающих факторов. Управление предприятием как самоорганизующейся системой при этом осуществляется путем внесения изменений в параметры порядка.

б) Целенаправленная самоорганизация.

Происходит, когда управленческие воздействия направлены не на ликвидацию последствий влияния среды, а на качественное изменение элементов системы, построение новой структуры, реализующей потенциал предприятия как самоорганизующейся системы.

4. По последствиям проявления.

а) Позитивная самоорганизация.

Основана на самопроизвольном взаимодействии элементов, в результате которого повышается эффективность деятельности предприятия. Подобная самоорганизация требует минимального управленческого воздействия. Такой вид самоорганизации основан на правильно построенном «организационном порядке», а также выборе оптимального управленческого воздействия в зависимости от стадии развития предприятия.

б) Негативная самоорганизация.

Данный вид самоорганизации приводит к дезорганизации всех элементов системы, возникает необходимость сдерживания подобных процессов самоорганизации. Возможные формы проявления: при коммуникационной самоорганизации – девиантное поведение, организационные конфликты, неприятие нововведений; при структурной – взаимодействие внутренних подсистем, приводящее к снижению эффективности функционирования предприятия.

5. По причине возникновения.

а) Спонтанная самоорганизация.

Указывает на никем не инициируемый процесс возникновения и самостоятельного функционирования новой структуры. Данный процесс в социально-экономических

отношениях реализуется в виде самоорганизации отдельного человека, коллектива, группы, команды, то есть социальной самоорганизации. Данный вид самоорганизации может иметь как позитивные, так и негативные последствия.

б) Проектируемая самоорганизация.

Реализуется путем создания адекватной структуры, условий для самоорганизации, построения организационного порядка на определенной стадии развития предприятия. При социальной самоорганизации данный процесс возможно инициировать путем развития толерантной корпоративной культуры, построения неформальных отношений, подбора людей с определенными психотипами.



Рис. 2. Классификация самоорганизации (СО) в социально-экономических системах микроуровня

Различные виды самоорганизации взаимосвязаны, тесно переплетаются и взаимно дополняют друг друга.

Определение типа самоорганизации служит основой разработки адаптивного механизма управления предприятием как саморазвивающейся социально-экономической системой. Так, на стадии перехода, в зоне бифуркаций необходима целенаправленная самоорганизация, направленная на построение новой самоорганизующейся структуры с другой дифференциацией элементов. На стадии подвижного равновесия, при корректируемой самоорганизации,

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Смирнов Э. А. Теория организации. М.: Инфра-М, 2012. 248 с.
2. Ермакова Ж. А. Развитие методологии организационно-экономического обеспечения технологической модернизации промышленного комплекса региона: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2007. 42 с.
3. Климонтович Н. Ю. Воздушные замки синергетики? // Знание сила. 1983. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Zamki.htm> (дата обращения: 28.09.2013).
4. Богданов А. А. Тектология: всеобщая организационная наука. Кн. 1. М.: Экономика, 1989. 304 с.
5. Шестакова Е. В. Микроуровень самоорганизации социально-экономических систем // Вестник Самарского государственного университета. 2012. № 7. С. 164–171.

REFERENCES

1. Smirnov E. A. Theory of organization. M.: Infra-M, 2012. 248 p.
2. Ermakova J. A. Development of methodology of organizational and economic support of technological modernization of regional industrial complex: Abstract of the thesis of the doctor of economics. Yekaterinburg, 2007. 42 p.
3. Klimontovich N. Yu. Castles in the air of synergy? // Knowledge is the power. 1983. # 7 [Electronic resource]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Zamki.htm> (date of viewing: 28.09.2013).
4. Bogdanov A. A. Technology: general organizational science. Book 1. M.: Economics, 1989. 304 p.
5. Shestakova E. V. Microlevel of the self-arrangement of social and economic systems // Samara State University Scientific Bulletin. 2012. # 7. P. 164–171.

УДК 338.242.2

ББК 65.05

Vasilenko Ilya Viktorovich,

Candidate of sociology,
Senior teacher of the department of commerce
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: vazzilenko@gmail.ru

Kopylov Sergey Ivanovich,

Candidate of sociology,
Assistant professor of the department of management
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: soc-men@mail.ru

Kustova Natalia Anatol'evna,

Candidate of sociology,
Assistant professor of the department of management
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: soc-men@mail.ru

Василенко Илья Викторович,

канд. социол. наук, ст. преподаватель
кафедры коммерции Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: vazzilenko@gmail.ru

Копылов Сергей Иванович,

канд. социол. наук, доцент
кафедры менеджмента Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: soc-men@mail.ru

Кустова Наталья Анатольевна,

канд. социол. наук, доцент
кафедры менеджмента Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: soc-men@mail.ru

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: РЫНОЧНЫЙ И СЕТЕВОЙ АСПЕКТЫ

THE ROLE OF INTANGIBLE ASSETS IN THE CORPORATE MANAGEMENT OF MERCANTILE BUSINESS: MARKET AND NETWORK ASPECTS

В статье рассматривается роль таких нематериальных активов, как человеческий, организационный и информационный капиталы в корпоративном управлении деятельностью торговых предприятий реального и виртуального рынков. Постоянные изменения во внешней среде предприятий провоцируют трансформации и в корпоративной культуре как современном средстве управления. Велика роль в корпоративном управлении компетенций персонала, уровень которых зависит от состояния перечисленных выше капиталов. Определены особенности формирования и использования этих капиталов в сетевой экономике. В условиях широкого распространения информации и знаний, ценностей и норм поведения участников сетей создаются более благоприятные условия для формирования корпоративной культуры в рамках сетевых отношений. Сетевая корпоративная культура строится на базе чувства доверия и взаимной ответственности персонала.

The article examines the role of the intangible assets, such as human, organizational and information capitals, in the corporate management of mercantile business of the real and virtual markets. Constant transformations in the company external environment provoke changes of the corporate culture as the modern means of management. The role of the personnel competences in, which level depends on the condition of the above mentioned capitals, is significant. The peculiarities of establishing and application of such capitals in the multi-level economics have been determined. More favorable conditions for establishing the corporate culture within the frame of the net-

work relations are created in the conditions of wider spread of information and knowledge, values and rules of behavior of the network participants. The network corporate culture is based on trust and mutual responsibility of the personnel.

Ключевые слова: нематериальные активы, корпоративное управление, сетевой аспект, торговое предприятие, виртуальный рынок, корпоративная культура, сетевая экономика, экономика.

Keywords: intangible assets, corporate management, network aspect, mercantile business, virtual market, corporate culture, network economics, economics.

Имидж торгового предприятия и его эффективность зависят непосредственно от состава и качества материальных и нематериальных активов.

В современном посткризисный период большая часть инвесторов начинает ставить качество корпоративного управления выше финансовых результатов деятельности компании, они готовы оплачивать выше акции компании, в которых эффективно развивается корпоративная культура. Чтобы добиться повышения капитализации компании, недостаточно использовать совершенствование логистики, обеспечение информационной активности, размещение акций на биржах; необходим внутренний маркетинг персонала и управление качеством. Иными словами, требуется профессиональное использование и развитие нематериальных активов.

В создании корпоративной стоимости особую роль играют три компонента нематериальных активов: человеческий

капитал, организационный капитал, информационный капитал. Взаимодействуя, они создают синергетический эффект, обеспечивающий взаимное влияние нематериальных активов. По мнению Р. Каплана и Д. Нортон, существует шесть стратегических целей за счет работы с нематериальными активами [1]:

1. Стратегические компетенции (человеческий капитал): наличие умений, таланта и ноу-хау.

2. Стратегическая информация (информационный капитал): наличие информационных систем, инфраструктур, прикладных знаний для поддержки стратегии.

3. Культура (организационный капитал): осведомленность и интернализация общей миссии, видения ценностей, требуемых для реализации стратегии.

4. Соответствие (организационный капитал): согласование принятой стратегии, целей и стимулов на всех организационных уровнях.

5. Лидерство (организационный капитал): наличие на всех уровнях квалифицированных лидеров, способных мотивировать всю организацию на выполнении намеченных планов.

6. Работа в команде (организационный капитал): совместное использование знаний и квалифицированных специалистов как стратегического потенциала.

Изменение в корпоративной культуре, адаптация к ней в подразделениях компании, а также нарастающие темпы изменений внешней среды требуют ускорения процесса вовлечения персонала в атрибутику корпоративной культуры. Очевидно, что знания, навыки, умения, а другими словами, компетенции работников должны создавать грамотное обеспечение выполнения рабочих функций, а также формировать корпоративное мышление. Развитие компетенций формирует необходимые соотношения между компетенцией и функцией, между квалификацией работника и его полномочиями. Источники развития компетенции персонала следует искать как внутри компании, так и во внешней среде [2, с. 17].

Формирование и развитие компетенции персонала предполагает приведение ее в соответствие с выполняемым функционалом. Обеспечить это возможно целенаправленно, совершенствуя элементы квалификации.

Первостепенное значение в реализации функций персонала высшего и среднего уровня управления имеет интеллектуальная составляющая квалификации, а линейный и торговый персонал опирается на деловую составляющую квалификации.

Существенное влияние на формирование компетенций персонала, корпоративную культуру компаний оказывают трудовые отношения, складывающиеся в коллективе.

Коллектив торгового предприятия можно представить в виде совокупности людей, объединенных общностью интересов, профессии, деятельности. В своем становлении коллектив проходит несколько стадий: от персонала как структурированной по функциональным принципам совокупности работников к коллективу – структурированной и организованной лидером – руководителем по функционально-ролевым и социальным принципам работников.

Статистика деятельности торговых предприятий свидетельствует о высокой текучести кадров среднего и низового уровня управления, а также неуправленческого персонала – продавцов. Такая ситуация не способствует развитию кооперации и обретению необходимого уровня компетенции.

В западных компаниях имеются специальные подразделения, отвечающие за процесс передачи и внедрения

корпоративных ценностей, формирование компетенций, на большинстве российских предприятий таких отделов нет. Данные вопросы, как правило, относят к сфере деятельности HR-менеджера, с явным перекосом в сторону адаптации персонала и выработки системы мотивации.

В российских условиях, по мнению экспертов, основным инструментом обучения персонала должно стать «обучение действием», позволяющее за счет интеграции в повседневную деятельность видоизменять модели поведения сотрудников.

Данный обучающий подход состоит из двойного цикла обучения:

1. Организация, включенная в корпоративное пространство, путем обучения должна критически проанализировать собственную деятельность и культуру.

2. Учитывая корпоративные знания, организации следует выявить те культурные элементы, которые должны быть усилены, чтобы стать равноправным партнером культурного пространства.

В ходе такого обучения организации трансформируются сначала в «понимающие», отличающиеся приверженностью корпоративным ценностям, а затем в «думающие», которые решение проблем рассматривают через призму совместного обучения и использования общекорпоративных знаний, что приводит к постоянному обогащению их культуры.

Таким образом, развитая корпоративная культура превращается в источник гармонизации культурного разнообразия, становится основой создания системы мотивации персонала. Компетенция же персонала для торговых предприятий является базовым экономическим фактором, определяющим положение и экономическое развитие предприятия. Развитие компетенции, обеспечивающей эффективную реализацию персональной функции каждого сотрудника, является наиболее эффективным методом повышения корпоративной стоимости [3].

Итак, ведущими компонентами нематериальных активов фирмы являются человеческий, организационный и информационный капитал.

Какими особенностями и потенциальными возможностями в этом отношении обладают фирмы, функционирующие как сетевые организации и включенные в межсетевые отношения?

Организационный потенциал зависит от положения центральной сети с точки зрения ее экономического потенциала; оценки собственных возможностей влияния на других участников сети; от структуры взаимосвязанности торговых предприятий внутри сети; а также от мотивированности руководителей фирмы на формирование и управление взаимоотношениями с партнерами.

Успех функционирования сетевых торговых предприятий зависит от целого ряда оснований и условий:

1) устойчивости и стабильности сетей взаимодействия, которые обеспечиваются наличием стратегической цели, четкостью промежуточных задач и инструкции к определенным действиям, направленным на достижение единой цели;

2) степени идентификации субъектами сетевой торговой организации с организацией в целом или с сетевой принадлежностью – они должны воспринимать себя частью более широкой системы связей и быть готовыми действовать как сеть;

3) высокого уровня взаимных социальных обязательств. Чем более широким набором сетевых признаков обладает

организация, тем выше для нее значение социального содержания [4, с. 331]. В этом случае организационный капитал сетевых организаций должен дополняться человеческим капиталом, заключающимся в обладании социальным потенциалом. Дело в том, что для эффективного функционирования сети требуется более высокий уровень межличностного доверия, чем для иерархии. При этом попытки укрепить сеть с помощью формальных структурных методов, то есть организационного потенциала, могут ослабить ее ключевые преимущества. Действительно, сети объединяет не только абстрактная идеологическая близость и ощущение принадлежности к одной сети. Помимо сетевых взаимосвязей «обезличенного» типа члены той или иной ячейки, как правило, связаны между собой тесными личными отношениями, зачастую сложившимися до их включения в сеть. Чаще всего речь идет о группе близких друзей, ассоциации, братстве единомышленников. Так, уровень инвестиций российских фирм в бизнес партнеров достаточно низок. Недостаточно распространены на российских промышленных рынках горизонтальные стратегические партнерства между компаниями одной отрасли. Основная причина – низкий уровень доверия субъектов рынка. Широко распространенные в России неформальные отношения являются основным условием их успешного сотрудничества с поставщиками и покупателями. Высокий уровень персональности отношений – черта, традиционно характерная для России.

Основными характеристиками социального капитала сетевой торговой фирмы являются такие факторы, как доверие, приверженность к партнеру, координация действий, качество коммуникаций между взаимодействующими фирмами, способность разрешения конфликтов путем совместного решения проблем.

Высокий уровень доверия, адаптации и склонность фирм к интеграции оказывают положительное воздействие на эффективность взаимоотношений. Наличие сильной взаимозависимости между фирмами является одним из способов повышения взаимного доверия путем формирования более неформальных соглашений между взаимодействующими фирмами. Выгодность отношений обеспечивается за счет того, что:

1. Межфирменные сети обладают способностью преодолевать недостатки рыночного и административного механизмов, обеспечивая согласованное принятие решений и сотрудничество при сохранении децентрализованной системы управления.

2. Участники межфирменных сетей определяют содержание и характер предпринимаемых действий, их взаимосвязь и границы.

3. Развитие межфирменных отношений позволяет их участникам получить доступ и/или увеличить контроль над ключевыми видами деятельности и ресурсами в сети.

В процессе формирования сети торговые фирмы стремятся обеспечить баланс между: независимостью/зависимостью; сотрудничеством и конфликтом; доверием и оппортунизмом; взаимной ориентацией интересов и властью; доступом и контролем над ресурсами; гибкостью и стабилизирующей (блокирующей) жесткостью.

Сети возникают и развиваются не как результат долгосрочного стратегического плана, а в процессе взаимодействий рыночных субъектов. Акцент переносится с индивидуального стратегического планирования на выработку коллективных стратегических решений в процессе тесного взаимодействия с сетевыми партнерами, в качестве которых выступают рыночные субъекты (покупатели, постав-

щики, конкуренты и т. п.). Наличие у российских фирм долгосрочных и доверительных взаимоотношений с поставщиками и покупателями позволяет им рассчитывать на сохранение межфирменных связей и поддержку партнеров в сложных, иногда конфликтных ситуациях. Это подтверждается конкретными действиями. По данным исследования, чтобы сохранить налаженные связи с покупателями и по их просьбе, 91% предприятий изменяли график поставки своей продукции, 89% компаний предоставляли своим покупателям скидки, 73% – кредит, а 77% пересматривали условия платежей. Только 11% руководителей компаний не считали необходимым идти навстречу пожеланиям покупателей, так как не хотели нести дополнительные затраты [5].

В качестве центрального элемента модели рассматривается механизм координации взаимодействия субъектов, с которым непосредственно связаны стратегии выбора уровня координации и интеграции деятельности и ресурсов участников сети.

В сетевой структуре уравнивающим фактором является информация. В связи с этим следующий нематериальный ресурс сетевых торговых организаций – информационный капитал. Именно он обеспечивает уровень равноправия в социальных сетях, позволяющий больше использовать человеческий и социальный капитал, чем организационный. Этот уровень равноправия обеспечивается прежде всего равным доступом к необходимой информации со всеми другими участниками сети. Поскольку сети обладают свойством диагональности и трехмерности, постольку они вовлекают в себя субъектов разных уровней и относятся они друг к другу как к равным – поскольку важна в них именно информация [6, с. 282]. В то же время информационный капитал в сетях играет и другую роль – селективную (с помощью сетей отбирается и принимается лишь та информация, которая нужна, и притом с максимально возможной быстротой). Сети прорезают по диагонали институты, хранящие информацию, и дают субъекту прямой контакт с лицом или ресурсом, который этот субъект ищет. Одна из самых привлекательных черт сетей – это простота получения информации. Умелые участники сетей заявляют, что могут выйти на любого человека в мире после всего шести контактов [Там же. С. 278].

Информационный капитал в сетевых организациях способствует формированию и еще одного нематериального ресурса – инновационного капитала. Несмотря на тот факт, что главным назначением сетей является именно информационное общение, они способны на большее, чем просто передача данных или обмен знаниями. Получая новую информацию из сети, человек синтезирует ее и выдает иные, новые идеи, которые тоже расходятся в сети. Информация, содержащая новые мысли и идеи, аккумулируется, транслируется и порождает накопление знаний о нужном предмете. Эти новые информационно-мыслительные модели распространяются по сетям по всему миру, формируя и распространяя инновации, создавая инновационный капитал. Эти инновации могут касаться любых аспектов торговой деятельности, включая новые маркетинговые технологии, технологии стимулирования продаж, создания базы услуг и т. д. Нестабильная бизнес-среда и финансовые проблемы определяют приоритет кратковременной стратегии, ориентированной на выживание, а не на развитие инноваций. Поэтому распространенной практикой в России является создание сетей вокруг сильного в финансовом отношении партнера. Взаимодействие между рыночными агентами в сочетании с открытым доступом к информации позволяет

компаниям видеть новые рыночные возможности и, гибко реагируя на них, переориентировать свою деятельность, формируя тем самым новую ситуацию в сети.

По мере развития взаимоотношений формируются устойчивые правила поведения рыночных агентов и сетевая культура. Поступая на работу в организацию или фирму, люди преследуют свои собственные интересы, цели и потребности. Однако сама деятельность неизбежно выводит их из замкнутого частного пространства и связывает их разными способами с коллективом организации. Устойчивые сетевые межфирменные отношения создают условия для формирования и развития сетевой культуры, в которую включены все фирмы. Вместе с тем каждая из фирм обладает своей специфической корпоративной культурой, которую формируют взаимодействующие в них работники и руководители. Включенность фирм в межфирменные сетевые отношения делает необходимым взаимосвязанность фирм внутри сети. Эта взаимосвязанность конструируется

не только выполнением экономических, торговых, информационных функций, но и следованием каждого члена этой сети одинаковым нормам, правилам и ценностям. Сетевая культура создает определенный уровень интеграции фирм внутри сети; препятствует рассогласованности действий участников сети; повышает эффективность межфирменных отношений. Формирование сетевой культуры обеспечивается насущной потребностью человека быть частью того или иного общественного целого. В отсутствии норм и правил, связывающих человека с себе подобными, он испытывает чувство беспокойства, неполноценности. Обратные чувства вселяет в нас сознание причастности к рабочему коллективу, к признанию в нем. Следовательно, экономические сообщества сетевого характера имеют культурную природу и опираются в своей деятельности не только на формальные регламентации, но также на группу этических принципов и взаимных моральных обязательств, усвоенных его членами [Там же. С. 23].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в реальные результаты / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 493 с.
2. Семин О. А., Сайдашева В. А., Панюкова В. В. Сервис в торговле. Кн. 3. Этика в торговле или почему люди покупают: учеб. пособие. М.: «Дело и сервис», 2006. 112 с.
3. Чеснокова М. С. Развитие компетентности как элемент корпоративного управления промышленным предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 6. С. 110–119.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
5. Гурков И. Б. Стратегический процесс российских компаний // Экономическая наука современной России. 2009. № 2 (45). С. 76–90.
6. Нейсбит Д. Мегатренды / Пер. с англ. М. Б. Левина. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. 380 с.
7. Василенко И. В. Возникновение и развитие сетевой экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 191–196.
8. Морозова Н. И. Планирование и регулирование развития территориальных социально-экономических систем по критерию качества жизни населения / Н. И. Морозова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Волгоград, 2011.
9. Морозова Н. И. Качество жизни населения как необходимый критерий оценки общенациональной и территориальной системы планирования // Век качества. 2011. № 4. С. 21–25.
10. Токарева О. Б., Тинякова В. И. Прикладные аспекты маркетингового планирования с использованием инструментов развития туризма в малом городе (на примере г. Михайловки Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 184–191.

REFERENCES

1. Kaplan R., Norton D. Strategy maps. Transformation of the intangible assets into tangible outcomes / Trans. from English. M.: Olimp-Business, 2005. 493 p.
2. Semin O. A., Sajdasheva V. A., Panyukova V. V. Service in trade. Book 3. Ethics in the trade or why people buy: a manual. M.: Business and Services, 2006. 112 p.
3. Chesnokov M. S. Development of competence as an element of corporate governance Industrial // Management in Russia and abroad. 2010. # 6. P. 110–119.
4. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity / Trans. with Eng. M.: Publishing ACT ltd: ZAO NPP Ermak, 2004. 730 p.
5. Gurkhas I. B. The strategic process of Russian companies // Economics of contemporary Russia. 2009. # 2 (45). P. 76–90.
6. Naisbitt D. Megatrends / Trans. from English. by M. B. Levin. M.: Publishing ACT ltd: ZAO NPP Ermak, 2003. 380 p.
7. Vasilenko I. V. Origin and development the multi-level economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Busienss Institute. 2013. # 2 (23). P. 191–196.
8. Morozova N. I. Planning and regulation of the territorial social-economic systems development according to the criteria of the population life quality / N. I. Morozova; Ministry of education and science of the Russian Federation, State educational institution of higher professional education Volgograd state university. Volgograd, 2011.
9. Morozova N. I. Population life quality as the required criterion of evaluation of the national and regional planning system // Century of quality. 2011. # 4. P. 21–25.
10. Tokareva O. B., Tynyakova V. I. Applied aspects of the marketing planning using the tools of the tourism development in small city (on the example of Mikhailovka, Volgograd region) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 184–191.

УДК 336.77

ББК 65.26

Vakulenko Viktor Vladimirovich,
post-graduate student of the department
of economics and the fundamental of entrepreneurship
of Voronezh State University
of Architecture and Civil Engineering,
Voronezh,
vakulenkoviktor@mail.ru

Вакуленко Виктор Владимирович,
аспирант кафедры экономики
и основ предпринимательства
Воронежского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Воронеж,
vakulenkoviktor@mail.ru

РАЗВИТИЕ НОВЫХ ФОРМ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ СТЕЙКХОЛДИНГОВ

DEVELOPMENT OF NEW FORMS OF FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS AT THE HOUSING MARKET IN THE CONDITIONS OF ESTABLISHING STAKE-HOLDINGS

В статье рассматривается создание и развитие новых финансовых структур и кредитных механизмов рынка жилья. На основе создания стейкхолдингов как эффективных объединений физических и юридических лиц формируются новые формы финансовых отношений, способствующие развитию системы кредитования жилой недвижимости на более приемлемых для потребителей условиях. Создание стейкхолдингов в качестве новых организационных форм рынка жилья позволит субъектам рынка жилой недвижимости, а также предприятиям различных сфер деятельности вступать во взаимовыгодные финансовые отношения, расширять рынок деятельности, вступая в экономические отношения с участниками стейкхолдинга на взаимовыгодных условиях.

The article examines the creation and development of new financial institutions and credit facilities of the housing market. Through the establishment of stake-holding as effective associations of the individuals and legal entities the new forms of financial relations are established contributing to the development of the residential real estate crediting system on the conditions more acceptable for consumers. Establishing of stake-holdings as the new organizational forms of the housing market will allow the entities of the real estate market, as well as the companies of different areas of activity entering into mutually beneficial financial relations, expanding the market of activities engaging into economic relations with the participants of stake-holding on the mutually beneficial terms.

Ключевые слова: стейкхолдинг, кредитный механизм, финансово-кредитные отношения, стейкхолдинговый кредит, финансовые институты, финансовые отношения, рынок жилья.

Keywords: stake-holding, credit mechanism, financial and credit relations, credit of stakeholding, financial institutions, financial relations, housing market.

Несмотря на всю многогранность экономических отношений рынка недвижимости, все большее число людей становятся заинтересованными в понимании его текущего состояния, а также в своевременном отслеживании всех новых тенденций этого рынка. Примечательно, что это оказывается актуальным не только для непосредственных участников рынка недвижимости – риелторов или застройщиков.

Большой интерес к рынку недвижимости наблюдается со стороны многих смежных сфер бизнеса – инвестиционных и страховых компаний, банков и финансовых групп,

а также со стороны широкого круга частных лиц, заинтересованных в улучшении своих жилищных условий или же желающих вложить свободные деньги в недвижимость и заработать на этом рынке [1]. Но при этом проблема доступности жилья для огромного числа лиц, желающих решить квартирный вопрос, остается неразрешимой.

С этой целью предлагается создать новую для российского рынка недвижимости структуру, основанную на корпоративном управлении движением капитала и включающую в себя не только инвесторов, но и пользователей, – стейкхолдинг. Это важный момент решения неразрешимых противоречий между покупателем и продавцом жилой недвижимости.

Что касается условий формирования подобного финансового альянса, то прежде всего необходимо определить величину начального капитала для реализации проекта создания жилищного стейкхолдинга.

Жилищно-строительные стейкхолдинги наиболее целесообразно формировать на крупных строительных объектах: жилых комплексах, включающих несколько домов и имеющих развитую инфраструктуру; отдельных микрорайонах. Это создает удобство в обслуживании коммунальных и инженерных сетей, а также дает возможность компаниям-стейкхолдерам контролировать движение капитала и ресурсов, затрачиваемых на обеспечение функционирования и эксплуатации зданий.

Участниками стейкхолдинга могут стать государственные и муниципальные учреждения и организации, предприятия строительной отрасли, жилищно-коммунального хозяйства, страховые компании, предприятия связи и телекоммуникаций, финансово-кредитные организации и другие компании, желающие участвовать в фонде стейкхолдинга в качестве вкладчиков с целью обеспечения доходов в виде дивидендов, расширения рынка потребителей и решения важных социальных проблем. Предприятия ЖКХ, оказывая услуги по эксплуатации жилья, имеют возможность расширить свой рынок, являясь стейкхолдерами. При этом движение капитала может осуществляться не только вертикально, но и горизонтально. В случае недостатка средств, например, в структуре ЖКХ, они могут быть направлены на решение соответствующих проблем в рамках стейкхолдинга.

В результате снижается уровень дефицита средств, что значительно ускоряет процесс обеспечения потребности собственников жилья в услугах той или иной сферы. Кроме того, строительные компании при проектировании

и строительстве жилья могут учитывать индивидуальные пожелания заказчиков, что сделает механизм взаимодействия в рамках стейкхолдинга еще более привлекательным для потенциальных собственников жилья.

Стейкхолдинг имеет общее с системой долевого строительства и финансово-кредитными схемами банков, но при этом движение капитала происходит внутри структуры. Самым важным в схеме движения капитала стейкхолдинга является замкнутость цикла: средства заемщика возвращаются в единый фонд в виде возврата кредита, оплаты коммунальных услуг и т. д. Также происходит возврат вкладов участников стейкхолдинга в виде соответствующего размера дивидендов.

Очевидна экономическая выгода стейкхолдеров: такой механизм позволит каждой компании расширить рынок и увеличить объем реализации своей продукции. Это происходит за счет участия вкладчиков (физических лиц) в капитале стейкхолдинга, которые, вступая в ассоциацию, должны будут пользоваться продукцией и услугами компаний-стейкхолдеров как на стадии приобретения жилья, так и на стадии эксплуатации.

Стейкхолдинг основан на условиях долевого участия юридических и физических лиц. Стейкхолдинг может не являться акционерным обществом. Доходы альянса распределяются по принципу величины вклада каждого участника.

Главное в структуре стейкхолдинга – участие физических лиц, которые выступают одновременно вкладчиками и заемщиками. Первоначальный взнос физических лиц устанавливается на основании решения управляющих стейкхолдеров, то есть компаний, чей капитал формирует фонд стейкхолдинга. Накапливая величину вклада до некоторого установленного уровня, физическое лицо может стать заемщиком и получить жилье в кредит.

Важно отметить, что при создании подобных структур не произойдет монополизации услуг, так как в рамках подобного альянса однородные услуги могут быть представлены несколькими организациями. Возникает внутрихолдинговая конкуренция, обеспечивающая альтернативу выбора пользователя.

Условия кредитования, в отличие от ипотечного кредита, могут быть изменены в сторону либерализации. При увеличении количества покупателей жилья (и соответственно потенциальных потребителей коммунальных услуг) стейкхолдинг может снизить ставку процентов по кредитному долгу, снизить размер первоначального взноса, дать возможность пользователям жилья досрочно погасить кредит.

Может возникнуть ситуация, когда покупатель по установленной цене захочет сразу оплатить стоимость квартиры, не вступая в долгосрочные кредитные отношения со стейкхолдингом. По цене ниже среднерыночной может найтись достаточное число таких покупателей, что, безусловно, невыгодно стейкхолдингу. Поэтому следует ограничить условия приобретения квартир на льготных условиях по сниженным ценам. Реализация жилья на таких доступных ценовых условиях должна быть возможна только при условии вступления в стейкхолдинг. Этот момент имеет социальную значимость. Условия кредитного механизма стейкхолдинга обеспечивают доступность жилья для категории покупателей с ограниченными финансовыми возможностями. Если покупатель не желает вступать в предлагаемый кредитный механизм, то приобретение жилья должно происходить на основе среднерыночной цены при условии единовременной оплаты объекта.

Следует отметить особое различие между стейкхолдинговым кредитом и другими видами кредитов, предоставляемыми банками, в том числе ипотечными. При ипотечном кредитовании банк выдает кредит по установленной ставке процента за пользование кредитом, которая складывается из условия прибыли банка, страховых премий и других условий выдачи кредита. Как правило, с учетом покрытия рисков банка и других условий кредитования реальная ставка по ипотечному кредиту в настоящее время складывается на уровне 20% годовых, а во многих случаях гораздо выше. Величина кредита зависит не от стоимости приобретаемого заемщиком жилья, но и от его финансовых возможностей. В зависимости от величины подтвержденного дохода заемщик может претендовать на определенную сумму кредита независимо от того, достаточна эта сумма для приобретения жилья или нет. При этом банк не очень охотно идет на досрочное погашение кредитов, что существенно ограничивает возможности заемщика.

Вкладчик, являясь структурной частью стейкхолдинга, впоследствии, после внесения определенной суммы (например, 10% от стоимости приобретаемого жилья), становится заемщиком и получает кредит. Единственным условием покупки жилья является приобретение его у строительных компаний стейкхолдинга. Это ограничение распространяется также на приобретение услуг ЖКХ, компаний телекоммуникационных связей и других услуг, предлагаемых в рамках стейкхолдинга.

Возможно, это условие, ограничивающее приобретателя жилья в части выбора обслуживающих компаний, является негативным моментом, но эта ситуация нивелируется более низкими ставками процентов по кредиту и длительными сроками кредитования, что обеспечивает экономическую выгоду заемщика. Получается схема приобретения «в рассрочку».

Кроме того, положительным моментом для заемщика является то, что в отличие от кредита банка, где необходимо подтверждение доходов, наличие поручителей, имущественное обеспечение, в случае участия в стейкхолдинге необходимость в этом отпадает.

Гарантом возврата кредита является то, что заемщик сам является участником альянса и пользователем жилья, которое переходит в собственность приобретателя только после погашения долга. Условия также могут предусматривать дальнейшее финансовое участие физического лица в капитале стейкхолдинга на условиях депозита.

Еще одно преимущество заемщика при вступлении в стейкхолдинг заключается в том, что величина кредита не ограничивается, как при ипотечном кредитовании банком, величиной подтвержденного дохода.

Стейкхолдинг может выдавать своим участникам кредиты на различных условиях. Гарантацией является приобретаемое жилье у строительных организаций – участников стейкхолдинга, что значительно снижает риск невозврата кредита. Первоначальный взнос также может вноситься вкладчиком-стейкхолдером на более льготных условиях, чем в банке.

Замкнутость финансовых потоков стейкхолдинга позволит устанавливать относительно низкие, независимые от колебаний финансового рынка процентные ставки по кредитам. Вкладчики имеют возможность платить гораздо более низкий процент, чем при использовании банковских кредитов, но это необязательное условие. Покупатели жилья могут полностью освободиться от уплаты процентов, так как реализация жилья происходит

по рыночной стоимости, что значительно превосходит себестоимость.

Варианты реализации жилья физическому лицу, вступившему в структуру стейкхолдинга, устанавливаются по решению управляющего звена, чей капитал составляет фонд стейкхолдинга. При этом риски всех участников процесса значительно снижаются.

На последующих этапах функционирования стейкхолдинга происходит аккумулирование средств вкладчиков на основе возвратно-накопительной схемы. На стадии реализации жилья и услуг по его обслуживанию в процесс включается возвратно-накопительная схема формирования капитала. Происходит поэтапный возврат средств пользователей жилья, получивших его практически в рассрочку под гораздо более низкий процент, чем предлагают банки при ипотечном кредитовании. Стейкхолдеры жилищно-коммунального хозяйства также возвращают вложенные средства в виде оплаты соответствующих услуг пользователями жилья. Свой интерес имеют также страховые стейкхолдеры. При этом возврат капитала должен производиться с определенным приращением с целью развития системы и ее расширения. Это приращение не только не должно превышать среднюю ставку банковского процента по ипотечным кредитам, а также средний уровень цен на оплату страховых и жилищно-коммунальных услуг, но и быть ощутимо ниже, что обеспечит больший приток потребителей жилья.

Стейкхолдинговый фонд предполагает накопление средств не только от первоначального взноса на приобретение жилья, выплаты основного долга и процентов по кредиту. Так как участниками стейкхолдинга являются также предприятия ЖКХ, телекоммуникаций, страховые компании и другие организации, то поступление средств в фонд стейкхолдинга осуществляется и за счет поступлений от оплаты эксплуатационных услуг. Если за период кредитования происходит полный возврат кредитных сумм, то при дополнительном поступлении средств от оплаты коммунальных и других услуг период окупаемости значительно снизится.

Практическая модель формирования стейкхолдинга представлена на примере жилого комплекса «Свердловский», масштабного проекта комплексной застройки к северо-востоку от Москвы. Графически динамика дисконтированного денежного потока выглядит следующим образом (рис. 1).

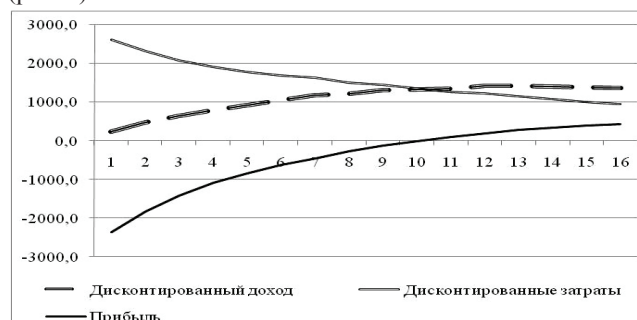


Рис. 1. Графический метод определения дисконтированного периода окупаемости

На рис. 1 видно, что точка пересечения функции прибыли с осью абсцисс в точке $t \approx 10$ лет независима от условия дисконтирования денежных потоков, что происходит вследствие приведения к текущему моменту времени всех элементов денежного потока.

Это позволяет облегчить реальную задачу определения эффективности использования механизма стейкхолдингового кредитования. При этом период окупаемости и период возврата стейкхолдингового кредита существенно различаются, и в данном случае инвестора в большей степени будет интересовать именно период погашения долга.

Независимо от величины эксплуатационных затрат стейкхолдинга участникам процесса необходимо знать, когда покупатели жилья возместят кредитный долг. Следовательно, срок возврата кредита не совпадает с периодом окупаемости и может быть рассчитан на основании уравнения доходов. Рассмотрим период возмещения кредита с учетом поступлений от оплаты коммунальных услуг (табл. 1).

Таблица 1

Период возмещения кредита

| Годы | Ежегодное поступление от погашения основного долга и процентов по кредиту | Поступления от оплаты коммунальных услуг | | | | | Общая величина поступлений | Накопленная сумма поступлений |
|------|---|--|-------|-----------------------------------|-----------|-------------------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | | Электросеть | Газ | Водоснабжение и тех. обслуживание | Телефония | Ежегодное поступление от комм. усл. | | |
| | 696,23 | | | | | | 696,2 | 696,2 |
| 1 | 645,50 | 14,99 | 9,92 | 8,01 | 1,07 | 33,99 | 679,5 | 1375,7 |
| 2 | 619,20 | 15,74 | 10,41 | 8,41 | 1,08 | 35,64 | 654,8 | 2030,6 |
| 3 | 592,90 | 16,53 | 10,93 | 8,83 | 1,09 | 37,38 | 630,3 | 2660,8 |
| 4 | 566,59 | 17,35 | 11,48 | 9,27 | 1,10 | 39,21 | 605,8 | 3266,6 |
| 5 | 540,29 | 18,22 | 12,06 | 9,73 | 1,11 | 41,13 | 581,4 | 3848,1 |
| 6 | 513,99 | 19,13 | 12,66 | 10,22 | 1,12 | 43,14 | 557,1 | 4405,2 |
| 7 | 487,69 | 20,09 | 13,29 | 10,73 | 1,14 | 45,25 | 532,9 | 4938,1 |
| 8 | 461,38 | 21,09 | 13,96 | 11,27 | 1,15 | 47,47 | 508,9 | 5447,0 |
| 9 | 435,08 | 22,15 | 14,65 | 11,83 | 1,16 | 49,79 | 484,9 | 5931,9 |
| 10 | 408,78 | 23,26 | 15,39 | 12,42 | 1,17 | 52,24 | 461,0 | 6392,9 |
| 11 | 382,48 | 24,42 | 16,16 | 13,05 | 1,18 | 54,80 | 437,3 | 6830,2 |
| 12 | 356,18 | 25,64 | 16,96 | 13,70 | 1,19 | 57,49 | 413,7 | 7243,8 |
| 13 | 329,87 | 26,92 | 17,81 | 14,38 | 1,21 | 60,32 | 390,2 | 7634,0 |
| 14 | 303,57 | 28,27 | 18,70 | 15,10 | 1,22 | 63,29 | 366,9 | 8000,9 |
| 15 | 277,27 | 29,68 | 19,64 | 15,86 | 1,23 | 66,41 | 343,7 | 8344,6 |

График суммы поступлений в фонд стейкхолдинга нарастающим итогом представлен на рис. 2.

Величина кредита составляет 3945,3 тыс. руб. Решая уравнение, представленное на рис. 2, при $y = 3945,3$ получим $x = 6,2$ года. Период возврата долга составляет 6 лет и 3 месяца.

Рассмотрим, может ли при существующих тарифах и уровне себестоимости строительства стейкхолдинг позволить снизить ставку по кредиту или величину первоначального взноса. Так как любого инвестора в большей степени интересует период возврата средств, то «неизвестным» в поставленной задаче принят период возврата стейкхол-

дингового кредита. Более быстрый возврат средств обеспечивает кредитору некоторое снижение рисков, а заемщику дает возможность сокращения сумм процентов, выплачиваемых по кредиту.

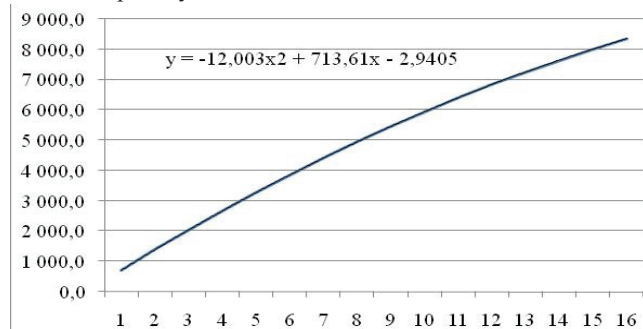


Рис. 2. График суммы поступлений в фонд стейкхолдинга нарастающим итогом

Вариант 1. Снижение ставки по стейкхолдинговому кредиту.

Период возврата средств покупателями жилья представлен в табл. 2 и на рис. 3.

Таблица 2

Зависимость периода возврата кредита от годовой ставки по кредиту

| | | | | | | | | | | |
|------------------------------|------|------|-----|------|------|-----|-----|------|------|------|
| Годовая ставка по кредиту, % | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 |
| Период возврата кредита, лет | 4,99 | 5,19 | 5,4 | 5,63 | 5,89 | 6,2 | 6,5 | 6,88 | 7,24 | 7,68 |

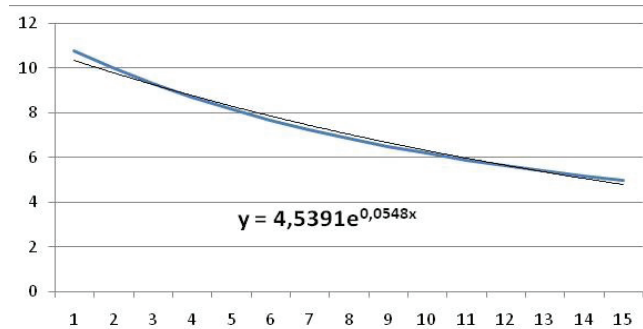


Рис. 3. Зависимость периода возврата кредита стейкхолдинга от величины годовой ставки процентов

Наблюдается обратно пропорциональная зависимость. При снижении ставки по кредиту увеличивается срок возврата средств, что, в свою очередь, увеличивает риски кредитного процесса. Положительным фактором является возможность привлечь большее количество потребителей жилья в систему стейкхолдинга.

Вариант 2. Снижение процента первоначального взноса.

При прочих равных условиях (период кредитования 15 лет, годовая ставка 10%) рассмотрим вариант снижения величины первоначального взноса за жилье и определим, как изменится в этом случае период возврата средств.

Таблица 3

Период возврата кредита при изменении величины первоначального взноса

| | | | | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|
| Первоначальный взнос, % от стоимости жилья | 16 | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 |
| Период возврата кредита, лет | 6,15 | 6,17 | 6,19 | 6,21 | 6,23 | 6,245 | 6,26 | 6,28 | 6,29 | 6,31 | 6,33 |

Динамика роста периода возврата кредитных средств определена на уровне 0,3% при снижении 1% первоначального взноса за жилье. График в виде экспоненциальной функции представлен на рис. 4.

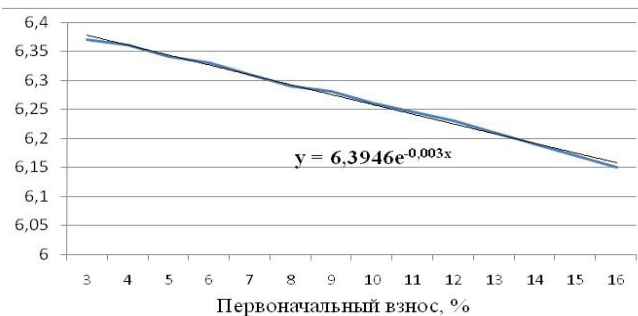


Рис. 4. Зависимость срока возврата кредита от величины первоначального взноса

Проведенный факторный анализ двух вариантов изменения процентных ставок и степени их влияния на период возврата кредитных средств стейкхолдинга показал, что снижение ставки по холдинговому кредиту на 1% увеличивает срок возврата кредита на 5,5%, снижение величины первоначального взноса также на 1% увеличивает период возврата кредита на 0,3%.

Вариант 3. Пропорциональное снижение ставки и процента первоначального взноса.

Для того чтобы стейкхолдингу определить оптимальную кредитную политику, рассмотрен вариант одновременного снижения процентов по кредиту и первоначальному взносу (табл. 4)

Таблица 4

Зависимость срока возврата от снижения ставок

| | | | | | | |
|--|------|------|------|------|-----|------|
| Годовая ставка по кредиту, % | 11 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 |
| Первоначальный взнос, % от стоимости жилья | 16 | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 |
| Период возврата, лет | 5,91 | 6,17 | 6,51 | 6,88 | 7,3 | 7,77 |

Варианты различных условий кредитования рассмотрены с целью разработки наиболее привлекательной кредитной политики стейкхолдинга. Как новая схема жилищного кредитования стейкхолдинг имеет своей основной и главной целью завоевание рынка потребителей жилья. Являясь

альтернативой ипотечного кредитования, должен привлечь максимальное количество покупателей жилья, что будет способствовать ускорению оборачиваемости капитала и приносить доход не только от реализации жилья посредством рыночных продаж, но и прибыль с оборота капитала.

Таким образом, совокупное влияние факторов, а именно снижение годовой ставки процентов по холдинговому кредиту и снижение величины первоначального взноса, определено на уровне 6%. Это значит, что при снижении годовой ставки и первоначального взноса на 1% срок возврата кредита увеличивается на 6%.

Чтобы сделать схему реализации жилья наиболее привлекательной для покупателя, необходимо не только сни-

зить ставку по кредиту и сделать условия реализации максимально приемлемыми для потребителей с низким уровнем дохода. Прежде всего привлекательность предложения будет определяться стоимостью жилья.

Вариант 4. Рассмотрим возможность снижения цены реализации жилья стейкхолдерам. Реализация жилья по цене ниже рыночной возможна только при условии вступления покупателей в стейкхолдинг. В противном случае стейкхолдингу невыгодно снижать стоимость жилья. При покупке квартиры на условиях единовременной оплаты цена реализации устанавливается на уровне среднерыночных. В табл. 5 представлены варианты снижения стоимости жилья участникам стейкхолдинговой схемы кредитования.

Таблица 5

Варианты снижения цены реализации жилья при стейкхолдинговой схеме кредитования

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------|-----|------|------|-----|------|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|
| Цена реализации, тыс. руб/м ² | 55 | 54 | 53 | 52 | 51 | 50 | 49 | 48 | 47 | 46 | 45 | 44 | 43 | 42 | 41 | 40 | 39 | 38 | 37 | 36 |
| Период возврата кредита, лет | 6,17 | 6,3 | 6,42 | 6,56 | 6,7 | 6,84 | 7 | 7,15 | 7,32 | 7,49 | 7,67 | 7,86 | 8,06 | 8,27 | 8,49 | 8,72 | 8,97 | 9,23 | 9,5 | 9,8 |

График зависимости периода возврата стейкхолдингового кредита в зависимости от цены реализации представлен на рис. 5.

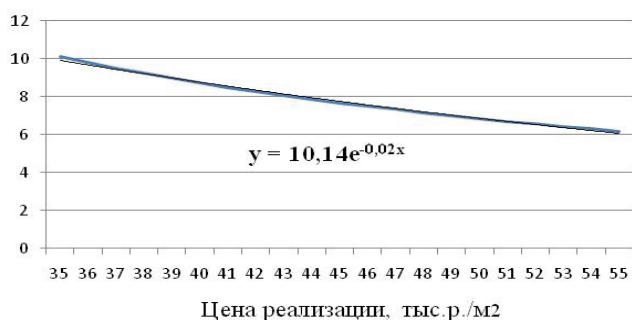


Рис. 5. Зависимость периода возврата кредита от цены реализации жилья

На основании представленных расчетов предлагаются цены реализации жилья на 15–20% ниже среднерыночных. Таким образом, можно рекомендовать цены реализации на уровне 36–38 тыс. руб/м². В уравнении, представленном на рис. 5, имеется определенный «запас прочности». Он заключается в разнице рассчитанного периода возврата кредита и первоначального, который по условию задачи был определен на уровне 15 лет. Остается оценить совокупное влияние факторов. Требуется рассчитать динамику срока возврата кредита при одновременном снижении трех показателей: ставки по холдинговому кредиту, величины первоначального взноса и цены реализации жилья.

Для каждого фактора можно определить абсолютную скорость, с которой изменяется зависимая переменная. Эта скорость определяется как частная производная выпуска продукции по затратам данного вида ресурсов [2]:

$$\frac{\delta P}{\delta F_1} = a_o \times a_1 \times F_1^{a_1-1} \times F_2^{a_2} \times \dots \times F_n^{a_n} \quad (1)$$

Абсолютная скорость зависит от величины всех компонентов уравнения. Отношения частных производных для двух каких-либо факторов служат своеобразными нормами заменяемости этих ресурсов с точки зрения производства данной продукции.

Наряду с абсолютной скоростью интерес представляет изменение зависимой переменной при изменении независимой переменной на 1%. Для получения относительной скорости нужно величину абсолютной скорости умножить на отношение величины *i*-го фактора к величине зависимой переменной.

Так, для первого фактора относительная скорость составляет:

$$\frac{\delta P}{\delta F_1} \times \frac{F_1}{P} = a_1 \quad (2)$$

Относительная скорость изменения объема выпуска продукции от изменения затрат на 1% называется эластичностью выпуска по затратам и обозначается символом *E*. Для любого *i* фактора выполняется условие:

$$E_i = \frac{\delta P}{\delta F_i} \times \frac{F_i}{P} = a_i \quad (3)$$

Таким образом, для уравнения типа (2) эластичность выпуска продукции для каждого фактора является величиной постоянной и равна соответствующему коэффициенту уравнения регрессии. При любой величине факторов увеличение фактора *i*-го вида на 1% ведет к увеличению результата на *a_i*, % [1].

Найдем зависимость влияния трех факторов (годовой ставки, первоначального взноса, цены реализации) на период возврата кредита.

Анализ формы взаимосвязи между факторами проводится с помощью функции «Регрессия» пункта меню «Сервис», «Анализ данных». Получена зависимость вида:

$$Y = 8,91X_1^{0,4505} \cdot X_2^{-0,495} \cdot X_3^{-0,0159}, \quad (4)$$

где *X₁* – ставка процентов по стейкхолдинговому кредиту, руб/год;

X₂ – величина первоначального взноса, %;

X₃ – цена реализации, руб.

Разработан программный продукт, позволяющий рассчитывать оптимальные параметры схемы реализации жилья,

осуществить оптимальный подбор ставки процентов по стейкхолдинговому кредиту, величину первоначального взноса и оптимальную цену реализации жилья, при которых стейкхолдинг будет не только иметь прибыль, но и сможет привлечь максимальное число участников и покупателей.

Более гибкая система стейкхолдингового кредитования позволяет строительным компаниям и другим участникам рынка недвижимости значительно расширить свои возможности. Кроме того, такая система кредитования, в отличие

от всех существующих, позволит сделать жилье более доступным, что является на сегодняшний день одной из важнейших социальных задач государства.

Таким образом, вновь возникающая структура, образованная на условиях взаимовыгодного участия всех субъектов, являет собой новую форму социальной, которая будет представлять альтернативу существующим видам жилищного кредитования, способствуя решению важной социальной проблемы доступности жилья.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. 304 с.
2. Околелова Э. Ю., Мещерякова О. К. Инвестиционные механизмы рынка недвижимости. Ипотека: монография / под ред. В. В. Гасилова. Воронеж: Изд-во «Истоки», 2007. 219 с.
3. Павлов А. И. Управление конфликтующими целями стейкхолдеров проекта // Управление проектами. 2005. № 3–4.

REFERENCES

1. Asaul A. N., Ivanov S. N., Starovoytov M. K. Real Estate Economics. SPb.: ANO «IPEV», 2009. 304 p.
2. Okolelova E. Yu., Meshcheryakova O. K. Investment mechanisms of the real estate market. Mortgage: monograph / under editorship of V. V. Gassilov. Voronezh: Publishing house «Istoki», 2007. 219 p.
3. Pavlov A. I. Managing conflicting goals of the project stakeholders // Project Management. 2005. # 3–4.

УДК 339.92

ББК 65.298.12

Davidenko Ivan Valeryevitch,
post-graduate student of the department
of the international trade and customs business
of Rostov state economic university (RINKh),
Rostov-on-Don,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

Давиденко Иван Валерьевич,
аспирант кафедры международной торговли
и таможенного дела Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННИХ КОРПОРАТИВНЫХ КРИЗИСОВ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

EVALUATION OF INFLUENCE OF THE INTERNAL CORPORATE CRISES OF THE GLOBAL MULTINATIONAL CORPORATIONS ON THE NATIONAL ECONOMIC SECURITY

В современных условиях развития мировой экономики претерпевает существенные изменения структурная иерархия распределения власти в рамках мирового хозяйства, что сменяет роль и значение транснациональных компаний в глобальном распределении деструктивных факторов и тенденций. В рамках данной статьи рассматривается внутренняя атрибутивная связь между корпоративными кризисами глобальных транснациональных компаний и их воздействием на состояние национальных экономических систем в отдельности и всего мирового хозяйства в совокупности.

In the modern conditions of development of the world economy the structural hierarchy of the power distribution within the world economy changes that replaces the role and value of the multinational companies in global distribution of destructive factors and tendencies. The internal attributive communication between corporate crises of the global multinational corporations and their impact on the condition of national economic systems in particular and for the entire global economy is examined in the article.

Ключевые слова: экономическая безопасность, глобализация, информация, трансфертное ценообразование, эффективность менеджмента, кризис, транснациональные компании, мировое хозяйство, международное разделение труда, концентрация капитала.

Keywords: economic safety, globalization, information, transfer pricing, efficiency of management, crisis, multinational companies, global economy, international labor division, capital concentration.

В современных условиях мировая экономика претерпевает фундаментальные изменения, идет переход от системы обособленных рынков к международной системе производства, при этом значительно возрастает роль транснациональных компаний (ТНК) как участников международных экономических отношений. Международное разделение труда обусловило усиление международной кооперации, при которой структурные составляющие единого экономического образования располагаются в разных странах, что поспособствовало концентрации капитала, поскольку

деятельность подобных структур стала носить глобальный характер. В условиях кризисного и посткризисного развития мирового хозяйства транснациональные компании испытали и продолжают испытывать конкурентные проблемы, например, многие крупнейшие автомобилестроительные, фармацевтические, страховые ТНК оказались на грани банкротства, пребывая в ситуации падения спроса на свою продукцию, что, в свою очередь, доказывает очевидное негативное влияние кризисных явлений на деятельность крупных предприятий. А то, существует ли обратная зависимость между кризисами корпоративного управления в рамках крупных ТНК и национальной и мировой нестабильностью, требует, на наш взгляд, отдельного рассмотрения.

На современном этапе развития мирового хозяйства ученые выделяют следующие два подхода к изучению особенностей функционирования ТНК:

– первый подход изучает роль ТНК в современной мировой экономике как обособленную структуру, без учета ее составных элементов и сферы деятельности;

– второй подход рассматривает ТНК как сложную систему, включающую множество элементов, которые, в свою очередь, взаимодействуют с внешней макро- и микро-средой.

Это, пожалуй, единственный субъект мировой экономики, негативная динамика развития которого отражается равноценно и на внешней, и на внутренней экономической среде страны.

Давно отмечено, что между всеми уровнями международных экономических отношений существуют разнообразные прямые, обратные, косвенные и опосредованные связи. В частности, между макроуровнем (экономика страны) и микроуровнем экономики (экономика предприятия) имеет место определенная двойственность: каждый из них представляет собой отражение другого. Представим, что корпорация и страна – это две экономические системы, являющиеся относительно автономными с априорно неограниченным сроком существования. В результате долгого развития корпорация со временем становится микромоделью государства, в которой отражаются процессы и события, происходящие в экономике макроуровня. Но модель взаимоотношений «предприятие – государство» носит двусторонний характер, то есть процессы и изменения, происходящие на предприятии, по мере распространения их в рамках микроуровня, то есть от одного предприятия к другому, начинают определять ситуацию в макроэкономике. А если учесть, что подобная связь характерна и для макро- и мегауровня, то есть между экономиками отдельных стран мира и мировой экономикой в целом, можно сделать вывод о тесной взаимосвязи мирового экономического кризиса и кризиса управления предприятиями, в частности кризиса корпоративного управления.

Рассматривая события 2008–2010 годов, можно отметить существенное ухудшение финансово-экономического положения подавляющего числа мировых промышленных предприятий, что соответственно ухудшило ситуацию в сфере корпоративного управления, а это, в свою очередь, усугубляет кризис, способствуя его расширению и углублению. Снижение качества корпоративного управления повлияло на нарушение пропорций в оценках реальных и виртуальных активов, что и стало катализатором кризисных явлений.

Основными проблемами корпоративного управления на современном этапе являются: разница в доходах различных групп акционеров, особенности использования двух систем

права (собственности и трудового), неэффективность менеджмента, дробление целостности корпорации, неравномерность распространения информации о ее деятельности, потеря корпоративной индивидуальности, виртуализация бизнес-процессов (что не позволяет отслеживать их чистоту), коррупция [1].

Каждая из этих проблем имеет специфические последствия и оказывает свое влияние на корпоративное управление и состояние народнохозяйственной системы страны впоследствии.

Например, неравноправие различных групп акционеров (несбалансированность распределения благ и ответственности), доходящее до появления глубоких разрывов между ними, и так как эти группы представляют весь состав занятых в экономике, непонимания между ними, возникшие на микроуровне и выплеснувшиеся за пределы корпоративных предприятий, сказываются и приводят к кризису в масштабах общества в целом.

Отдельным моментом, оказывающим воздействие на стабильность и темпы развития национальных экономик мира, является уязвимость законодательства: приходя на рынки стран, корпорации очень часто нарушают трудовое и налоговое законодательство в угоду своим собственным интересам, что вызывает протесты и недовольство со стороны местного населения. С одной стороны, деятельность ТНК на территории страны приносит выгоду как в сфере инфраструктурного развития, так и в финансовой сфере страны. Но если рассматривать с другой стороны, то деятельность ТНК приводит к «растворению» национальных экономик развивающихся стран в мировом хозяйстве. Это происходит благодаря проведению агрессивных стратегий на рынках этих стран, что в итоге приводит к разрушению суверенитета, возникновению проблем в экономической и национальной безопасности. Давно стало фактом, что при осуществлении своей деятельности ТНК активно вмешиваются в политическую жизнь страны базирования филиалов, поощряя выгодные им политические партии, ограничивая самостоятельность принятия решений государственными структурами. Например, Абрегова С. отмечает, что «реалии современного глобализирующегося мира таковы, что мощь государства-нации подрывается, с одной стороны, силами сверху – на транснациональном уровне, а с другой стороны – силами снизу, тенденциями к регионализации и дроблению государств. Политически государства остаются суверенами, а экономически их мощь изменяется под воздействием сил глобализации» [2, с. 67]. Следовательно, можно утверждать, что деятельность ТНК часто вступает в противоречие с национальными интересами страны, государства и частного сектора, что за счет нарушения законодательства стран базирования корпорации начинают действовать подобно правительствам государств.

Кроме того, в мировой экономике можно отследить зависимость между внутренними локальными кризисами, возникающими в рамках национальной системы отдельно взятой страны, функционирование народнохозяйственной системы которой полностью зависит от производственного процесса в рамках одной ТНК, и неэффективностью менеджмента в сфере корпоративного управления или принятием нерентабельных решений развития рамках данной корпорации. Увеличение мощи транснациональных компаний во всех сферах деятельности (экономической, политической, социальной и т. д.) заставляет задуматься о силе их воздействия на традиционное представление о мировой иерархии и устройстве мирополитического взаимодействия.

С одной стороны, ТНК – это двигатели экономического и социального прогресса в мире, они как никто другой заинтересованы в росте благосостояния населения (поскольку именно люди покупают товары, производимые ТНК), а с другой стороны, они выступают в качестве пользователей трудовых и природных ресурсов, готовых пожертвовать мировыми ценностями ради возрастания прибыли. Таким образом, на современном этапе развития мировой экономики необходимо четко определить степень «легитимности» перехода ТНК из эшелона объектов мировой экономики в субъекты с последующим описанием последствий как для уже существующих наднациональных акторов, так и для рядовых граждан.

Отдельной проблемой для стран базирования филиалов ТНК, может стать феномен «дробления целостности» компании, который означает, что преимущества и положительные черты развития могут всегда наблюдаться на уровне материнской компании ТНК, в то время как некоторые филиалы могут испытывать потребность в финансовых ресурсах или вообще находиться в упадке. Для обеспечения устойчивости (отсутствие резких колебаний прибыли и рентабельности) к кризисным явлениям в отдельно взятой национальной экономике и мировой экономике в целом ТНК используют преимущества глобального масштаба деятельности, то есть сокращение убытков филиалов и подразделений компании в одних странах идет за счет прибыли подразделений в других. Таким образом, благодаря возможностям глобализированной экономики прибыли, полученные в одних странах, могут переводиться в другие для минимизации убытков других подразделений или материнской компании, для покрытия убытков подразделений корпорации в одних странах прибылью подразделений в других. Но ведь эта минимизация прибыли происходит благодаря выводу денег из одной экономической системы в другую, что сказывается на ее экономической стабильности, а значит, и безопасности.

Неравномерность распространения информации о деятельности корпорации, то есть компании (консалтинговые, аудиторские, рейтинговые), созданные для информирования общества о состоянии корпораций, оказались неэффективными и во многом подорвали доверие в системе «общество – предприятие – государство». Для стабильного функционирования ТНК или формирования в рамках корпорации эффективного производства чаще всего используют перевод дивидендов и капитала, трансфертное ценообразование, внутрикорпоративное страхование, оплату лицензий и ноу-хау. И только первые два имеют непосредственное отражение в отчетах ТНК. С развитием глобализационных процессов взаимосвязь транснациональных компаний и мирового финансового рынка становится все прочнее, в связи с чем наибольшее значение приобретает наличие дополнительной информации, которая становится основой роста точности прогнозирования и проектирования доходности, рисков и убытков компаний. Финансовые рынки все пристальнее следят за квартальными результатами деятельности ТНК, уделяя внимание краткосрочным показателям.

Частичная потеря корпоративной индивидуальности говорит о том, что, обладая колоссальными финансовыми и материальными средствами, ТНК имеют все шансы занять лидирующие позиции в глобальной мировой иерархии, что ставит под вопрос экономическую безопасность принимающей страны. С одной стороны, приход ТНК в экономику страны способствует укреплению производственных, научных и технологических связей на междуна-

родном уровне, с другой, они поднимают либо вовсе вытесняют национальный капитал из прибыльных отраслей, стремясь захватить как можно больше рыночных ниш для развития своего бизнеса. В своем желании захватить сферу производства в других странах ТНК используют всевозможные методы и средства, в том числе поглощения и слияния, применяют тактику подавления национальных производителей, покупают национальные компании не для реорганизации, а для закрытия производства. При этом проблемы корпоративного управления в первую очередь отражаются на деятельности заграничных подразделений. В период кризиса ТНК в странах-реципиентах сокращали сотрудников, закрывали производства, сокращали уровень заработной платы, выводили капитал из страны, что прямо или косвенно влияло или еще повлияет на состояние экономической безопасности страны-реципиента, а вот обратная ситуация вряд ли возможна.

«Виртуализация» бизнес-процессов, то есть влияние транснациональных компаний на экономические системы государств, в первую очередь обусловлена сосредоточением в их структурах значительной части транснациональных капиталов, существующих на виртуальных счетах и свободно перемещающихся в экономическом пространстве. Большинство международных рынков имеет олигополистическую структуру, когда на рынке конкурирует несколько транснациональных гигантов (гражданское самолетостроение, автомобилестроение, нефтяная промышленность, международный телекоммуникационный сектор). В таких тепличных условиях транснациональные компании получают плоды интернационализации, то есть используют в своих интересах преимущества замкнутого внутрифирменного рынка, в меньшей зависимости от политики правительств различных стран, что дает возможность легче преодолевать таможенные барьеры и, самое важное, возможность использовать во внутрикорпоративной торговле не мировые, а более низкие трансфертные цены. В свою очередь, использование трансфертного ценообразования несет ряд отрицательных последствий (в частности, к сокращению налоговых поступлений в бюджет, снижению таможенных сборов в странах-реципиентах), что приводит к дисбалансам и нарушениям в сфере внешнеэкономической безопасности.

Цены сделок между представительствами одной ТНК, расположенными в разных странах, могут существенно отличаться от рыночных цен, которые могли быть установлены на основе рыночного спроса и предложения, если бы сделки осуществлялись между не связанными друг с другом фирмами. Трансфертное ценообразование можно рассматривать и как механизм подрыва функционирования национальных рынков и стихийной либерализации национальных экономик. Те страны, которые стремятся противостоять полному захвату своей экономики глобальными компаниями путем установления жестких механизмов регулирования международного бизнеса, становятся жертвой трансфертного ценообразования, отрицательный эффект связан с недополучением прибыли от налоговых платежей, потерей валютных резервов, ограничением деятельности и эффективного развития национальных предприятий. Кроме того, трансфертные цены искажают реальное представление о структуре и динамике международной торговли, поскольку значительно отличаются от реальных цен, что тоже затрудняет распознавание спадов и отрицательной динамики, а это заставляет говорить об угрозах для международной экономической безопасности.

Коррупция и нерегулируемые спекулятивные операции. Еще одним методом воздействия деятельности ТНК на кризисные явления являются масштабные спекулятивные операции, проведение которых возможно в силу наличия дочерних компаний за рубежом. Особый вред экономической безопасности страны наносят транснациональные финансовые корпорации, которые, являясь мегаспекулянтами, представляют собой ТНК нового поколения, превосходящие по своей силе финансовые системы многих стран. Наличие большого числа иностранных представительств позволяет аккумулировать значительные ресурсы, поэтому часть представительств ТНК при положительных изменениях обменных курсов валют могут получать прибыль посредством перетока капитала между странами в периоды наиболее оптимальных соотношений валютных курсов, при этом ущерб деятельности другим филиалам не наносится. Но в периоды острых кризисов изменение курса валют не всегда приносит прибыль ТНК, поэтому чаще всего в качестве средства перераспределения средств между подразделениями используются внутрикорпоративные кредиты. Транснациональные компании также могут извлекать прибыль из разницы в процентных ставках и уровнях инфляции стран базирования подразделений ТНК и материнской компании. Например, при высоком уровне инфляции в стране базирования подразделения уровень его прибыльности растет, а излишки могут быть переведены на счета материнской компании, то есть за рубеж. Также прибыль, полученная от изменения уровня инфляции, может быть переведена в более стабильную валюту.

Как известно, ключевыми компетенциями по поддержанию баланса между всеми типами экономических систем являются объекты, среды, процессы и проекты. Причиной кризиса явился дисбаланс этих компетенций: в сфере объектных отношений это выражалось в потере суверенитета и устойчивости; в сфере проектных систем – в необоснованном заимствовании денежных средств за рубежом; в сфере процессных отношений – в переходе к саморегулированию и отказе от государственной поддержки; в утрате прозрачности в сферы среды [3].

Выйти из такого положения можно путем поглощения «зараженной» кризисом компании более крупным и сильным предприятием с более развитой корпоративной культурой, в частности госкорпорацией. Такая мера позволит реструктурировать экономику путем создания системы относительно независимых, целостных и целенаправленных корпораций и компаний. Но это должно сопровождаться созданием многоуровневой системы стратегического планирования и коррекцией процедур формирования, реструктуризации и ликвидации предприятий, имеющих под собой цель усиления суверенитета корпорации и увеличения степени ответственности учредителей. Целесообразно было бы создание комитета, занимающегося отслеживанием работы крупных предприятий на основе анализа пороговых значений их функционирования. Особенно актуален данный вопрос в условиях российской экономики, которая в силу своей сырьевой ориентации зависима от нефтяных компаний и показателей их деятельности. Также возможен вариант создания временных консорциумов с иностранными ТНК,

которые привнесли бы новые методы международного менеджмента в функционирование национальных компаний, а оплатой за их услуги может быть временный доступ к сырьевым ресурсам страны. Если говорить о проблемах с законодательством, то необходимо направить усилия для его гармонизации на начальном этапе хотя бы в рамках региональных группировок, а затем в мировом масштабе.

В условиях упадка общей экономической конъюнктуры мирового хозяйства и снижения цен на основные товары проблемы внутрикорпоративного управления стали распространяться от одного предприятия к другому, объединившись в единую систему – мировой экономической кризис. Взаимодействие кризиса и корпоративного управления можно представить в виде формулы: углубление глобального финансово-экономического кризиса – дисбаланс финансово-экономического положения предприятий – спад качества корпоративного управления – ухудшение экономического состояния национальных экономик – развитие региональных кризисов – углубление мирового кризиса. Соответственно одним из методов преодоления кризисной ситуации в мировой экономике связано с реформированием корпоративного управления, то есть с модификацией и реорганизацией взаимоотношений между всеми участниками деятельности корпорации.

В современных условиях развития мировой экономики деятельность крупных корпораций становится причиной беспокойства правительств стран мира, поскольку их деятельность и проблемы, возникающие из-за ошибок корпоративного управления, могут нанести ущерб платежному балансу страны происхождения капитала. Опасения приводят к созданию различного рода запретов на деятельность ТНК, к прямым отказам от иностранных инвестиций или отказу от покупки иностранных ценных бумаг, но благодаря своей огромной мощи и влиянию корпорации легко преодолевают барьеры.

Финансовый кризис, имеющий уже пятилетнюю историю, без сомнения, изменил сферу деятельности ТНК и их позиции в рамках мировой иерархии, что должно повлиять на модернизацию корпоративного управления, которое, в свою очередь, позитивно скажется на росте темпов распространения информации и ее удешевлении, развитии инфраструктуры внутри компаний, совершенствовании средств коммуникации. Параллельно обострение кризисов в финансово-банковской сфере скажется на снижении темпов либерализации финансовых рынков, усилении политики протекционизма во всех странах мира и сведет на нет возможности снятия торговых барьеров. В случае дальнейшего усиления взаимозависимости между кризисными процессами в корпоративном управлении глобальных ТНК и мировой нестабильностью мировое хозяйство может фундаментально измениться, что потребует пересмотра принципов государственного регулирования финансового сектора. Понятие гегемона эволюции, то есть лидера мировой экономики, в современных условиях глобализации может претерпеть существенные изменения, когда на смену стране придет корпорация, способная создавать благоприятные условия для производства востребованных мировой системой благ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 3. С. 27–50.
2. Абрегова С. Институт национального государства в глобализирующемся мире // Гуманитарные социально-экономические науки. 2008. № 3.

3. Новое направление в экономической науке: на пути к единой теории экономических систем. Печатное издание. Труды Вольного экономического общества России. Т. 100. М.: Вольное экономическое общество, 2008.
4. Давыденко И. В. Детерминация основополагающих тенденций влияния деятельности транснациональных компаний на экономическую безопасность страны // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 187–190.
5. Давыденко И. В. Анализ теоретических подходов к определению понятия «экономическая безопасность» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 226–231.

REFERENCES

1. Kleynner G. B. System paradigm and system management // Russian magazine of management. 2008. Vol. 6. # 3. P. 27–50.
2. Abregova S. Institute of the national state in the globalized world // Humanitarian socio-economical sciences. 2008. # 3.
3. The new direction in the economic science: on the way to the uniform theory of economic systems. Works of Free economic society of Russia. Vol. 100. М.: Free economic society, 2008.
4. Davydenko I. V. Determination of fundamental trends of impact of the multinational companies activity on the country economic safety // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 187–190.
5. Davydenko I. V. Analysis of theoretical approaches to the definition of the concept «economic safety» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 226–231.

УДК 336.76
ББК 65.264

Shcherbel Mikhail Rafailovitch,
post-graduate student of the department of banks and bank management of Financial university at the RF Government, Technical manager of the branch of «Sangatd Global Trading GmbH» LLC, Moscow, e-mail: Mikhail.Shcherbel@gmail.com

Щербель Михаил Рафаилович,
аспирант кафедры банков и банковского менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, технический директор филиала ООО «Сангард Глобал Трейдинг ГмбХ», г. Москва, e-mail: Mikhail.Shcherbel@gmail.com

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОЧАСТОТНЫХ СТРАТЕГИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РФ

PERFORMANCE MEASUREMENT METHODS OF HIGH FREQUENCY STRATEGIES AT RUSSIAN STOCK MARKET

Происходящие изменения в мировой экономике в кризисный и посткризисный период оказывают свое влияние на фондовый рынок РФ. Актуальной задачей является решение проблем эффективного использования новых методологий алгоритмической и высокочастотной торговли. В настоящей работе проведено исследование адаптации методов оценки производительности торговых стратегий для высокочастотных доходов. Для этого особенности распределения эмпирических данных фондовой секции Московской Биржи анализируются с применением статистических методов. Показано, что выбор метода оценки производительности высокочастотной стратегии влияет на результат сравнения различных стратегий. Наибольшую чувствительность к специфике распределения доходов высокочастотных стратегий показали метрики: Верхний потенциал, Фаринелли-Тибилетти и Рачева. Выбор метрики рекомендуется основывать на рисковом предпочтении инвестора.

The current changes in the global economics in crisis and post crisis period affect the stock market of the Russian Federation. The most vital issue is the resolution of the effective usage of the new algorithmic and high-frequency trading methodology. In the present work we have reviewed the adaptation of the performance measurement methods of trading strategies of the high-frequency returns. The distribution characteristics of empirical data of the Moscow Stock Exchange are analyzed using

statistical methods. It is shown that the choice of performance measurement method of high-frequency strategies affects the result of different strategies comparison. Such metrics as Upside potential, Farinelli-Tibiletti and Rachev showed the greatest sensitivity to the return distribution specifics of high-frequency strategies. It is recommended to base the metric selection on the investor's risk preferences.

Ключевые слова: фондовый рынок, электронная торговля ценными бумагами, алгоритмическая торговля, высокочастотная торговля, оценка производительности, торговая стратегия, фондовая биржа, торговая система, инвестор, сделка, доход, риск.

Keywords: equity market, securities electronic trading, algorithmic trading, high-frequency trading, performance measurement, trading strategy, stock exchange, trading system, investor, transaction, revenue, risk.

Анализ процессов и связанных с ними тенденций, происходящих в посткризисный период на мировых фондовых рынках и фондовом рынке России, выявляет все более активное использование алгоритмических и высокочастотных методов торговли. В связи с этими тенденциями возрастает роль исследования существующих методов для оценки производительности традиционных торговых стратегий с точки зрения анализа их применимости и адаптации к высокочастотным данным фондового рынка.

Прогресс в технологиях электронной торговли привел к ускорению передачи и исполнения заявок, что повлияло на сокращение периода сохранения инвестиционной позиции на фондовом рынке. В зависимости от частоты совершения сделок алгоритмическую торговлю¹ подразделяют на традиционное долгосрочное инвестирование и высокочастотную торговлю². В результате использования количественного моделирования обусловленного поведения рынка на больших объемах исторических данных появилась новая инвестиционная дисциплина, называемая высокочастотной торговлей [1, с. 10–17].

Исследования тенденций развития российского рынка в 2009–2012 годах отмечают увеличение интенсивности торгов и восстановление их объемов после кризиса 2008 года на фоне снижения уровней волатильности. Спецификой этого процесса является рост использования алгоритмических методов торговли на фондовом рынке РФ, стимулирующих развитие торговых систем в способности обрабатывать большие объемы информации и минимизировать время реакции на рыночные сигналы [2]. В процессе развития новой торговой методологии ставятся вопросы оценки производительности высокочастотных стратегий.

Для оценки торговой стратегии требуется измерение ее результативности. В процессе выявления производительности стратегии может использоваться целый ряд различных показателей. Рассмотрим существующие подходы, применяемые для оценки стратегий.

Спектр различных видов и форм торговых стратегий разнообразен, но для всех стратегий есть одна характеристика, позволяющая сравнивать их между собой, – это *доход*. Доход может измеряться для широкого диапазона частот: минутный, часовой, дневной, месячный, квартальный и годовой. Поэтому следует соблюдать аккуратность при сравнении стратегий между собой и использовать доходы, полученные при одной и той же частоте. При сопоставлении торговых стратегий, использующих разные частоты торговли, надо привести их результаты к одному и тому же интервалу времени.

Для сравнения производительности различных торговых стратегий измеряют такие базовые параметры, как *средний доход*, *волатильность* и *максимальная просадка* для заданных частот торговли на заранее определенном интервале времени. В дополнение к указанным выше параметрам следует вычислять *коэффициент асимметрии* и *коэффициент эксцесса*, чтобы учесть форму функции распределения дохода. Коэффициент асимметрии иллюстрирует положение распределения относительно средней доходности. Положительная асимметрия указывает преобладание положительных доходов, в то время как отрицательная асимметрия указывает, что значительная часть доходов отрицательна. Эксцесс позволяет оценить хвосты распределения в сравнении с хвостами нормального распределения. Высокий уровень эксцесса характеризует «тяжелые хвосты», то есть значения экстремальных положительных или

отрицательных явлений (в нашем случае доходов и потерь) выше, чем у нормальной вероятности.

Хотя средний доход, стандартное отклонение и максимальная просадка представляют собой картину производительности конкретной торговой стратегии, эти показатели не позволяют с легкостью сравнивать между собой две и более стратегии. Для того чтобы учесть одновременно среднее значение, дисперсию и «риск хвоста»³, разработан целый ряд комплексных сравнительных показателей, которые могут использоваться для сопоставления различных торговых стратегий.

Показатели первого поколения были разработаны в 1960-х и включают *коэффициент Шарпа*, *альфа Йенсена* и *соотношение Трейнора*. Рассмотрим коэффициент Шарпа, наиболее широко используемый в качестве меры в сравнительной оценке стратегий и включающий в себя три важные метрики – средний доход, стандартное отклонение и стоимость капитала [3].

$$SR = \frac{E[r] - r_f}{\sigma_r} \quad (1)$$

где $E[r]$ – годовой доход торговой стратегии,
 r_f – безрисковая ставка доходности,
 σ_r – стандартное отклонение годового дохода торговой стратегии.

В случае высокочастотной торговли позиции не сохраняются на ночь, и соответственно затраты на перенос позиции равны нулю. Таким образом, безрисковая ставка доходности равна нулю, и коэффициент Шарпа для высокочастотной стратегии совпадает с *коэффициентом информации* (англ. *Information Ratio, IR*):

$$SR = \frac{E[r]}{\sigma_r} \quad (2)$$

Коэффициент Шарпа лучше подходит для измерения производительности стратегий, чем просто абсолютная доходность, так как он производит выбор средне-дисперсионно эффективных ценных бумаг.

Недостаток метрик, основанных на среднем доходе и стандартном отклонении, в том, что они не принимают во внимание «риск хвоста» крайне неблагоприятных доходов. К. Брукс и Г. Кэт, М. Мадави и М. Шарма привели примеры нецелесообразности использования коэффициента Шарпа в случаях распределения доходности не по нормальному закону. Исследователи обратили внимание на то, что основные проблемы, связанные с использованием коэффициента Шарпа для производных инструментов, происходят по причине асимметричности и «тяжелых хвостов» распределения доходности [3; 4; 5]. Наиболее критичным является то, что игнорирование отклонений от нормального распределения может привести к недооценке риска и переоценке производительности. Соответственно предлагается использовать показатели производительности с учетом «риска хвоста», присущего доходам многих торговых стратегий.

Коэффициент Шарпа включает доходы, входящие в показатель волатильности. Соответственно следующий шаг

¹ Алгоритмическая торговля (англ. *algorithmic trading*) – формализованный процесс совершения торговых операций на финансовых рынках с использованием компьютерных технологий на основе алгоритмов принятия решения по параметрам заявки (времени, цены, объема) или других параметров, инициирующих заявку без участия человека.

² Высокочастотная торговля (англ. *high-frequency trading*) – торговая методология, определяемая как количественный анализ, используемый в компьютерных системах, обрабатывающих данные, и принимающий с высокой скоростью торговые решения без переноса позиции на следующий торговый день.

³ Понятие «риск хвоста» (англ. *tail risk*) связано с графиком функции плотности распределения доходностей, на котором левая часть графика (хвост) позволяет оценить вероятность потери части инвестированного капитала в случае реализации неблагоприятных событий.

в развитии метрики аргументируется тем, что только негативные доходы являются значимыми для оценки и сравнения производительности торговых стратегий. Решает эту задачу «греческий» класс соотношений, где волатильность заменена на *нижние частичные моменты* (англ. *lower partial moments, LPMs*), которые рассчитываются также как моменты распределения (то есть среднее, стандартное отклонение и коэффициент асимметрии), только с учетом доходов ниже заданного уровня. Нижний частичный момент *LPM* *n*-го порядка для ценной бумаги *i* представлен следующей формулой:

$$LPM_n(\tau) = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \max[\tau - r_t, 0]^n \quad (3)$$

где τ – минимально приемлемый доход,

n – момент: при *n* = 0 получаем вероятность дефицита, *n* = 1 – ожидаемый дефицит, *n* = 2 и $\tau = E[r]$ – половинную дисперсию.

Метрика *Омега* изобретена В. Шадвиком и К. Китингом совместно с П. Каплан и Д. Ноулзом [6; 7]. *Омега* отличается от соотношения Шарпа тем, что вместо стандартного отклонения доходов использует первый нижний частичный момент – среднее значение доходов, которые оказались ниже выбранного целевого уровня.

Нижние частичные моменты учитывают только негативные отклонения доходов от минимально приемлемого дохода. Ф. Сортино и Р. ван дер Меер одними из первых отметили, что нижние частичные моменты считаются лучшей мерой риска в сравнении со стандартным отклонением, которое учитывает как позитивные, так и негативные отклонения [8]. При этом минимально приемлемый доход может быть равен нулю, безрисковой ставке или среднему доходу.

Соотношение Сортино, предложенное Ф. Сортино и Р. ван дер Меером [Там же], отличается от соотношения Шарпа тем, что использует для меры волатильности доходов вместо стандартного отклонения второй нижний частичный момент. *Соотношение Канна 3*, разработанное П. Капланом и Д. Ноулзом [7], заменяет стандартное отклонение в соотношении Шарпа на третий нижний частичный момент доходов, который используется для оценки коэффициента асимметрии доходов ниже заданного целевого показателя.

Дальнейшее развитие метрик получил подход, при котором поощряется положительный доход стратегии, и для этого используется соответственно *верхний частичный момент* (англ. *higher potential moment, HPM*), представленный следующей формулой:

$$HPM_n(\tau) = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \max[r_t - \tau, 0]^n \quad (4)$$

Наибольший интерес из уже перечисленных метрик для нашего исследования представляет *коэффициент Верхнего потенциала* (англ. *Upside potential*), предложенный Ф. Сортино, Р. ван дер Меером и А. Плантингой [9]. Он измеряет среднюю доходность выше заданного ориентира (первый верхний частичный момент), на единицу стандартного отклонения доходностей ниже целевого значения и представлен в виде следующей формулы:

$$UPR = \frac{HPM_1(\tau)}{(LPM_2(\tau))^{1/2}} \quad (5)$$

Одной из наиболее интересных альтернативных метрик, которые не коррелируют с коэффициентом Шарпа, является *коэффициент Фаринелли-Тибилетти* (англ. *Farinelli-Tibiletti ratio*) [10]. Он обобщает коэффициенты *Омега* и *Верхнего потенциала* и задается следующей формулой:

$$Farinelli - Tibiletti_{\alpha\beta} = \frac{HPM_{\alpha}(\tau)^{1/\alpha}}{(LPM_{\beta}(\tau))^{1/\beta}} \quad (6)$$

Следующий класс метрик появился с развитием параметров, предназначенных для оценки риска. Параметр *«рисковая стоимость»*, или *«объем подверженный риску»* (англ. *Value-at-risk, VaR*), приобрел значительную популярность как коэффициент, позволяющий обобщить «риск хвоста» в удобном численном формате на основе статистических методов. *VaR* характеризует величину убытков, которая не будет превышена с вероятностью, равной уровню доверия, например 95 или 9%, и соответственно вероятностью потерь α , равной 0,05 или 0,01.

$$VAR_{\alpha}(x) = E[l | P(x > l) < \alpha] \quad (7)$$

где *P* – вероятность,

l – граница убытков,

$\alpha \in [0, 1]$ – вероятность потерь.

Коэффициент *условный VaR* (англ. *conditional VaR, CVaR*), также известный как *«ожидаемые потери»* (англ. *expected loss, EL*), *«ожидаемый дефицит»* (англ. *Expected Shortfall, ES*) или *«хвост ожидаемых потерь»* (англ. *expected tail loss, ETL*), измеряет среднее значение дохода внутри «отсеченного хвоста» распределения и представлен следующей формулой:

$$CVAR_{\alpha}(x) = -E[x|x] - VAR_{\alpha}(x) = \frac{1}{\alpha} E[x \cdot 1_{x > VAR_{\alpha}(x)}] \quad (8)$$

Преимущество *CVaR* над *VaR* состоит в том, что, как отмечают П. Артзнер, Ф. Делбаен, Ж.-М. Эбер и Д. Хит, *CVaR* является «когерентной» мерой риска и соответственно удовлетворяет аксиоме полуаддитивности, которой не удовлетворяет *VaR* [11]. Как следствие, коэффициент *VaR* может не поощрять диверсификацию, что означает, что риск портфеля может превысить сумму рисков входящих в него частей.

Наибольшее развитие среди метрик, учитывающих в оценке торговых стратегий как убытки на основе показателей *VaR* и *CVaR*, так и положительные доходы, получило *соотношение Рачева* (англ. *Rachev ratio*), которое использует в знаменателе условный *VaR* для оценки убытков, а в числителе условный *VaR* для оценки положительных доходов и представлено следующей формулой:

$$Rachev_{\beta\alpha} = \frac{CVAR_{\beta}(r-x)}{CVAR_{\alpha}(x-r)} \quad (9)$$

Соответственно коэффициент Рачева интерпретируется как отношение «хвоста» ожидаемых доходов выше заданного уровня к «хвосту» ожидаемых потерь ниже заданного уровня. Таким образом, это соотношение поощряет экстремальные доходы, скорректированные на экстремальные потери [12].

В результате развития подходов к измерению производительности стратегий разработано множество различных метрик производительности. Одной из приоритетных задач при оценке торговых стратегий является выбор коэффици-

ента для адекватной оценки производительности заданной торговой стратегии. Среди ученых, занимающихся разработкой этой тематики, есть несколько точек зрения. Первая состоит в том, что все метрики производительности дают сопоставимые результаты для любых торговых стратегий. Эта точка зрения основана на исследованиях, проведенных М. Элином и Ф. Шумахером [13; 14], в которых они сравнили производительности хедж-фондов с использованием 13 различных коэффициентов и пришли к заключению, что коэффициент Шарпа является адекватной мерой производительности для хедж-фондов. Другие исследователи, например В. Закамулин и Х. Нгуен-Ти-Тан, ставят под сомнения выводы, сделанные М. Элином и Ф. Шумахером, и доказывают, что на самом деле выбор метода оценки производительности хедж-фондов влияет на полученный результат [15; 16]. В одном из своих последних исследований М. Элин и Ф. Шумахер скорректировали свои выводы и выявили, что выбор метода оценки производительности не влияет на результат в случае, когда доходы стратегий удовлетворяют условию позиции и масштаба [17]. В. Закамулин в своем исследовании доказывает наличие мер, которые обладают низким уровнем корреляции с коэффициентом Шарпа [15]. Среди этих мер находятся соотношение Рачева, а также соотношение Фаринелли-Тибилетти.

В нашем исследовании воспользуемся эмпирическими биржевыми данными и в качестве примера возьмем инструмент SBER (обыкновенная акция ОАО «Сбербанк»), торгуемый на фондовой секции Московской Биржи [18]. Будем исследовать 30-секундные логарифмические доходы, рассчитанные на основе всех сделок, заключенных с данным инструментом, для интервалов в один месяц с января 2012-го по июнь 2013 года. В результате получаем 18 стратегий регулярной высокочастотной торговли – по одной на торговый интервал. Для каждой стратегии вычисляем значение коэффициента Шарпа и альтернативных метрик: Омега, Сортино, Верхний потенциал, Фаринелли-Тибилетти (0,5; 2), Фаринелли-Тибилетти (1,5; 2), Фаринелли-Тибилетти (0,8; 0,85), Рачев (0,05; 0,05), Рачев (0,01; 0,01).

Сначала проведем анализ эмпирических данных на основе диаграммы распределения. На рис. приведен пример диаграммы распределения для интервала «январь 2013 года» и графиков аппроксимирующих функций нормального обратного гауссовского и нормального распределений.

Диаграмма распределения имеет ярко выраженные характеристики – лептокуртозис и «тяжелые хвосты», что не позволяет отнести его к нормальному распределению. В нашем исследовании для аппроксимации распределения эмпирических данных используется нормальное обратное гауссовское распределение NIG. Калибровку параметров NIG распределения проводим с помощью метода макси-

мального правдоподобия для каждой стратегии в специализированной среде для математических расчетов MatLab 2012a. Полученное NIG распределение используется для расчетов значений CVaR, используемых в формуле коэффициента Рачева.

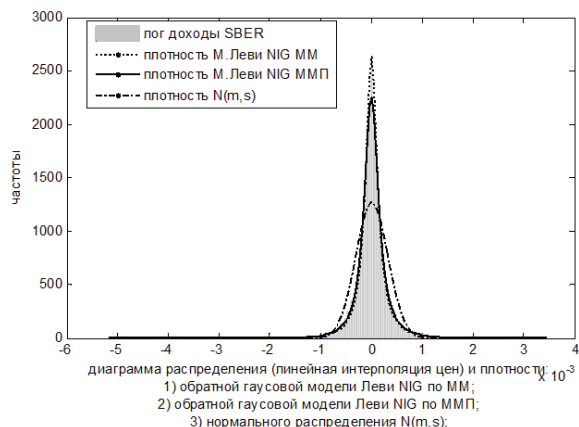


Рис. Диаграмма и график распределения логарифмических доходов регулярной 30-секундной стратегии (расчеты сделаны автором для SBER (обыкновенная акция ОАО «Сбербанк») фондовой секции Московской Биржи за январь 2013 года)

В нашем исследовании мы основываемся на том, что для анализируемых нами финансовых высокочастотных данных, распределение которых значительно отличается не только от нормального, но и от логарифмически нормального и имеет несимметричную форму, выбор метода оценки производительности влияет на результат. Соответственно с ростом частоты торговли возрастает роль альтернативных метрик — их целесообразнее использовать для высокочастотной торговли. Поскольку соотношение Фаринелли-Тибилетти является очень гибким в определении предпочтений инвестора, в нашем исследовании мы решили использовать следующие три различных набора параметров α и β , предложенные В. Закамулиным. Первый набор $\alpha = 0,5; \beta = 2$ определяет предпочтения инвестора в рамках теории ожидаемой полезности, когда инвестор избегает рисков. Второй набор $\alpha = 1,5; \beta = 2$ определяет предпочтения инвестора по Г. Марковицу, когда инвестор склонен к риску выше r . И третий набор $\alpha = 0,8; \beta = 0,85$ соответствует предпочтениям инвестора в рамках теории перспективы Д. Канемана и А. Тверски, когда инвестор склонен к риску ниже r и избегает рисков выше r .

Сравнение метрики Шарпа с метриками Омега, Сортино, Верхнего потенциала приведено в табл. 1. Результаты вычислений сгруппированы по метрикам, и стратегии ранжированы по убыванию значения метрики.

Таблица 1

Сравнение метрик Шарпа, Омега, Сортино, Верхнего потенциала для стратегий 30-секундные логарифмические доходы на месячном интервале для инструмента SBER (обыкновенная акция ОАО «Сбербанк») фондовой секции Московской Биржи

| Стратегия | Коэф-т Шарпа | Стратегия | Коэф-т Омега | Стратегия | Коэф-т Сортино | Стратегия | Верхний потенциал |
|-------------|--------------|-----------|--------------|-----------|----------------|-----------|-------------------|
| [1] 2013-01 | 59.5 | [1] | 1.0587 | [1] | 0.0275 | [3] +3 | 0.5071 |
| [2] 2012-02 | 19.6 | [3] +1 | 1.0257 | [3] +1 | 0.0127 | [2] | 0.5019 |
| [3] 2012-01 | 18.1 | [2] -1 | 1.0233 | [2] -1 | 0.0114 | [4] +2 | 0.4990 |
| [4] 2012-10 | 13.5 | [4] | 1.0120 | [4] | 0.0059 | [1] -3 | 0.4961 |
| [5] 2012-08 | 8.3 | [7] +2 | 1.0107 | [7] +2 | 0.0052 | [7] +2 | 0.4919 |
| [6] 2012-12 | 8.0 | [8] +2 | 1.0102 | [5] -1 | 0.0049 | [5] -1 | 0.4887 |

| Стратегия | Коэф-т Шарпа | Стратегия | Коэф-т Омега | Стратегия | Коэф-т Сортино | Стратегия | Верхний потенциал |
|--------------|--------------|-----------|--------------|-----------|----------------|-----------|-------------------|
| [7] 2012-07 | 7.9 | [5] -2 | 1.0101 | [8] +1 | 0.0048 | [9] +2 | 0.4857 |
| [8] 2012-06 | 6.5 | [6] -2 | 1.0067 | [6] -2 | 0.0032 | [13] +5 | 0.4834 |
| [9] 2012-04 | 3.1 | [9] | 1.0041 | [9] | 0.0020 | [10] +1 | 0.4748 |
| [10] 2013-04 | 0.3 | [10] | 1.0004 | [10] | 0.0002 | [6] -4 | 0.4737 |
| [11] 2013-05 | 0.3 | [11] | 1.0004 | [11] | 0.0002 | [8] -3 | 0.4732 |
| [12] 2012-11 | -3.0 | [12] | 0.9966 | [12] | -0.0016 | [11] -1 | 0.4724 |
| [13] 2013-06 | -6.1 | [13] | 0.9902 | [13] | -0.0048 | [14] +1 | 0.4717 |
| [14] 2012-05 | -7.9 | [15] +1 | 0.9883 | [15] +1 | -0.0055 | [16] +2 | 0.4687 |
| [15] 2012-09 | -10.9 | [16] +1 | 0.9840 | [16] +1 | -0.0076 | [18] +3 | 0.4674 |
| [16] 2013-02 | -13.5 | [14] -2 | 0.9839 | [14] -2 | -0.0077 | [15] -1 | 0.4656 |
| [17] 2012-03 | -26.0 | [18] +1 | 0.9711 | [18] +1 | -0.0137 | [12] -5 | 0.4621 |
| [18] 2013-03 | -26.4 | [17] -1 | 0.9671 | [17] -1 | -0.0159 | [18] | 0.4610 |

Источник: расчеты выполнены автором на основе биржевой информации [18].

Серым цветом выделены стратегии, которые в рейтинге переместились вверх или вниз в результате применения альтернативной метрики. Наибольшее количество изменений в рейтинге произошло в результате использования коэффициента Верхний потенциал – только две стратегии

из 18 не поменяли свои позиции, максимальное изменение позиций равно пяти. Сравнение метрики Шарпа с метриками Фаринелли-Тибуллетти (0,5; 2), Фаринелли-Тибуллетти (1,5; 2), Фаринелли-Тибуллетти (0,8; 0,85), Рачев (0,05; 0,05), Рачев (0,01; 0,01) приведено в табл. 2.

Таблица 2

Сравнение метрик Фаринелли-Тибуллетти (0,5; 2), Фаринелли-Тибуллетти (1,5; 2), Фаринелли-Тибуллетти (0,8; 0,85), Рачев (0,05; 0,05), Рачев (0,01; 0,01) для стратегий 30-секундные логарифмические доходы на месячном интервале для инструмента SBER (обыкновенная акция ОАО «Сбербанк») фондовой секции Московской Биржи

| Стратегия | Фаринелли-Тибуллетти (0,5; 2) | Стратегия | Фаринелли-Тибуллетти (1,5; 2) | Стратегия | Фаринелли-Тибуллетти (0,8; 0,85) | Стратегия | Рачев (0,05; 0,05) | Стратегия | Рачев (0,01; 0,01) |
|-----------|-------------------------------|-----------|-------------------------------|-----------|----------------------------------|-----------|--------------------|-----------|--------------------|
| [3] +2 | 0.2001 | [1] | 0.7905 | [3] +2 | 0.9540 | [1] | 1.0900 | [1] | 1.1490 |
| [4] +2 | 0.1968 | [2] | 0.7772 | [2] | 0.9483 | [7] +5 | 1.0400 | [2] | 1.0817 |
| [2] -1 | 0.1952 | [3] | 0.7735 | [17] +14 | 0.8992 | [2] -1 | 1.0352 | [7] +4 | 1.0743 |
| [5] +1 | 0.1930 | [7] +3 | 0.7661 | [9] +5 | 0.9366 | [3] -1 | 1.0329 | [3] -1 | 1.0463 |
| [9] +4 | 0.1906 | [4] -1 | 0.7614 | [14] +9 | 0.9088 | [13] +8 | 1.0318 | [13] +8 | 1.0349 |
| [7] +2 | 0.1891 | [13] +7 | 0.7529 | [8] +2 | 0.9403 | [4] -2 | 1.0083 | [11] +5 | 1.0136 |
| [1] -6 | 0.1878 | [5] -2 | 0.7471 | [7] | 0.9332 | [10] +3 | 1.0063 | [6] -1 | 1.0024 |
| [13] +5 | 0.1840 | [10] +2 | 0.7431 | [5] -3 | 0.9414 | [5] -3 | 1.0025 | [14] +6 | 1.0000 |
| [8] -1 | 0.1836 | [9] | 0.7408 | [15] +6 | 0.9161 | [11] +2 | 0.9973 | [4] -5 | 0.9976 |
| [6] -4 | 0.1835 | [11] +2 | 0.7393 | [4] -6 | 0.9404 | [14] +4 | 0.9966 | [10] | 0.9880 |
| [12] +1 | 0.1823 | [6] -5 | 0.7390 | [12] +1 | 0.9357 | [6] -5 | 0.9932 | [5] -6 | 0.9770 |
| [11] -1 | 0.1818 | [14] +2 | 0.7363 | [6] -6 | 0.9343 | [8] -4 | 0.9837 | [16] +4 | 0.9747 |
| [17] +4 | 0.1810 | [8] -5 | 0.7332 | [1] -12 | 0.9769 | [15] +2 | 0.9780 | [15] +2 | 0.9704 |
| [10] -4 | 0.1802 | [16] +2 | 0.7290 | [16] +2 | 0.9127 | [16] +2 | 0.9759 | [18] +4 | 0.9664 |
| [16] +1 | 0.1799 | [15] | 0.7266 | [18] +3 | 0.8993 | [9] -6 | 0.9757 | [8] -7 | 0.9333 |
| [14] -2 | 0.1795 | [18] +2 | 0.7197 | [10] -6 | 0.9231 | [18] +2 | 0.9665 | [9] -7 | 0.9280 |
| [15] -2 | 0.1788 | [17] | 0.7180 | [11] -6 | 0.9293 | [17] | 0.9395 | [17] | 0.9144 |
| [18] | 0.1763 | [12] -6 | 0.7108 | [13] -5 | 0.9106 | [12] -6 | 0.9350 | [12] -6 | 0.9004 |

Источник: расчеты выполнены автором на основе биржевой информации [18].

Наибольшее количество изменений в рейтинге произошло в результате использования коэффициента Фаринелли-Тибуллетти (0,5; 2) – только одна стратегия из 18 не поменяла свои позиции, максимальное изменение позиций равно шести. В результате применения двух других коэффициентов – Фаринелли-Тибуллетти (0,8; 0,85) и Рачев (0,05; 0,05) – только две стратегии не поменяли свои позиции и максимальное изменение позиций в случае первой метрики равно 14, а для второй метрики равно восьми. В целом отмечается значительное влияние всех пяти альтернативных метрик на результаты оценки высокочастотных стратегий. Поэтому принятие решения о выборе конкретной

метрики (Фаринелли-Тибуллетти или Рачева) должно основываться на рисковом предпочтении инвестора.

В результате проведенного анализа на основе эмпирических внутривневных биржевых данных фондовой секции Московской Биржи за 2012–2013 годы мы делаем следующие выводы.

1. Анализируемые нами внутривневные данные цен высоколиквидных акций российского фондового рынка обладают ярко выраженным лептокуртическим распределением с «тяжелыми хвостами», значительно отличающимся от нормального и логарифмически нормального распределения.

2. Сравнение коэффициента Шарпа и ряда альтернативных метрик показало, что выбор метода оценки производительности высокочастотной стратегии влияет на результат сравнения различных стратегий.

3. Наибольшее влияние на результат сравнения стратегий оказали следующие метрики: Верхний потенциал, Фаринелли-Тибуллетти (0,5; 2), Фаринелли-Тибуллетти (1,5; 2),

Фаринелли-Тибуллетти (0,8; 0,85), Рачев (0,05; 0,05), Рачев (0,01; 0,01). Эти метрики оказались наиболее чувствительными к специфике распределения доходов высокочастотных стратегий. Принятие решения о выборе конкретной метрики из этого списка должно основываться на рисковом предпочтении инвестора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Aldridge, Irene, High-frequency trading: a practical guide to algorithmic strategies and trading system, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2010. 339 p.
2. Щербель М. Р. Влияние алгоритмической торговли на торговые системы фондового рынка России в посткризисный период // Финансы и кредит. 2013. № 17 (545). С. 73–80.
3. Sharpe William F. Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk // Journal of Finance. 1964. № 19 (3). P. 425–442.
4. Brooks C. and Kat H. M. The Statistical Properties of Hedge Fund Index Returns and Their Implications for Investors // Journal of Alternative Investments. 2002. № 5 (2). P. 26–44.
5. Mahdavi M. Risk-Adjusted Return When Returns Are Not Normally Distributed: Adjusted Sharpe Ratio // Journal of Alternative Investments. 2004. № 6 (Spring). P. 47–57.
6. Shadwick W. F. and Keating C. A. Universal Performance Measure // Journal of Performance Measurement. 2002. № 6 (3). P. 59–84.
7. Kaplan P. D. and Knowles J. A. Kappa: A Generalized Downside Risk-Adjusted Performance Measure // Journal of Performance Measurement. 2004. № 8 (3). P. 42–54.
8. Sortino F. A. and van der Meer R. Downside Risk // Journal of Portfolio Management. 1991. № 17 (Spring). P. 27–31.
9. Sortino F. A., van der Meer R. and Plantinga A. The Dutch Triangle // Journal of Portfolio Management. 1999. № 26. P. 50–58.
10. Farinelli S., Ferreira M., Rossello D., Thoeny M., and Tibiletti L. Beyond Sharpe Ratio: Optimal Asset Allocation Using Different Performance Ratios // Journal of Banking and Finance. 2008. № 32 (10). P. 2057–2063.
11. Artzner P., Delbaen F., Eber J.-M., and Heath D. Coherent Measures of Risk // Mathematical Finance. 1999. № 9 (3). P. 203–228.
12. Rachev S., Jasic T., Stoyanov S., and Fabozzi F. J. Momentum Strategies Based on Reward-Risk Stock Selection Criteria // Journal of Banking and Finance. 2007. № 31 (8). P. 2325–2346.
13. Eling M. and Schuhmacher F. Does the Choice of Performance Measure Influence the Evaluation of Hedge Funds? // Journal of Banking and Finance. 2007. № 31 (9). P. 2632–2647.
14. Eling M. Does the Measure Matter in the Mutual Fund Industry? // Financial Analysts Journal. 2008. № 64 (3). P. 54–66.
15. Zakamouline V. The Choice of Performance Measure Does Influence the Evaluation of Hedge Funds. Working Paper. 2010. 36 p. [Электронный ресурс]. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1403246 (дата обращения: 10.05.2013).
16. Nguyen-Thi-Thanh H. Assessing Hedge Fund Performance: Does the Choice of Measures Matter? Working Paper. 2007. P. 23 [Электронный ресурс]. URL: <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00184814/en/> (дата обращения: 10.04.2013).
17. Eling M., Schuhmacher F. Sufficient Conditions for Expected Utility to Imply Drawdown-Based Performance Rankings // Journal of Banking and Finance. 2011. Vol. 35. P. 2311–2318.
18. ММББ. Индексы и котировки. Котировки. Итоги торгов [Электронный ресурс]. URL: http://www.micex.ru/marketdata/quotes?group=stock_shares&data_type=history (дата обращения: 15.07.2013).
19. Sharma M. A.I.R.A.P. – Alternative RAPMs for Alternative Investments // Journal of Investment Management. 2004. № 2 (4). P. 106–129.

REFERENCES

1. Aldridge, Irene, High-frequency trading: a practical guide to algorithmic strategies and trading system, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2010, 339 p.
2. Shcherbel M. R. The algorithmic trading influence on trading systems of Russian stock market in the post crisis period // Finances and credit. 2013. # 17 (545). P. 73–80.
3. Sharpe William F. Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk // Journal of Finance. 1964. # 19 (3). P. 425–442.
4. Brooks C. and Kat H. M. The Statistical Properties of Hedge Fund Index Returns and Their Implications for Investors // Journal of Alternative Investments. 2002. # 5 (2). P. 26–44.
5. Mahdavi M. Risk-Adjusted Return When Returns Are Not Normally Distributed: Adjusted Sharpe Ratio // Journal of Alternative Investments. 2004. # 6 (Spring). P. 47–57.
6. Shadwick W. F. and Keating C. A. Universal Performance Measure // Journal of Performance Measurement. 2002. # 6 (3). P. 59–84.
7. Kaplan P. D. and Knowles J. A. Kappa: A Generalized Downside Risk-Adjusted Performance Measure // Journal of Performance Measurement. 2004. # 8 (3). P. 42–54.
8. Sortino F. A. and van der Meer R. Downside Risk // Journal of Portfolio Management. 1991. # 17 (Spring). P. 27–31.
9. Sortino F. A., van der Meer R. and Plantinga A. The Dutch Triangle // Journal of Portfolio Management. 1999. # 26. P. 50–58.
10. Farinelli S., Ferreira M., Rossello D., Thoeny M., and Tibiletti L. Beyond Sharpe Ratio: Optimal Asset Allocation Using Different Performance Ratios // Journal of Banking and Finance. 2008. # 32 (10). P. 2057–2063.
11. Artzner P., Delbaen F., Eber J.-M., and Heath D. Coherent Measures of Risk // Mathematical Finance. 1999. # 9 (3). P. 203–228.
12. Rachev S., Jasic T., Stoyanov S., and Fabozzi F. J. Momentum Strategies Based on Reward-Risk Stock Selection Criteria // Journal of Banking and Finance. 2007. # 31 (8). P. 2325–2346.

13. Eling M. and Schuhmacher F. Does the Choice of Performance Measure Influence the Evaluation of Hedge Funds? // Journal of Banking and Finance. 2007. # 31 (9). P. 2632–2647.
14. Eling M. Does the Measure Matter in the Mutual Fund Industry? // Financial Analysts Journal. 2008. # 64 (3). P. 54–66.
15. Zakamouline V. The Choice of Performance Measure Does Influence the Evaluation of Hedge Funds. Working Paper. 2010. 36 p. [Electronic recourse]. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1403246 (date of viewing: 10.05.2013).
16. Nguyen-Thi-Thanh H. Assessing Hedge Fund Performance: Does the Choice of Measures Matter? Working Paper. 2007. P. 23 [Electronic recourse]. URL: <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00184814/en/> (date of viewing: 10.04.2013).
17. Eling M., Schuhmacher F. Sufficient Conditions for Expected Utility to Imply Drawdown-Based Performance Rankings // Journal of Banking and Finance. 2011. Vol. 35. P. 2311–2318.
18. MICEX/Indices and quotes/Quotes/Trading results [Electronic resource]. URL: <http://www.gsk.ru> (date of viewing: 15.07.2013).
19. Sharma M. A.I.R.A.P. – Alternative RAPMs for Alternative Investments // Journal of Investment Management. 2004. # 2 (4). P. 106–129.

УДК 336.6

ББК 65.291.573

Bazilyuk Yulia Olegovna,
postgraduate student, senior lecturer
of the department of finance and credit
of Kurgan state University,
Kurgan,
e-mail: bazilyuk@mail.ru

Базилук Юлия Олеговна,
аспирант, ст. преподаватель кафедры
финансов и кредита
Курганского государственного университета,
г. Курган,
e-mail: bazilyuk@mail.ru

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ

THE ROLE OF INTANGIBLE ASSETS IN THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMICS OF RUSSIA AND ITS REGIONS

В настоящей статье обоснована особая роль нематериальных активов в инновационном развитии экономики России и повышении ее инвестиционной привлекательности, а также увеличение их доли и значимости для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Рассмотрены понятия интеллектуальной собственности, интеллектуального капитала и нематериальных активов. Охарактеризованы первые этапы становления нефинансовой отчетности за рубежом, выделены основные причины недостаточности существующих отчетов, отвечающих потребностям внутренних и внешних заинтересованных пользователей, в том числе инвесторов.

The special role of intangible assets in the innovative development of the Russian economics and increase its investment appeal is justified in the article, as well as the increase of their share and significance for ensuring the financial sustainability and the competitiveness of economic entities. The concept of intellectual property, intellectual capital and intangible assets are discussed. The initial stages of establishing the non-financial reporting abroad are characterized; the main reasons of insufficiency of existing statements meeting the needs of internal and external users, including investors, are underlined.

Ключевые слова: нематериальные активы, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, конкурентоспособность, инновационное развитие экономики, экономика России, экономика знаний, конкурентоспособность организаций, финансовая отчетность, рыночная стоимость, инвестиции.

Keywords: intangible assets, intellectual property, intellectual capital, competitiveness, innovative development of eco-

nomics, economics of Russia, economics of knowledge, competitiveness of organizations, financial statement, market value, investments.

Россия, оставаясь крупнейшей по территории и запасам природных ресурсов страной мира, за 90-е годы, во время деградации научно-технического комплекса, многих отраслей экономики, в том числе машиностроения, химической и энергетической промышленности, приобрела все больше черт сырьевого придатка стран Запада и Востока, все глубже погрузилась в трясину так называемой «голландской болезни» [1]. Поскольку экономика России подвергается высокой зависимости от мировой конъюнктуры, одной из стратегических задач Российской Федерации является обеспечение устойчивого развития страны и каждого ее региона.

Понимание происходящего отразилось в российской государственной политике. Так, с 2001 года задачи инновационного развития присутствуют в каждом ежегодном послании Президента РФ Федеральному Собранию. «Инновационное развитие» с самого начала рассматривалось как антитеза сырьевому характеру российской экономики [2], поскольку в эпоху глобализации и «экономики знаний» роль материальных активов отступает на второй план, так как они не способны создать долгосрочные конкурентные преимущества для предприятий, регионов, стран. Правительство РФ, представители науки и бизнеса согласны с тем, что российской экономике необходима государственная политика, направленная на повышение ее конкурентоспособности посредством перехода на инновационный путь развития, однако до сих пор продолжается процесс

наполнения российского рынка зарубежной наукоемкой продукцией с высокой долей добавленной стоимости, созданной на основе интеллектуальной собственности.

Необходимо отметить, что нематериальные активы, представленные интеллектуальной собственностью, становятся все более значимым фактором развития национальной и региональной экономики России, что обусловлено особенностью постиндустриальной экономики, основанной на знаниях.

Первая половина XX века характеризовалась ростом промышленного производства, основанным на сырьевых ресурсах и рабочей силе. В это время Россия по объему производства промышленной продукции входила в число ведущих стран мира. Во второй половине XX века значительная роль отводилась интеллектуальной деятельности, знаниям, которые способны воплощаться в передовые технологии, в интересные идеи, развивая бизнес. Важной особенностью экономического роста XX века стал переход к непрерывному инновационному процессу преобразования научного знания в инновацию.

По мере роста в стране «экономики знаний», характеризующейся глобальной конкуренцией, во второй половине XX века нематериальные активы стали неотъемлемой частью модели ведения бизнеса, поскольку наряду с материальными средствами товарные знаки, знаки обслуживания, изобретения, полезные модели, секреты производства (ноу-хау) и тому подобное вносят огромный вклад в обеспечение финансовой устойчивости и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Результаты интеллектуальной деятельности сотрудников под целенаправленным воздействием менеджмента организации трансформируются в объекты интеллектуальной собственности. В настоящее время использование инноваций и объектов интеллектуальной собственности рассматривается в качестве основного генератора, способного обеспечить устойчивое развитие экономики стран, регионов, организаций. Например, в период с 1998-го по 2011 год инвестиции крупных и средних российских организаций в нематериальные активы увеличились почти в 12 раз (с 3281,3 млн руб. до 39458,1 млн руб.).

Однако в экономической литературе до сих пор не сложилось единого мнения в отношении ряда терминов: «нематериальные активы», «интеллектуальная собственность», «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы», что затрудняет однозначное восприятие и идентификацию объекта для целей учета [3].

Нематериальные активы, если учесть происхождение понятия «нематериальный» от латинского «tangere» – «касаться, осязать», являются собственностью, которую нельзя осязать, ощутить, потому что ее субстанция несущественна. Однако необходимо отметить, что многие объекты учета нематериальны: деловая репутация (гудвилл), контрактные отношения, базы данных клиентов, дебиторская задолженность, расходы будущих периодов, вложения в ценные бумаги. Однако ни один из этих объектов, за исключением деловой репутации, не соответствует определению нематериального актива, приведенному в Налоговом кодексе РФ. В п. 3 ст. 257 НК РФ для целей применения гл. 25 «Налог на прибыль организаций» нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного

времени (продолжительностью свыше 12 месяцев). При этом перечень объектов, относящихся к нематериальным активам, приведенный в п. 3 ст. 257 НК РФ, можно назвать открытым.

В п. 3 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007 утв. Приказом Минфина России от 27.12.2007 года № 153н; далее – ПБУ 14/2007) указывается, что при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо одновременное выполнение следующих условий:

1) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, то есть быть использован в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации или для достижения целей создания организации;

2) организация имеет право на получение и контроль экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем, так как имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам;

3) возможность идентификации (выделения или отделения) объекта от других активов организации;

4) объект предназначен для длительного использования, то есть срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

5) организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

6) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

7) отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

Таким образом, можно сказать, что нематериальные активы – это идентифицируемые, не имеющие материально-вещественного содержания и приносящие экономические выгоды (доход) объекты в течение периода, оговоренного национальным законодательством, на которые у организации есть исключительные права.

Необходимо отметить, что специальной категорией нематериальных активов является интеллектуальная собственность, представляющая собой результаты интеллектуальной деятельности, охраняемые авторским и патентным правом. Согласно ст. 1225 ГК РФ перечень объектов интеллектуальной собственности является закрытым и включает 16 наименований, которые можно подразделить на две подгруппы:

1. права на результаты интеллектуальной деятельности:
 - 1.1. произведения науки, литературы и искусства;
 - 1.2. секреты производства (ноу-хау);
 - 1.3. программы для ЭВМ;
 - 1.4. базы данных;
 - 1.5. исполнения;
 - 1.6. фонограммы;
 - 1.7. сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
 - 1.8. изобретения;
 - 1.9. полезные модели;
 - 1.10. промышленные образцы;
 - 1.11. селекционные достижения;
 - 1.12. топологии интегральных микросхем;
2. права на средства индивидуализации юридических лиц:
 - 2.1. фирменные наименования;
 - 2.2. товарные знаки и знаки обслуживания;

2.3. наименования мест происхождения товаров;

2.4. коммерческие обозначения.

В отличие от России перечень объектов интеллектуальной собственности в США не является исчерпывающим, поскольку с развитием общества (культурным, интеллектуальным, техническим) возникает проблема учета трансформировавшихся как количественно, так и качественно объектов интеллектуальной собственности. В США Совет по стандартам финансового учета (Financial Accounting Standards Board – FASB) для упорядочивания различных видов нематериальных активов использует их классификацию на 6 групп по природе возникновения:

- относящиеся к маркетинговой деятельности;
- относящиеся к деятельности по поиску коммерческих партнеров и сотрудников;
- относящиеся к художественной деятельности;
- вытекающие из контрактных отношений;
- представляющие новую технологию;
- гудвилл.

Таким образом, можно согласиться с тем, что «интеллектуальной собственностью называют объекты, которые являются творениями человеческого разума и человеческого интеллекта» [4], однако объекты интеллектуальной собственности не являются элементами интеллектуального капитала, а представляют собой результат интеллектуальной деятельности людей. Само понятие «интеллектуальный капитал» возникло в первой половине 90-х годов XX века, например, в 1991 году Т. Стюарт опубликовал статью «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки», в которой он указал, что «патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках, объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» [5, с. 42–60]. Позже «под интеллектуальным капиталом Т. Стюарт подразумевает сумму знаний всех работников компании, обеспечивающую ее конкурентоспособность» [6]. Научная концепция «интеллектуального капитала» была разработана шведскими экономистами Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном [7], ее сущность заключалась в предложении, что знания могут быть конвертированы в стоимость. Затем это понятие было расширено Д. Зихалом и А. Малулум, которые определили интеллектуальный капитал как «сумму всех знаний, которые могут быть использованы компаниями в процессе создания компании добавленной стоимости» [8]. Таким образом, менеджеры и руководители многих компаний за рубежом стали понимать интеллектуальный капитал, по мнению исследователя Э. Брукинга, как «совокупность нематериальных активов, которые могут быть использованы для создания стоимости и без которых компания не может существовать и развивать конкурентные преимущества» [9, с. 30–39].

Анализ различных подходов к понятию «интеллектуальный капитал» позволяет сделать вывод, что сам данный термин появился в зарубежной практике для обозначения совокупности знаний всех сотрудников организации, обеспечивающих ее конкурентоспособность. При этом необходимо отметить, что интеллектуальный капитал как один из важнейших факторов стоимости бизнеса порожден сотрудниками – ресурсом, которым организация не в состоянии владеть. Таким образом, можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал не имеет реальной стоимости для организации, пока он соответствующим образом не учтен и не защищен в правовом отношении, то есть до тех пор, пока инновационные идеи не переведены в разряд интел-

лектуальной собственности, которая представлена в финансовой отчетности в виде нематериальных активов.

Обобщая сказанное, можно отметить, что интеллектуальный капитал обозначает самый сложный объект учета и не все его составляющие могут быть признаны нематериальными активами, при этом формирование интеллектуального капитала – актуальнейшая проблема современной национальной и региональной экономики России, поскольку именно с ним связана конкурентоспособность нашей страны. Поэтому можно согласиться с мнением Уолтера Ристона, что «на самом деле новым источником богатства является нечто нематериальное – а именно информация и знания, применяемые в работе по созданию ценностей».

Интеллектуальный капитал – это корни экономики региона, скрытые условия его развития, таящиеся за видимым фасадом ее природно-ресурсного потенциала. В этом и заключается особое значение интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал организации включает:

1. Человеческий капитал – навыки, опыт, компетентность организации в отношении реакции на изменение рыночной ситуации и потребностей клиентов. Другими его составляющими являются моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу. Человеческий капитал не может быть собственностью компании.

2. Организационный капитал – оргструктуры и бизнес-процессы, инфраструктура в отношении производства и поставок на рынок продуктов.

3. Рыночный капитал – способности организации по взаимодействию с внешними экономическими субъектами (отношения, сложившиеся между компанией и ее клиентами).

4. Инновационный капитал – способность организации осуществлять инновации, стремление к постоянному совершенствованию бизнес-процессов.

Таким образом,

$$\text{Интеллектуальный капитал} = \text{Человеческий капитал} + \text{Организационный капитал} + \text{Рыночный капитал} + \text{Инновационный капитал}$$

Инвестиции в такие важные его составляющие, как постоянство покупателей или компетенция сотрудников, бизнес-процессы, не фигурируют в традиционных финансовых отчетах в разделе прибылей, а относятся, скорее, к убыткам, хотя и являются ключевым средством создания ценности. В контексте интеллектуального капитала текущий финансовый результат организации не определяет положение компании на рынке на длительную перспективу.

И все же рынок интуитивно учитывает влияние невидимых, неосязаемых активов, поскольку с развитием информационного общества и финансовых рынков существовавшие ранее расхождения между рыночной концепцией и бухгалтерской отчетностью трансформируются в серьезные противоречия, для объективного учета и отражения интеллектуального капитала необходима новая управленческая отчетность. Использование только финансовых отчетов в деятельности организаций может привести к ряду сложных проблем, связанных с неправильным размещением капитала [10], а именно:

– недофинансированием интеллектуальных активов организации,

– повышенными инвестициями в материальные активы корпорации,

– неучетом в деятельности всех экономических показателей (современных систем показателей и измерителей интеллектуального капитала и нематериальных активов) и др.

Все причины предоставления современными корпорациями отчетности по интеллектуальному капиталу и нематериальным активам можно условно поделить на две группы: внешние (зависимость от внешних источников финансирования, требования акционеров, улучшение имиджа и деловой репутации) и внутренние (улучшение производительности и постановки целей). Альтернативные нефинансовые отчеты появились в практике современных корпораций в 1970-е годы как «добровольно раскрываемая информация, достоверно и доступно для ключевых заинтересованных сторон отражающая основные аспекты и результаты деятельности компаний, связанные с реализацией стратегии устойчивого развития бизнеса компании» [11, с. 5].

На сегодняшний день нет какой-либо универсальной модели корпоративной отчетности в области нематериальных активов, и предоставление такого рода отчетности в большинстве западных стран является добровольным. Однако в некоторых странах вводятся специальные регламентирующие документы, предписывающие необходимость отражения в годовой отчетности ресурсов корпорации в сфере знаний в случае, если они играют особую роль в будущих доходах организации, например, ARC IC Report в Австрии (основное внимание уделено созданию структурированной иерархии целей, потенциалов, процессов), Wissensbilanz в Германии (фокус внимания сосредоточен на поддержке процессов принятия решений), Danish Guidelines в Дании (акцент сделан на портфолио инвестиций и эффект от ресурсов знаний) и IC Rating в Швеции (наглядное предоставление данных по интеллектуальному капиталу с целью дальнейшего проведения SWOT-анализа сильных и слабых сторон).

В современных экономических условиях любое производство может конкурировать на рынке, только генерируя инновационные идеи. Следовательно, одним из существенных конкурентных преимуществ такого предприятия могут стать принадлежащие ему уникальные методики, технологии, научно-исследовательские разработки, существующие в виде изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау (секретов производства), которые относятся к категории объектов интеллектуальной собственности.

На современном этапе развития нашей страны, когда взят курс на инновационную экономику, основанную на постоянном технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции, несомненно, актуальными являются задачи вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот и их коммерциализация [12]. Вместе с тем инновационная и внедренческая деятельность требуют притока финансирования за счет не только государства, но и частных инвесторов. Следует отметить, что согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, одобренной Правительством РФ 17 ноября 2008 года, именно банковская система России должна способствовать преодолению сырьевой направленности российской экономики за счет ее ускоренной диверсификации и реализации конкурентных преимуществ. Однако формирование эффективной банковской системы, одной из функций

которой является аккумулирование и распределение капитала в целях устойчивого и сбалансированного развития экономики страны и ее регионов, является сейчас наиболее значимой и трудно решаемой проблемой в России. Однако главной проблемой текущего состояния российской экономики является противоречие между развитием реального сектора и банковской системы. Например, в 2012 году рост кредитования реального сектора составил всего лишь 12,7% (вдвое ниже, чем в 2011-м), что связано с замедлением роста ВВП и высокой стоимостью кредитов, снижающей рентабельность инновационных и инвестиционных проектов. При этом анализ отраслевых показателей кредитования свидетельствует о том, что оптово-розничная торговля имеет наиболее благоприятные условия для развития, поскольку получает кредитов больше, чем вся российская обрабатывающая промышленность (в 2012 году прирост кредитов в торговле превысил 10%, в то время как в обрабатывающей промышленности – только 6%), а также с учетом факта высоких темпов роста потребительского кредитования можно сказать, что банковская система способствует сохранению сырьевой структуры российской экономики, а не ее прогрессивному изменению в пользу обрабатывающих отраслей и «новой экономики – экономики знаний». Данная тенденция во многом объяснима высокими рисками кредитования корпоративных клиентов вследствие невозможности определения их кредитоспособности и экономического потенциала на основании данных бухгалтерской отчетности, а также недостаточности материальных объектов обеспечения. Необходимо отметить, что решения, принимаемые на основе нематериальных активов, позволяют более точно прогнозировать доходность компании в будущем, а следовательно, и кредитоспособность организации. Кроме этого адекватная оценка объектов интеллектуальной собственности в финансовой отчетности залогодателя важна для целей возможного оформления ее в качестве залога. При этом чрезвычайно сложным и дискуссионным является вопрос оценивания интеллектуальной собственности. В частности, по мнению Г. И. Алексеевой [13], с которым можно согласиться, отсутствие в России развитого рынка кредитования под залог интеллектуальной собственности в значительной степени определяется неразвитостью оценочной деятельности. Очевидно, что инвестиции в интеллектуальную собственность, залог исключительных прав, долевое или долговое инвестирование инновационных проектов возможны при наличии объективной оценки стоимости интеллектуальной собственности (исключительных прав).

Однако представляется, что совершенствование учета нематериальных активов, в том числе формирование альтернативной нефинансовой отчетности по интеллектуальному капиталу и интеллектуальной собственности, а также развитие и совершенствование кредитно-денежных отношений, оценочной деятельности в России могут привести к росту объемов кредитования реального сектора экономики и реализации инновационных проектов в ее регионах под залог исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся результатом интеллектуального потенциала страны, региона, организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чистякова М. Р. Россия больна голландской болезнью? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 4. С. 157–159.
2. Губанов С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9. С. 3–27.

3. Сорокина Е. М., Фадеева А. А. Понятие и классификация нематериальных активов // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 41 (239). С. 35–44.
4. Интеллектуальный капитал: конспект лекций / С. В. Монахов, В. П. Савиных, В. Я. Цветков, Т. В. Булгакова. М.: Макс Пресс, 2004. 63 с.
5. Stewart T. A. Brainpower: How intellectual capital is becoming America's most valuable asset // Fortune. June 3. P. 44–60.
6. Стюарт Т. А. Богатство от ума: Деловой бестселлер / Пер. с англ. В. А. Ноздриной. Мн.: Парадокс, 1998. 352 с.
7. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 429–447.
8. Zeghal D., Maaloul A. Analyzing Value Added as an Indicator of Intellectual Capital and Its Consequences on Company Performance // Journal of Intellectual Capital. Bradford. Vol. 11. Iss. 1. 2010. P. 39–60.
9. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
10. Лобань Д. А. Модели отчетности современных зарубежных корпораций по интеллектуальному капиталу и нематериальным активам // Международная экономика. 2011. № 7. С. 36–44.
11. Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности. Аналитический обзор / Под ред. А. Н. Шохина. М.: РСПП, 2006. 108 с.
12. Клишина И. В. Заключение договора о залоге исключительного права на объекты интеллектуальной собственности // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 4. С. 94–106.
13. Алексеева Г. И. Актуальные аспекты учета объектов интеллектуальной собственности в условиях ее коммерциализации // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 4. С. 17–19.

REFERENCES

1. Chistyakova M. P. Is Russia sick with Dutch disease? // The Economic Bulletin of the Rostov state University. 2008. Vol. 6. # 4. P. 157–159.
2. Gubanov S. S. Neo-industrialization plus vertical integration (on the formula of Russia development) // The Economist. 2008. # 9. P. 3–27.
3. Sorokina E. M., A. A. Fadeyeva. Concept and classification of intangible assets // International accounting. 2012. # 41 (239). P. 35–44.
4. Intellectual capital: the abstract of lectures / S. V. Monakhov, V. P. Savinykh, Yu. A. Tsvetkov, T. V. Bulgakov. M.: Max Press, 2004. 63 p.
5. Stewart T. A. Brainpower: How intellectual capital is becoming America's most valuable asset // Fortune. June 3. P. 44–60.
6. Stuart T. A. Wealth from the intellect: Business bestseller / Translation from English by V.A. Nozdrina. Minsk: Paradox, 1998. 352 p.
7. Edvinsson L. Intellectual capital: the definition of the true value of the company / L. Edvinsson, M. S. Malone // New post-industrial wave in the West: Edited by V. L. Inozemtsev. M.: Academia, 1999. P. 429–447.
8. Zeghal D., Maaloul A. Analyzing Value Added as an Indicator of Intellectual Capital and Its Consequences on Company Performance // Journal of Intellectual Capital. Bradford. Vol. 11. Iss. 1. 2010. P. 39–60.
9. Brooking A. Intellectual capital / Translation from English. SPb.: Peter, 2001. 288 p.
10. Loban D. A. Reporting model of modern foreign corporations on intellectual capital and intangible assets // International Economics. 2011. # 7. P. 36–44.
11. Non-financial statements of companies operating in Russia: practice of social reporting. Analytical review / edited by A. N. Shokhin. M.: RSPP, 2006. 108 p.
12. Klishina I. V. Conclusion of the contract on the pledge of exclusive rights to objects of intellectual property // Property relations in the Russian Federation. 2013. # 4. P. 94–106.
13. Alekseyeva G. I. Topical aspects of the accounting of intellectual property in terms of its commercialization, international accounting. 2011. # 4. P. 17–19.

УДК 338.24
ББК 65.050.2

Chudinov Sergei Andreyevich,
postgraduate student of the department
of regional economics and management
of Voronezh institute of economics
and social management,
Voronezh,
e-mail: s_a_h_89@mail.ru

Чудинов Сергей Андреевич,
аспирант кафедры региональной
экономики и менеджмента
Воронежского института экономики
и социального управления,
г. Воронеж,
e-mail: s_a_h_89@mail.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

MARKETING TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF THE MUNICIPAL REAL ESTATE

Обсуждаются актуальные проблемы управления муниципальной недвижимой собственностью в современных условиях российской экономики. Рассматривается возможность применения маркетинговых технологий с целью эффективного управления недвижимостью. Проводится анализ управленческой практики, в результате которого выявляются недостатки действующей модели управления муниципальным имуществом. Подчеркивается целесообразность рассмотрения системы управления с позиции действия процессов коммерциализации пользования недвижимостью, предлагаются основные направления ее совершенствования. Отмечается необходимость разработки маркетинговых стратегий, совершенствования системы проведения конкурсов и торгов с целью активизации инвестиционной активности в регионе и повышения экономической привлекательности объектов.

The urgent issues of municipal real estate management in the current conditions of the Russian economics are discussed. The possibility of applying the marketing techniques to effectively manage the real estate is examined. The analysis of management practices, which results in identifying the shortcomings of the current model of municipal property management is performed. The appropriateness of the management system review in terms of the perspective of commercialization of the property use is underlined; the basic trends of its improvement are proposed. The need to develop marketing strategies, to improve the system of tendering and bidding in order to stimulate investment activity in the region and to enhance the economic attractiveness of the objects is identified.

Ключевые слова: муниципальная недвижимая собственность, управление муниципальной недвижимой собственностью, маркетинговые технологии, маркетинговая стратегия, недвижимая собственность, собственность, маркетинг, стратегия, инвестиционная активность.

Keywords: municipal real estate, management of municipal real estate, marketing techniques, marketing strategy, real estate, estate, marketing, strategy, investment activity.

Переход к рыночным отношениям связан с глубокими социально-экономическими преобразованиями во всех сферах экономики. Перед субъектами этих изменений возникают сложные проблемы, требующие научно обоснованных решений. Наиболее специфичными они являются в сфере управления, так как последствия неправильно принятых решений и цена ошибки имеют разнонаправленный

характер и чрезвычайно серьезные последствия для населения (усиливается социальная напряженность, снижается уровень благосостояния). Развитие практически всех типов муниципальных образований в той или иной мере осложнено региональными проблемами, значительную часть из которых трудно устранить полностью, потому что они порождены объективными факторами (неравномерность размещения природных, материальных, трудовых ресурсов), но можно смягчить их остроту, эффективно используя собственные ресурсы. Основной из них – недвижимое имущество, являющееся материально-вещественной основой функционирования экономики, одной из важнейших составляющих, определяющих дееспособность муниципальных образований и выступающих в качестве естественно-пространственного базиса, на котором происходит вся хозяйственная деятельность.

Применительно к муниципальным образованиям в составе недвижимости в соответствии с действующим законодательством РФ можно выделить: земельные участки, жилищный фонд (здания, помещения), нежилой фонд (здания, сооружения, помещения), имущественные комплексы (предприятия), единые недвижимые комплексы (линии электропередачи, трубопроводы и др.), объекты незавершенного строительства. Тем не менее, несмотря на широкий перечень объектов недвижимости и прав по распоряжению ими, в большинстве муниципальных образований реализация органами власти управленческих полномочий сопряжена со значительными сложностями, обусловленными отсутствием установленных и единообразно понимаемых целей, а также применением ограниченного набора инструментов, форм, методов, моделей управления, основанных на использовании краткосрочного, а не стратегического (долгосрочного) планирования. Количество противоречий и проблем, требующих неотложного решения растет с каждым годом, а бездействие органов власти (чаще имитация каких-либо действий) лишь усложняет сложившуюся ситуацию.

Активно формирующиеся рыночные отношения (развитие предпринимательства, государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), **предъявляют новые требования к деятельности органов власти по управлению муниципальной недвижимой собственностью.** Очевидно, что повышение финансово-экономической самостоятельности муниципалитетов, наращивание собственной доходной и налогооблагаемой базы, а также реализация экономи-

ческого потенциала территории невозможны без развития, рационального и эффективного использования недвижимого имущества. В свою очередь, формирование системы управления требует учета ряда особенностей при ее создании. Так, управление муниципальной недвижимостью должно обеспечивать совместное использование ресурсов публичного, частного секторов производства и хозяйствующих субъектов разных форм собственности, относящихся к рыночному и некоммерческому секторам, для решения комплекса социально-экономических задач (увеличение ресурсной базы, рост объема и качества благ, повышение инвестиционной привлекательности территории, развитие ГЧП, малого и среднего предпринимательства). Противоречива и система органов управления (как правило, несоответствие материальных и финансовых ресурсов исполняемым обязанностям). Так, на территории муниципального образования в земельно-имущественных отношениях участвуют местные администрации (органы публичной власти), учреждения (юридические лица) и их отраслевые структурные подразделения (также являющиеся юридическими лицами – учреждениями). Следовательно, одно юридическое лицо осуществляет часть гражданско-правовых функций, принадлежащих другому юридическому лицу (дублирование полномочий), что приводит к лишним затратам по администрированию, финансированию и проблемам эффективного взаимодействия. Слабая проработанность процедур торгов и аукционов оставляет возможность совершения неправомерных и невыгодных сделок. Отметим огромную роль коррупционных процессов именно в системе управления недвижимостью. Ценность и высокая стоимость объектов, а следовательно, и высокий доход в случае их нецелевого использования (в личных целях) приводят к постоянному росту противозаконных действий в этой области. Запутанность и непрозрачность управленческой системы порождает непреодолимые барьеры на пути привлечения эффективных пользователей (инвесторов и арендаторов) муниципальной недвижимости.

Особого внимания требует дифференциация экономико-организационного обеспечения процессов развития и использования недвижимости в муниципальных образованиях разных типов (городское и сельское поселение, муниципальный район, городской округ), а также формирование долгосрочных хозяйственных связей между муниципалитетами, основанных на объединении и совместном использовании ресурсов. Основной особенностью же в управлении муниципальной недвижимостью является избирательное применение критериев социальной и экономической эффективности реализуемых программ. Реализация механизмов рыночной экономики требует от органов власти выполнения двойственной задачи: формирования рыночной среды (издание нормативно-правовых актов, льготное налогообложение) и выполнения хозяйственных и социально-экономических функций (при этом выступая на рынке в качестве одного из субъектов).

Отсутствие применения единого методологического подхода и учета особенностей управления муниципальной недвижимой собственностью не только снижает ее эффективное использование, но и затрудняет определение путей реформирования управленческой системы. Существующие разногласия по решению накопившихся проблем не уменьшаются с течением времени прежде всего из-за многогранности управленческого процесса, объединяющего в себе действия, цели и задачи, стоящие перед различными субъектами (органы федеральной, региональной,

муниципальной власти, юридические лица, население), различающимися по институциональной природе, основным сферам (производственная, финансовая, социальная и др.) и параметрам воздействия (территория застройки, доля дохода, объем инвестиций, налоговые льготы и др.). Несовпадение интересов, ключевых субъектов порождает противоречия между целями, задачами и методами решения вопросов управления муниципальной недвижимостью конкретному публично-правовому образованию, поэтому построение системы управления должно реализовываться на основе комплексного подхода. К сожалению, на современном этапе говорить о применении такого целостного концептуального подхода, согласующего разноразличные интересы, не приходится. Анализ практики свидетельствует о преимущественно затратном характере объектов муниципальной недвижимой собственности, постоянном увеличении расходов, связанных с ее обслуживанием, ремонтом и модернизацией. Изношенность объектов недвижимости либо нахождение их в непригодном для использования состоянии приводит к сдаче в аренду или продаже по минимальным ценам (еще хуже, когда объект совсем не используется до своего полного разрушения).

Перечисленные недостатки предопределяют необходимость разработки новых направлений реализации управленческой политики на различных уровнях власти путем разработки и реализации согласованных доктрин, стратегий, программ, схем развития отдельных объектов, комплексов и территорий. Конкретные концепции – совокупности стратегических подходов, правил, условий и процедур, в соответствии с которыми происходит использование объектов, должны стать главным практическим средством реализации управленческой политики в области земельно-имущественных отношений в долгосрочной перспективе. В условиях развития рынка системообразующей основой для концепций развития недвижимости является маркетинговый подход, позволяющий выстраивать управленческую политику в соответствии с требованиями рынка и способный обеспечить стабильный рост налоговых и неналоговых доходов в местных бюджетах, а следовательно, способствовать выполнению главной цели деятельности органов власти – повышению качества жизни населения: созданию новых рабочих мест, улучшению социального и экономического благополучия населения, обеспечению жильем, контролю за состоянием природной среды, оказанию муниципальных услуг.

В силу комплексного характера процессов реформирования системы управления муниципальной недвижимостью важнейшей задачей на начальном этапе является определение приоритетов и целей. Главная задача маркетингового подхода может быть сформулирована как максимальное повышение доходов от использования недвижимости через проведение мероприятий по определению наилучшего варианта использования объекта и его реализации. Применение маркетинговых технологий обеспечивает высокую степень цивилизованности рыночных отношений, развитие партнерских отношений органов власти и предпринимателей, способствует привлечению инвесторов и развитию конкурентных преимуществ регионального бизнеса. Привлекательность муниципальных образований для бизнеса означает развитие потенциала территории и инфраструктуры (энерго- и водоснабжение, транспортная сеть, связь, финансовые учреждения, страховые, риелторские компании, отели и т. д.), правового, научно-технического, информационного, кадрового обеспечения и экономического роста.

Примером типичных действий в рамках маркетингового подхода являются:

- 1) выбор территории застройки с учетом анализа и оценки условий размещения недвижимости (ситууса);
- 2) обоснование необходимости реконструкции, ремонта, модернизации объектов с привлечением частного капитала;
- 3) обоснование цены продажи, расчет инвестиционной стоимости на основе оценки потока доходов и расходов от эксплуатации объекта при различных вариантах его использования;
- 4) мониторинг арендных отношений;
- 5) координация поправок финансирования проектов, а также временное планирование мероприятий, направленных на усовершенствование объектов;
- 6) организация и ведение кампаний по продвижению объектов и т. д.

Важно отметить, что все решения органов власти, безусловно, должны приниматься исходя не столько из желания максимизировать поступления от использования недвижимости, сколько из необходимости обеспечения социально-экономических потребностей населения. Реализация экономических мероприятий и проектов должна проходить одновременно с изменениями в организационной структуре управления, единовременным внесением необходимых поправок в законодательные и муниципальные нормативно-правовые акты, регламентирующие процессы управления муниципальной недвижимой собственностью.

Одной из основных проблем, связанной с применением маркетинговых технологий в управлении муниципальным имуществом, в нашей стране является недооценка органами власти их значимости и эффективности использования в качестве основного управленческого инструментария в условиях рыночной конкуренции. В связи с этим в системе управления маркетингу отводится второстепенная роль, а при редком использовании его элементов эффективность таких мероприятий оказывается неудовлетворительной. Главной причиной низких результатов является нехватка квалифицированных специалистов как в органах власти, так и в частных структурах, способных провести реальное исследование земельно-имущественного рынка для выявления проблем реализации объектов, а также получить конкретные данные, которые могли бы определить направления дальнейшей деятельности. Например, при организации рекламной кампании, способной дать конкретные результаты, существует определенный минимум финансовых средств, необходимых на ее проведение, ниже которого эффективность будет отсутствовать.

Рассмотрим возможность применения маркетинговых технологий в деятельности управления имущественных и земельных отношений администрации городского округа город Воронеж, главной задачей которого является обеспечение рационального и эффективного управления имуществом (за исключением объектов жилищного фонда и финансовых средств) и земельными участками, находящимися в собственности городского округа, а также обеспечение муниципального земельного контроля за использованием земель на территории городского округа. Организуя и координируя процессы приватизации (возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности муниципальных образований, в собственность физических и (или) юридических лиц) и сдачи в аренду имущества, управление имущественных и земельных отношений влияет на формирование благоприятного инвестиционного климата и создание предпосылок к устойчивому развитию городской среды.

Порядок приватизации муниципального имущества определяет Воронежская городская Дума, которая утверждает прогнозный план (программу) приватизации, принимает решения об ее условиях, изменяет, отменяет их, одновременно принимает решения об установлении обременения в отношении имущества, подлежащего приватизации, и о дальнейшем использовании имущества, подлежащего приватизации, осуществляет контроль за ходом приватизации, а также утверждает отчет о выполнении ее программы за прошедший год. Управление имущественных и земельных отношений разрабатывает и вносит на утверждение Воронежской городской Думы прогнозный план (программу) приватизации имущества на соответствующий период, определяет перечень сведений помимо установленных Федеральным законом от 21.12.2001 года № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», подлежащих обязательному опубликованию в информационном сообщении о продаже имущества, подготавливает отчет о выполнении программы приватизации за прошедший год, утверждает состав и порядок деятельности комиссии по проведению торгов, осуществляет функции продавца (также готовит на утверждение Воронежской городской Думой проекты решений: о внесении изменений в принятые Воронежской городской Думой решения об условиях приватизации муниципального имущества в случаях признания продажи муниципального имущества несостоявшейся в части способа приватизации и условий, связанных с указанным способом, и об отмене решений об условиях приватизации муниципального имущества).

В решении об условиях приватизации муниципального имущества должны содержаться следующие сведения: наименование имущества и иные позволяющие его индивидуализировать данные (характеристика имущества), способ приватизации имущества, начальная цена, срок рассрочки платежа (в случае ее предоставления), иные необходимые сведения. Прогнозный план (программа) приватизации имущества, а также решения о ее условиях подлежат опубликованию в газете «Берег», на сайте администрации городского округа город Воронеж в информационно-телекоммуникационной сети Интернет (далее – сети Интернет), а также на официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о проведении торгов не менее чем за тридцать дней до дня осуществления продажи указанного имущества.

Право приобретения имущества принадлежит тому покупателю, который предложил в ходе конкурса наиболее высокую цену, при условии выполнения таким покупателем условий конкурса. Передача имущества победителю конкурса и оформление права собственности на него осуществляются в порядке, установленном законодательством РФ и соответствующим договором купли-продажи, не позднее чем через тридцать дней после дня полной оплаты имущества и выполнения условий конкурса [1].

Одной из приоритетных задач и важнейшим направлением в формировании экономики Воронежа является развитие малого и среднего предпринимательства, позволяющее обеспечить решение как экономических, так и социальных задач (способствует формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, обеспечению занятости, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней). По состоянию на 01.01.2012 года на территории городского округа ведут хозяйственную деятельность 25552 малых предприятия (с учетом микро-), 26757 индивидуальных предпринимателей и 183 средних

предприятия. По итогам 2010 года число субъектов малого предпринимательства в расчете на 10000 человек населения составило 540, а к концу 2014 года, по прогнозным оценкам, значение данного показателя составит 570,9 [2]. С учетом важности развития предпринимательства и его определяющей роли в экономике городского округа для отчуждения недвижимого имущества арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, которые соответствуют требованиям, установленным в ст. 3 Федерального закона от 22.07.2008 года № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в Законе Воронежской области от 06.10.2010 года № 105-ОЗ «Об установлении предельных значений площади арендуемых помещений и срока рассрочки оплаты приобретаемого имущества при реализации преимущественного права субъектов малого и среднего предпринимательства на выкуп арендуемого или недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности Воронежской области или муниципальной собственности», предусмотрен особый «льготный» порядок.

Получив заявление о соответствии условиям отнесения к категории субъектов малого или среднего предпринимательства, установленным ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», и о реализации преимущественного права на приобретение арендуемого имущества, Управление имущественных и земельных отношений:

1) в двухмесячный срок с даты получения заявления заключает договор на проведение оценки рыночной стоимости арендуемого имущества;

2) в двухнедельный срок с даты принятия отчета об оценке принимает решение об условиях приватизации арендуемого имущества и издает соответствующий приказ, а также в десятидневный срок с даты принятия решения об условиях приватизации арендуемого имущества направляет заявителю проект договора купли-продажи арендуемого имущества;

3) в случае если заявитель не соответствует установленным требованиям и (или) отчуждение арендуемого имущества, указанного в заявлении, в порядке реализации преимущественного права на приобретение арендуемого имущества не допускается в соответствии с вышеуказанными законами или другими федеральными законами, в тридцатидневный срок с даты получения заявления возвращает заявление арендатору с указанием причины отказа в приобретении арендуемого имущества.

При принятии муниципальным унитарным предприятием решения о возмездном отчуждении недвижимого имущества, принадлежащего ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления и арендуемого лицом, отвечающим вышеуказанным требованиям, оно обращается с соответствующим заявлением в Управление имущественных и земельных отношений, которое по итогам рассмотрения обращения принимает решение либо о подготовке проекта решения Воронежской городской Думы на согласование возмездного отчуждения имущества с последующим изданием соответствующего приказа, либо о возврате заявления с указанием причин отказа в возмездном отчуждении имущества.

Уступка субъектами малого и среднего предпринимательства преимущественного права на приобретение арендуемого имущества не допускается. Оплата приобретаемого имущества осуществляется субъектами малого и среднего предпринимательства единовременно или в рассрочку, при этом арендуемое имущество находится в залоге у продавца до полной его оплаты (срок рассрочки составляет семь лет). Оплата приобретаемого в рассрочку арендуемого имущества может быть осуществлена досрочно на основании решения покупателя. На сумму денежных средств, по уплате которой предоставляется рассрочка, производится начисление процентов исходя из ставки, равной одной трети ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, действующей на дату опубликования объявления о продаже арендуемого имущества [1].

На современном этапе повышение гибкости инструментов приватизации (использование производных финансовых инструментов, частно-государственного партнерства, унификации конкурсных процедур, совершенствование порядка планирования приватизации с учетом реализации «дорожных карт», вовлечение в оборот малоценных объектов) является неотъемлемым условием улучшения инвестиционного климата региона. Отметим, что, несмотря на активность органов власти по созданию необходимых условий для развития земельно-имущественных отношений в городском округе, имеющийся ресурсный потенциал пока не используется полностью, что обуславливает поиск и применение новых методов для его эффективной реализации. Маркетинговый подход способствует формированию методологии проведения мероприятий по предварительному анализу вовлекаемых в оборот объектов, в том числе анализу структуры объектов, спроса и потребностей инвесторов, состоянию рынка, регуляторной среды, повышению капитализации и инвестиционной привлекательности объектов, проверке должного соответствия, позволяющего в наиболее полной мере сформировать представление об объектах, подлежащих реализации.

Построенная на детальном исследовании рынка маркетинговая стратегия при создании индивидуальной «концепции развития (или реализации)» объекта, предусматривающей его позиционирование как товара с определенным набором характеристик и параметров, направленных на конкретный сегмент рынка с целевыми группами потребителей, всегда основывается на преимуществах недвижимости, то есть наличии качеств, являющихся исключительными чертами конкретного объекта, и отсутствии таковых у других.

При формировании прогнозных планов (программ) приватизации имущества (пообъектных план-графиков, «дорожных карт») на среднесрочную перспективу стоит обратить особое внимание на состояние земельно-имущественного рынка (соотношение спроса и предложения, тенденции развития, риски). Модернизация социально-экономической сферы, наращивание объемов производств и предоставления услуг всегда требуют наличия свободных земельных участков и нежилых площадей для размещения новых хозяйствующих субъектов. Значимость в социально-экономическом плане такой характеристики, как площадь территории, обуславливается возможностью свободного развития действующих и создания новых производств, инфраструктуры, рекреационных зон, активизации жилищного и производственного строительства, а также формирования налогооблагаемой базы (доля площади земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом, в общей площади территории городского округа

на 01.01.2013 года составляет 55,5%, по прогнозным оценкам, к концу 2014 года – 64,0%). Очевидно, что большой объем свободных земельных участков и нежилых площадей при их коммерческом использовании является важным ресурсом в развитии экономического потенциала города и повышения доходов его бюджета. Реализация такого стратегического ресурса предъявляет повышенные требования к органам власти, обеспечивающим управление муниципальной недвижимостью.

Площадь территории городского округа составляет около 600 кв. км (1,2% территории области) и значительно превышает площади соседних административных центров: Белгород (150 кв. км) – в 4,0 раза, Курск (190 кв. км) – в 3,2 раза, Липецк (320 кв. км) – в 2,0 раза, Тамбов (90 кв. км) – в 6,7 раза. В городском округе действует ведомственная целевая программа «Обеспечение градостроительной деятельности на территории городского округа город Воронеж на 2012–2014 годы», утвержден генеральный план (схема территориального планирования), сформирована и эффективно функционирует система планирования землепользования и застройки территории, наличие которых является важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности городского округа в современных условиях. Ежегодно увеличивается доля площади земельных участков, предоставленных для строительства, в расчете на 10000 человек населения: 0,35 га – в 2009 году, 1,33 га – в 2010-м, 0,44 га – в 2011-м, 0,64 га – в 2012-м (по прогнозным оценкам, к концу 2013 года – 0,7613 га, в 2014-м – 0,7615 га, 2015-м – 0,7855 га) – и доля муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц, включенного в перечень муниципального имущества в целях предоставления его во владение и (или) пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: 2010 год – 10,0%, 2011-й – 8,8%, 2012-й – 9,7% (по прогнозным оценкам, к концу 2013 года – 10,8%, 2014 год – 12,%) [2].

Доля земельных участков в городском округе, предоставленных для строительства (кроме жилищного) по результатам торгов, в общей площади земельных участков, предоставленных для строительства, составляет 100%, поэтому совершенствование системы проведения конкурсов и торгов может стать одним из эффективных инструментов активизации инвестиционной активности и повышения экономической привлекательности объектов. В связи с этим возможно проведение следующих мероприятий:

1) упрощение процедур доступа претендентов к участию в торгах путем расширения сети приема заявок и необходимых документов, совершенствование порядка признания претендентов участниками продажи, в первую очередь с использованием современных информационных средств;

2) реформирование системы продажи объектов муниципального имущества путем внедрения практики продаж на электронных торгах, а также развитие единого информационного пространства проведения торгов;

3) упрощение порядка планирования продажи, в том числе «малоценного» имущества, обеспечение условий для сокращения сроков и числа административных процедур по предоставлению земельных участков, в том числе путем подготовки типовых форм документов и внедрения административных регламентов;

4) сокращение средней продолжительности периода с даты подачи заявки на получение разрешения на строи-

тельство до даты получения разрешения на строительство (в настоящий момент – 8 дней) и средней продолжительности периода с даты подачи заявки на предоставление земельного участка для строительства до даты принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства или подписания протокола о результатах торгов (конкурсов, аукционов) (в настоящий момент – 90 дней);

5) осуществление «постприватизационного» мониторинга развития объектов, а также обеспечение контроля за выполнением обязательств новыми собственниками, расширение форм общественного контроля за реализацией прогнозных планов (программ) приватизации.

Непосредственно в рамках маркетингового подхода должен реализовываться ряд мероприятий, прежде всего направленных на учет рыночной конъюнктуры, потребностей, ожиданий заинтересованных лиц и на доведение до них необходимой информации, среди которых можно выделить:

1) изменение методологии учета финансовых параметров, оценки объектов и методики сравнительного анализа эффективности управления объектами;

2) определение цены реализации объектов с учетом условий размещения недвижимости (ситууса), а также сравнения с объектами-аналогами;

3) использование механизмов аутсорсинга – передачи органами власти выполнения отдельных хозяйственных и экономических функций государственным (муниципальным) учреждениям или частным структурам с наделением их правом использования объектов муниципального имущества;

4) предоставление государственных гарантий, обеспеченных муниципальным имуществом, для реализации перспективных инвестиционных проектов, а также в качестве стимула для привлечения средств инвесторов в экономику муниципальных образований;

5) формирование новых каналов взаимодействия субъектов управления муниципальным имуществом, потенциальных инвесторов и общественности путем развития единого общедоступного информационного ресурса по управлению имуществом, позволяющего осуществлять межведомственное взаимодействие органов исполнительной власти, на которых возложены управленческие функции;

6) воздействие на потребителей с помощью всех доступных видов маркетинговых коммуникаций с целью склонить их к сотрудничеству (индивидуализация работы и информирование потенциальных потребителей о наличии свободных объектов и земельных участков, их характеристиках, стоимости, времени, условиях проведения торгов и аукционов);

7) расширение информационного сопровождения продажи путем перехода к обязательным регулярным публикациям в сети Интернет, а также постепенного отказа от печатной формы извещений при вовлечении в оборот объектов муниципального имущества;

8) осуществление PR-кампаний инвестиционной привлекательности использования объектов недвижимости в экономической деятельности с активным привлечением потенциальных покупателей через прямые каналы (форумы, выставки, презентации, деловые поездки) и не прямые каналы (веб-сайты, рекламные материалы: статьи, публикации, информационные бюллетени, каталоги, справочники).

Отметим, что в условиях рынка организация продаж чего-либо редко обходится без рекламы, являющейся самым распространённым способом привлечения покупателей. Ее эффективность зависит от множества факторов:

содержания, формы, средств распространения (печатные издания, телевидение, радио, сеть Интернет и т. д.), а достижение наилучших результатов возможно только при реализации комплекса связанных решений по выбору наиболее подходящих рекламодателей, их размера, времени и частоты размещения. Для постановки задачи по планированию рекламной кампании недвижимости должны быть определены основные положения:

1) концепция – документ, в котором программно изложены направления рекламной деятельности, определена ориентация рекламных мероприятий и объем рекламного бюджета (средств, выделяемых для достижения цели рекламной кампании), проанализированы общие данные рынка (количество потенциальных и реальных покупателей, тенденции спроса и предложения, доля конкурентов на рынке, цены по сопоставимым объектам);

2) объект рекламы – объект недвижимости с набором индивидуальных характеристик и отличий;

3) цель, качественно и количественно определенная;

4) период планирования – продолжительность или временной интервал проведения рекламных мероприятий;

5) целевая группа – лица, до которых необходимо довести информацию (потенциальные покупатели и арендаторы).

Из средств распространения рекламы в последнее время выделяется сеть Интернет, представляющая собой комплекс нескольких коммуникационных каналов. Интернет-реклама прежде всего положительно отличается сравнительно низкой стоимостью и широтой охвата аудитории. Ценность

электронной аудитории определяется ее субъектным составом, то есть большим числом различных специалистов (предпринимателей, инвесторов, риелторов и т. д.). Круглосуточное и ежедневное функционирование сети позволяет вести оперативную рекламную политику, быстро размещать и корректировать значительные объемы информации (веб-презентации, баннеры, видеоролики, текстовые и графические материалы и т. д.).

Проведение мероприятий по указанным направлениям позволит обеспечить достижение оптимальной меры экономической и социальной эффективности от реализации муниципального имущества.

В настоящее время законодательство РФ в основном обеспечило создание предпосылок для эффективной реализации органами власти управленческих полномочий. Тем не менее выявленные проблемы свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования нормативного регулирования в сфере управления муниципальным имуществом, повышения квалификации специалистов и усиления контроля со стороны вышестоящих органов власти за их деятельностью. Таким образом, использование маркетинговых технологий с целью улучшения системы управления муниципальной недвижимой собственностью способно обеспечить комплексное решение проблемных вопросов с одновременным повышением поступлений дополнительных доходов в местные бюджеты за счет коммерческой реализации объектов, а также создания новых возобновляемых источников платежей и более эффективного использования имеющегося имущества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О внесении изменений в решение Воронежской городской Думы от 15.02.2006 года № 19-II «Об утверждении Положения о порядке приватизации муниципального имущества городского округа город Воронеж»: Решение Воронежской городской Думы от 14.03.2012 года № 726-III [Электронный ресурс]. URL: <http://www.voronezh-city.ru> (дата обращения: 13.09.2013).
2. Показатели эффективности деятельности органов местного самоуправления городского округа город Воронеж: Доклад [Электронный ресурс]. URL: <http://www.voronezh-city.ru> (дата обращения: 13.12.2012).
3. Морозова Н. И. Планирование и регулирование развития территориальных социально-экономических систем по критерию качества жизни населения / Н. И. Морозова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Волгоград, 2011.
4. Морозова Н. И. Качество жизни населения как необходимый критерий оценки общенациональной и территориальной системы планирования // Век качества. 2011. № 4. С. 21–25.
5. Землянский А. А., Бондарева С. А. Ресурсный потенциал персональных финансов в реализации инновационно-инвестиционной политики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 189–193.
6. Токарева О. Б., Тинякова В. И. Прикладные аспекты маркетингового планирования с использованием инструментов развития туризма в малом городе (на примере г. Михайловки Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 184–191.

REFERENCES

1. On Amendments of the decision of the Voronezh City Duma dated 15.02.2006 # 19-II «On approval of the Regulation on the procedure of privatization of municipal property Voronezh city district»: The decision of the Voronezh City Duma of 14.03.2012 # 726-III [Electronic resource]. URL: <http://www.voronezh-city.ru> (date of viewing: 13.09.2013).
2. Performance indicators of the local authorities of Voronezh city district: Report [Electronic resource]. URL: <http://www.voronezh-city.ru> (date of viewing: 13.12.2012).
3. Morozova N. I. Planning and regulation of the territorial social-economic systems development according to the criteria of the population life quality / N.I. Morozova; Ministry of education and science of the Russian Federation, State educational institution of higher professional education Volgograd state university. Volgograd, 2011.
4. Morozova N. I. Population life quality as the required criterion of evaluation of the national and regional planning system // Century of quality. 2011. # 4. P. 21–25.
5. Zemlyansky A. A., Bondareva S. A. Resource potential of the personal finances in the implementation of the innovation-investment policy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 189–193.
6. Tokareva O. B., Tinyakova V. I. Applied aspects of the marketing planning using the tools of the tourism development in small city (on the example of Mikhailovka, Volgograd region) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 184–191.

УДК 338
ББК 65.290.2

Abubakirov Rinat Midchatovich,
post-graduate student of the department of economics
of the Volga region institute of management
named after P. Stolypin,
the branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Saratov,
e-mail: kafeconom@piuis.ru

Абубакиров Ринат Мидхатович,
аспирант кафедры экономики
Поволжского института управления
им. П. А. Столыпина – филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: kafeconom@piuis.ru

КОРРУПЦИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ КОНСТРУКТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

CORRUPTION AS THE INSTITUTIONAL CONSTRUCT OF THE MODERN ECONOMIC SYSTEM

Предметом научного анализа является коррупция как неотъемлемый элемент современной экономической системы. Цель работы – раскрыть необходимость исследования присущих коррупционным взаимодействиям субъектов правил игры в качестве самостоятельного объекта научного анализа, раскрыть их содержание и формы, выявить в них общее и специфическое, раскрыть связанные с их реализацией неоднозначные последствия. Методология проведения работы включала общенаучные методы и принципы, а также подходы, характерные для институциональной экономики. Результаты работы показали, что коррупция является самогенерируемым процессом, при котором исходная существующая коррупция в отсутствие эффективных регуляторов порождает новую коррупцию; коррупция приобретает характер институционального конструкта современной экономической системы, который определяет правила игры, установки и нормы для экономических субъектов в различных пространствах их деятельности, проникая во все их взаимосвязи и взаимоотношения. Предпринятое исследование может служить ориентиром дальнейших научных поисков по данной проблеме, а также основой для разработки механизмов ее регулирования.

The subject of the scientific analysis is corruption as an integral part of the modern economic system. The goal of this study is to reveal the need for studies of the game rules inherent to the subjects' corruption interactions, to reveal their content and forms, to identify their general and specific features, to reveal complex effects connected with their implementation. Methodology of the work included general scientific methods and principles, as well as the approaches typical to the institutional economics. The results showed that corruption is a self-generated process, in which the baseline, existing corruption creates a new corruption in the absence of effective controls; corruption has become the institutional construct of the modern economic system, which defines the rules of the game, regulation and rules for the economic entities in different areas of their work, penetrating into all their interactions and relationships. The performed study can serve as the reference-point for the further scientific researches of this issue, as well as the basis for development of its regulation mechanisms.

Ключевые слова: эндемическая коррупция, формы коррупции, последствия коррупции, институциональный конструкт, коррупция, коррупционный механизм, деформация институтов, дисфункция институтов, импортируемые институты, трансплантация институтов.

Keywords: endemic corruption, forms of corruption, consequences of corruption, institutional construction, corruption, corruption mechanism, deformation of corruption, dysfunction of corruption, imported institutes, transplantation of institutes.

Коррупция, которая долгое время экономической наукой рассматривалась как аномальное, недопустимое и всячески порицаемое отклонение от устоявшихся «правильных» цивилизованных правил игры, теперь становится не только привычным и обыденным явлением современной действительности, распространяясь на различные сферы и уровни хозяйствования, но и приобретает характер институционального конструкта¹ современной экономической системы. Последнее означает, что коррупция самостийно определяет те или иные правила игры для экономических субъектов в различных пространствах их деятельности, проникая во все их взаимосвязи и взаимоотношения, и фактически становится несущей конструкцией и конституирующим элементом в современной экономической системе.

Много лет отечественные и зарубежные исследователи пристально изучают коррупцию. Среди знаковых фигур антикоррупционного направления исследований в нашей стране выделим президента Фонда ИНДЕМ (www.indem.ru) Г. А. Сатарова, директора Центра антикоррупционных исследований и инициатив «Transparency International – Россия» (www.transparency.org.ru) Е. А. Панфилову, директора Аналитического центра Юрия Левады, главного редактора журнала «Вестник общественного мнения» (www.levada.ru) Л. Д. Гудкова, д-ра экон. наук профессора МГУ В. Андрианова. Однако до сих пор в научной среде отсутствует единый подход к определению понятия «коррупция», ее форм проявления, а главное, механизмов ее регулирования, упреждения, предотвращения. Это обусловлено сложностью и многогранностью данного явления, процесса, поскольку коррупция – это одновременно и экономическая, и правовая, и социальная, и нравственная проблема. Для активного, системного, результативного противодействия коррупции необходимо глубоко изучить ее сущность и формы.

¹ Конструкт – понятие, которое вводится теоретически по поводу эмпирически наблюдаемых процессов в соответствии с правилами логики и с жестко установленными границами. Как правило, конструкты оформляются в зоне перехода от эмпирического знания к концептуальному и обратно и выполняют функции перевода между эмпирическими и теоретическими языками и логиками. Они заполняют обнаруженные и непрписываемые пустоты в структуре знания и не имеют самостоятельного значения вне знания, в котором они сконструированы.

Рассмотрим содержание, формы и метаморфозы современной коррупции. Теоретически правомерно и эмпирически доказательно сделать это на примере России, которая уже стала страной с масштабной *эндемической* коррупцией, то есть достигшей такого состояния, когда коррупция из эпизодического отклонения от моральных и юридических правил трансформируется в несущую конструкцию власти и определяет нормы взаимоотношений всех субъектов, включая индивидов, фирмы и организации, государство. Это такое критически болезненное состояние общества и его базиса – экономической системы, когда фактически каждое отрицательное последствие коррупции превращается в последующий вызов, происходит лавинообразный процесс и коррупция в исходном ее состоянии становится источником новой коррупции, порождает ее и воспроизводит в расширенном масштабе, то есть она самогенерируется. Масштабная коррупция порождает новые дефекты и проблемы, а они, в свою очередь, порождает новые разновидности коррупции и приводят к экспансии уже существующих ее видов.

По мнению ряда исследователей, первые упоминания о коррупции содержатся в знаменитых Законах вавилонского царя Хаммурапи, в которых дается правовая оценка коррупционным проявлениям. Древнегреческий философ Аристотель определял тиранию как неправильную, испорченную или коррумпированную форму монархии, то есть использовал термин «коррумпированный» в значении «испорченный».

В древнеримском праве существовал термин «согитреге», который имел до пятнадцати значений, среди которых можно назвать такие, как «расстраивать дела», «расточать состояние», «искажать смысл», «фальсифицировать результаты», «искажать действительность», «подкупать кого-либо», «портить». Термин «коррупция» в Древнем Риме обозначал противоправное действие, совершенное судьей или иным должностным лицом в процессе судопроизводства. Впоследствии понятие коррупции стало применяться к различным злоупотреблениям должностных лиц.

Близкое, но при этом более широкое значение этот термин имел в античной Греции. Здесь под коррупцией понималось «повреждать желудок плохой пищей», «расстраивать дела», «расточать состояние», «приводить в упадок нравы», «поджигать имуществу», «губить свободу», «обольщать женщин», «развращать молодежь», «искажать смысл», «фальсифицировать результаты», «искажать действительность». Такой подход к определению коррупции в античной Греции свидетельствует о глобальном значении, которое придавалось этому явлению. Возможно, коррупцию приравнивали к этическим категориям наравне с добром, злом, справедливостью и др.

В период Средневековья коррупцию определяли в каноническом контексте – как обольщение, соблазн дьявола. Поэтому использовался термин «согитпобилитас», означающий брэнность человека, подверженность человеческой личности разрушению, греховным соблазнам. Изучению коррупции серьезное внимание уделяли великие мыслители XV–XVII веков – итальянский философ Н. Макиавелли (1469–1527) сравнивал коррупцию с болезнью, которую вначале трудно распознать, но легко лечить, а позже – уже легко распознать, но почти невозможно лечить. Английский философ-материалист Т. Гоббс (1588–1679) определял коррупцию как «корень, из которого вытекает во все времена и при всяких соблазнах презрение ко всем законам». Другой английский философ Ф. Бэкон (1561–1626) писал о корруп-

ции: «Думая, что все могут купить за свои богатства, многие, прежде всего, продали себя». Французский мыслитель и историк Ф. М. Вольтер писал о том, что «великие горести оказываются всегда плодом необузданного корыстолюбия». Таким образом, в XV–XVII веках понятие коррупции начало приобретать некий современный смысл.

Термин «коррупция» периодически употреблялся в работах российских публицистов XIX века. Однако в российское право понятие «коррупция» было введено А. Я. Эстриным в работе «Взяточничество в доктрине и законодательстве», которая вышла в рамках работы кружка уголовного права при Санкт-Петербургском университете в 1913 году.

В советский период понятие коррупции существовало безотносительно к фундаментальным основам советского государства. Так, в словаре иностранных слов (1954) коррупция определяется как «подкупность и продажность государственных и политических деятелей: министров, чиновников, членов парламентов, журналистов и т. д., обычные в буржуазном обществе», а в более позднем издании словаря (1992) – как «прямое использование должностным лицом прав, связанных с его должностью, в целях личного обогащения; продажность, подкуп должностных лиц, политических деятелей».

Ф. И. Раззаков в своей книге «Коррупция в Политбюро: дело «красного узбека» пишет, что «...в СССР был первый (административный вид коррупции) – то есть предоставление незаконных или законных, но только для избранных, льгот и благ с целью получения выгоды и без изменения существующих законов и правил».

Во второй половине XX века на международном уровне велась активная работа по исследованию коррупционных проявлений. Результатом такой работы стал ряд международных правовых актов, направленных на противодействие коррупции. В Кодексе поведения должностного лица по поддержанию правопорядка, принятого Резолюцией 34/169 Генеральной Ассамблеи ООН 17 декабря 1979 года, коррупция определена как «злоупотребление служебным положением для достижения личной или групповой выгоды, а также незаконное получение государственным служащим выгоды в связи с занимаемым служебным положением».

Большинство европейских стран (в том числе Россия) в соответствии с Конвенцией Совета Европы «Об уголовной ответственности за коррупцию» 1999 года договорились о достаточно широком понимании коррупции, отчасти возвращающем современные государства в глубь веков.

В Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности коррупция определяется как умышленные уголовно наказуемые деяния, которые включают в себя обещание, предложение, предоставление публично-му должностному лицу, а также вымогательство или принятие последним, лично или через посредников, какого-либо неправомерного преимущества для самого должностного лица или иного физического или юридического лица с тем, чтобы это должностное лицо совершило какое-либо действие или бездействие при выполнении своих должностных обязанностей.

Конвенция ООН по борьбе с коррупцией 2003 года понимает ее как злоупотребление доверенной властью в целях извлечения личной выгоды.

Многие российские ученые, перенимая зарубежный опыт, считают такое определение коррупции аксиомой. Однако оно далеко не идеально, потому как охватывает только один субъект коррупционного преступления – взяточполучателя, то есть лицо, наделенное доверенной властью.

Однако взяткодатель такой власти не имеет, следовательно, его действия под это определение не попадают.

Россия на протяжении многих лет оставалась без формального определения коррупции. Во-первых, отсутствовала политическая воля, направленная на борьбу с коррупцией, а во-вторых, в отечественной науке не было единого подхода к пониманию коррупции. Это понятие по-разному трактовали представители различных отраслей науки.

Так, В. В. Лунеев определяет коррупцию как «социально-правовое или криминалистическое явление, которое охватывает ряд преступлений, представляющих злоупотребление государственной властью или иными должностными полномочиями для получения материальной или иной выгоды в личных целях, в целях третьих лиц или групп» [1]. Кирпичников А. И. характеризует это явление так: «Коррупция – это коррозия власти. Как ржавчина разъедает металл, так коррупция разрушает государственный аппарат и разъедает нравственные устои общества» [2].

А. И. Долгова рассматривает коррупцию как «социальное явление, характеризующееся подкупом – продажностью государственных или иных служащих и на этой основе корыстным использованием ими в личных либо в узкогрупповых целях, корпоративных интересах официальных служебных полномочий, связанных с ними авторитета и возможностей».

Коррупцию как способ взаимодействия субъектов правоотношений, при котором эти субъекты (или один из них) нарушают установленный законом порядок в целях извлечения личной выгоды, трактуют М. Грибков и А. Орлов.

Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 года дает полное и конкретное определение коррупции. В соответствии с этим законом под коррупцией понимается «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица».

Коррупция – преступная деятельность в сфере политики или государственного управления, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных полномочий для личного обогащения. Коррупция является не самостоятельным составом преступления в уголовном законодательстве РФ, а собирательным понятием, охватывающим ряд должностных преступлений, таких как взяточничество, злоупотребление служебным положением.

В работе Д. Дрозина «Мотивационные аспекты коррупционных сделок» под коррупцией понимается использование должностным лицом (чиновником) своих полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, а акт коррупции рассматривается как рыночная сделка. Продавец (должностное лицо, обладающее необходимыми полномочиями) продает свой товар (разрешение, предписание и т. п.) нуждающемуся в нем платежеспособному покупателю (просителю). Задача борьбы с коррупцией состоит в разрушении коррупционной сделки. Это можно сделать разными способами: минимизацией, упрощением и удешевлением взаимодействия «чиновник – проситель», усилением контроля. Для разрушения «коррупционного договора»

необходимо развести интересы чиновника и просителя, то есть искусственно создать конфликт между ними.

В. Андрианов отмечает, что коррупция – достаточно сложное социально-экономическое явление, не имеющее единственного общепринятого определения. Чаще всего применяется к бюрократическому аппарату и политической элите. В самом общем виде коррупция – это использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее установленным законам и правилам. Одно из определений коррупции дается как неспособность государства с помощью стимулов направить корыстный интерес человека в продуктивное русло [3, с. 14].

Существующая неоднозначность в понимании коррупции и с правовой, и с экономической точки зрения ведет не только к расплывчатости категориального аппарата, но и к «потере» реальных взаимоотношений и взаимосвязей субъектов, которые, по сути, могут быть коррупционными, но теоретически в силу терминологической неопределенности остаются за этими рамками. В свою очередь, это может служить препятствием к выработке адекватных мер по минимизации коррупционных проявлений.

Современные исследователи исходят из общего положения, что коррупция – следствие неэффективности управления или проблем общественных отношений. Коррупция в таких условиях становится главным источником общественных проблем для страны, и это сейчас нагляднее всего происходит в России. Данные авторы приводят целый перечень основных последствий – проблем-вызовов, которые дают полную картину происходящих негативных процессов коррупционных взаимосвязей в экономической системе. Рассмотрим их [4, с. 25–26].

Коррупция – огромная институциональная ловушка, неэффективный самоподдерживающийся институт. Большинство экономических субъектов, властными структурами издержки по преодолению коррупции оцениваются значительно выше по сравнению с текущими издержками от самой коррупции.

Привыкание к коррупции, которая стала неформальной практикой, имеет массовый характер. Постепенно превращается в неформальную норму, осуждаемую на словах, но вполне допустимую по факту применения, что серьезно затрудняет противодействие ей. По разным данным, более половины российских граждан раз в своей жизни попадали в коррупционную ситуацию. Автор полагает, что, находясь в постоянно расширяющемся и усложняющемся коррупционном поле в стране, ее сограждане начинают адаптироваться к таким условиям сообразно своему статусу, либо играя по коррупционным правилам игры, либо устанавливая и совершенствуя их.

Коррупция становится угрозой национальной и общественной безопасности, поскольку масштабной коррупцией охвачены многие силовые и правоохранительные ведомства, а коррупция в них эквивалентна их росту рисков, усилению угроз и падению эффективности их деятельности по обеспечению безопасности государства.

Коррупция редуцирует деградацию «человеческого капитала», поскольку отрасли его жизнеобеспечения (здравоохранение, образование, социальная поддержка) относятся к числу наиболее развитых рынков бытовой коррупции. Следствием коррупции становится снижение качества предоставляемых услуг, мериторных благ, повышение транзакционных издержек по их получению. Это ведет к снижению индекса развития человеческого потенциала (интегральный

показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории) и фактически к деградации интеллектуального капитала страны. Патологически разрушительно влияет коррупция на базовые социально-экономические отношения, на систему ценностей в обществе и конкретно индивидов, на мораль, что мультиплицирует коррупцию со всеми вытекающими из этого последствиями.

Коррупция разрушает сферу права, и в первую очередь базовые правовые отношения в обществе, обеспечивающие его нормальное функционирование и развитие. Коррупция в области права выражается в избирательном применении законов (типичный пример – дело ЮКОСа), в формировании альтернативной теневой квазиправовой системы, сосуществующей с официальным правом, но искажая и разрушая его, в катастрофически растущем разрыве между законами и их исполнением.

Коррупция генерирует в России аномальную экономику, в рамках которой перестают действовать фундаментальные экономические законы. Это приводит к различным аномалиям, например, главным источником инфляции издержек становится коррупция, так как коррупционные издержки бизнеса становятся стандартными и в цену товара складывается компенсация этих издержек. Это ведет к тому, что такую инфляцию нельзя снизить традиционными методами, что и подтверждено российской практикой 2000-х годов.

Коррупция, ее масштабность и открытость, стремительное распространение ставят закономерный вопрос, насколько происходящее можно считать отклонением от нормы, преднамеренным преступлением или это уже сформировавшаяся, устойчивая самостоятельная норма. Симптоматично, что практически каждое проявление обыденной и общественной жизни можно определить как тот или иной тип коррупции: прием на работу по знакомству – это проявление коррупции, получение чиновником «благодарности» за помощь в решении проблемы – проявление коррупции, более того, сама борьба с коррупцией начинает приобретать черты проявления коррупции. О масштабах распространения различных видов коррупции свидетельствует диаграмма на рис. 1.

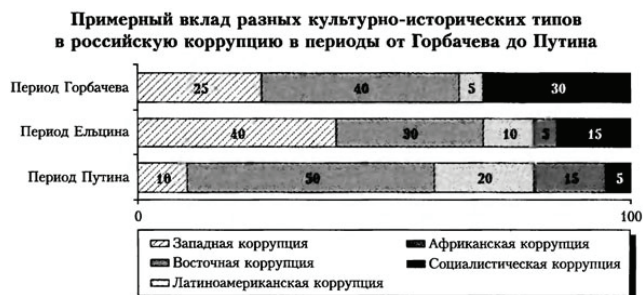


Рис. 1

Коррупцию определяют как эпифеномен, компенсирующий неэффективность формальных, государственных институтов, и характеризуют «идеальные» культурно-политические модели коррупции: «западную», «восточную», «латиноамериканскую», «африканскую» и «советскую».

Признаки «западной» коррупции: коррупция – вид теневых рыночных услуг, собственность отделена от государства, определена прав собственности, весьма низкая бытовая коррупция, захват власти выше захвата бизнеса.

Признаки «восточной» коррупции: коррупция – вид разветвленных социальных отношений с высокой долей патрон-клиентских отношений, собственность не отделена от власти, статусность прав собственности, низкая бытовая коррупция, власть обеспечивает богатство и собственность.

Признаки «латиноамериканской» коррупции: коррупция основывается на сетях политического и экономического обмена, кроме того, это инструмент контроля и подавления, собственность не отделена от власти, коррупция в виде прямых поборов конкурирует с коррупцией как видом услуг, неопределенность прав собственности, высокая бытовая коррупция, доминирование капитала над властью.

Признаки «африканской» коррупции: коррупция – вид разветвленных социальных отношений с высокой долей патриархальных отношений в рамках расширенной семьи, собственность не отделена от власти, неустойчивость прав собственности, высокая бытовая коррупция, контроль власти над бизнесом, жестокая конкуренция кланов за власть.

Признаки «советской» коррупции: дефицит товаров и услуг, централизованное распределение ресурсов, власть обеспечивает контроль над собственностью, извращенные экономические стимулы, патрон-клиентские отношения, сети ресурсного и административного обмена, повсеместность коррупции, компенсируемая запретом «Брать не по чину», моральное неприятие коррупции.

Позднесоветская и постсоветская российская коррупция представляла собой специфические гибриды разных моделей (по экспертной оценке): при Горбачеве – 40% «восточной», 30% «советской», 25% «западной», 5% «латиноамериканской»; при Ельцине – 40% «западной», 30% «восточной», 15% «советской», 10% «латиноамериканской», 5% «африканской»; при Путине – 50% «восточной», 20% «латиноамериканской», 15% «советской», 10% «западной», 5% «африканской».

Специалисты отмечают, что многообразие коррупционных проявлений нередко сводится к взяточничеству. Это некорректно, поскольку это лишь одна из ее форм и ею все коррупционные проявления не охватываются (см. рис. 2).



Рис. 2. Соотношение коррупции и взяточничества

Взяточничество является наиболее типичным проявлением коррупции – опаснейшего криминального явления, которое подтачивает основы государственной власти и управления, дискредитирует и подрывает авторитет власти в глазах населения, затрагивает законные права и интересы граждан. В обстановке проникновения коррупции в различные сферы жизни опасность этого явления значительно возрастает. Посягая на деятельность государственных учреждений, взяточничество подрывает их авторитет, дискредитирует органы власти, ведет к нарушениям принципа социальной справедливости.

Г. Сагаров и М. Левин выделяют различные типы стратегий поведения взяточдателей. Наиболее распростра-

нена, особенно в деловой коррупции, стратегия адаптации: граждане и предприниматели с помощью коррупции активно используют дефекты государственного регулирования, чтобы получить односторонние преимущества. Речь идет об адаптации к среде государственного регулирования. Стратегия уклонения – следующая по распространенности. Она носит пассивный характер. В этом случае стараются минимизировать контакты с государством. Нередко встречается тип поведения взяточдателей, который можно назвать безысходностью, когда взятку дают, поскольку нет альтернативных методов решения проблемы, а цена отказа от взятки слишком высока, при этом коррупция воспринимается как данность, как естественная часть социального порядка.

Следующие две стратегии касаются исключительно взаимодействия власти и бизнеса, они универсальные, то есть так или иначе присутствуют всегда. Первая стратегия свойственна представителям бизнеса и называется «захват государства» (state capture). Этим термином обозначают корпоративные и индивидуальные стратегии поведения бизнеса, направленные на установление теневого контроля над принятием властных решений, имея в виду и разные ветви, и разные уровни власти (центральный, региональный и т. п.).

Другую стратегию можно назвать «захват бизнеса» (business capture). Под этим понимается совокупность стратегий и практик, с помощью которых власть в лице своих представителей или даже организаций стремится обеспечить теневой контроль над бизнесом с целью коллективного и (или) индивидуального извлечения административной ренты. В этом случае рента обеспечивается не получаемыми взятками, а непосредственно бизнесом и доходом от него.

Взятничество представляет собой разновидность подкупа, характеризующую наличием специального субъекта – государственного служащего, который выступает в преступлении в качестве взяткополучателя. Понятие «подкуп» включает в себя помимо взятничества и другие составы преступлений коррупционной направленности, такие как коммерческий подкуп (ст. 204 УК РФ), подкуп организаторов и участников спортивных соревнований (ст. 184 УК РФ). К преступлениям коррупционной направленности относятся корыстные противоправные деяния, совершенные с использованием служебного положения должностными лицами и лицами, выполняющими управленческие функции в коммерческой или иной организации. Понятие «преступление коррупционной направленности» более широкое, чем понятие подкупа, поскольку включает в себя 38 (при определенных обстоятельствах и более того) составов преступлений. К коррупционным правонарушениям помимо преступлений коррупционной направленности относятся также обладающие признаками коррупции либо нарушающие нормы о предупреждении коррупции административные правонарушения и дисциплинарные проступки. Понятие «коррупция» является более широким, нежели понятие «коррупционное правонарушение», поскольку наряду с преступлениями коррупционной направленности, административными правонарушениями и дисциплинарными проступками включает также деяния, обладающие признаками коррупции, однако не признаваемые законодателем правонарушениями (например, лоббизм).

Раскроем основные виды коррупции. Так, В. Андрианов выделяет следующие виды коррупции:

- административную и как ее разновидность бытовую коррупцию;
- деловую;
- коррупцию, связанную с «пленением» или захватом государства;
- политическую.

Рассмотрим их.

Административная коррупция – намеренное внесение искажений в процесс предписанного исполнения существующих законов, правил с целью предоставления преимуществ заинтересованным лицам. Классическим представителем «пострадавших» от административной коррупции является мелкий предприниматель. Он вынужден давать взятки целой веренице субъектов – инспекторам, представителям местных органов власти, местным силовым структурам, существующим «крышам» и др. К административной коррупции относят взятки с целью получения различного рода преимуществ – участия в госзаказах и контрактах, разрешений, таможенного оформления и др. Средний размер выплат, связанных с административной коррупцией, в конце 1990-х гг. (по данным социологических исследований, проведенных в странах СНГ), оценивался в среднем в 3,7% валового годового дохода компании. Для малых фирм этот показатель был в три раза больше.

Бытовая коррупция является разновидностью административной коррупции и порождается постоянным взаимодействием рядовых граждан и чиновников по тем или иным вопросам. Это различные подарки от граждан и услуги должностному лицу и членам его семьи. К бытовой коррупции относится и кумовство (непотизм), особо распространенный в сфере услуг.

Деловая коррупция возникает при взаимодействии бизнеса и власти, представляет собой плату предпринимателями (денежными средствами или материальными ценностями) государственным или муниципальным служащим, которые так или иначе связаны с их предпринимательской деятельностью. Виды деловой коррупции классифицируются по двум различным основаниям: кому платят и кто платит. Первое основание – кому платят – обуславливает классификацию видов коррупции по специальным рынкам: по ветвям власти (законодательной, исполнительной, судебной) и видам регулирования (нефинансовое контрольное, надзорное; фискальное, налоговое; лицензионное; таможенное; правоохранительное). Второе основание – кто платит – порождает классификацию видов коррупции в соответствии с различными группами взяточдателей. Результаты различных исследований показывают, что нет ни одного государства в мире, в котором вера в чиновника абсолютна. Распространение коррупции среди чиновников приводит к тому, что в ней оказываются заинтересованными все субъекты – подчиненные и начальники.

«Пленение государства» – деятельность отдельных субъектов (индивидов, их групп, фирм и госструктур) с целью воздействия на процессы законотворчества – формирование законов, законодательных актов и других инструментов и направлений государственной политики. Это обеспечивает перераспределение государственной собственности и финансовых ресурсов в их интересах. Существует несколько видов деятельности, связанных с данной формой коррупции, например, заинтересованное участие в формировании структуры органов исполнительной и законодательной власти; разработка и принятие выгодных для данной группы субъектов нормативно-правовых актов; участие в формировании и распределении ресурсов

Центрального банка; со стороны частных лиц – незаконные взносы в партийные кассы и избирательные компании; «продажа» предпринимателям голосов и мест в парламенте и др. В России пленение государства со стороны олигархов, проникших в исполнительную и законодательную власть, активно осуществлялось в 1990-е гг.

Политическая коррупция – особая форма коррупции на международной арене, весьма многогранная и противоречивая. Политическая власть в современном мире уже не контролируется силой вооружений. Она определяется финансовой мощью. Эту форму коррупции в послевоенный период активно использовали США для продвижения и расширения своего имперского статуса как государства, экспортирующего формальные и неформальные институты (законы, идеи, культуру, стиль жизни основного электората) за пределы своих национальных границ для обеспечения своих интересов и непосредственного влияния на многие страны мира. Эти институты или насильственно насаждаются за пределами страны, или перенимаются добровольно. На рубеже веков коррупционные механизмы США активно использовали в европейских странах – Сербии, Польше, Черногории, на постсоветском пространстве – в Украине, Грузии, Казахстане, Киргизии. Например, после прихода в Грузии к власти М. Саакашвили государственные чиновники легально получали зарплату из фонда Сороса. Аналогичные процессы происходили и в Украине в период оранжевой революции. В докладе Всероссийской Антикоррупционной Общественной Приемной «ЧИСТЫЕ РУКИ» проанализированы практически все политические силы, действующие в России, и сделан вывод: политическая коррупция является неотъемлемой частью политической культуры современной России.

В России практически отсутствуют политические силы, которые не использовали бы политическую коррупцию.

Рассмотрим **исторические разновидности коррупции в России** (см. рис. 3). Наиболее древней ее разновидностью является институт «кормления», изначально считавшийся отнюдь не коррупционным механизмом, а одним из инструментов государственного управления. Кормление – способ содержания должностных лиц за счет местного населения страны.

Другой исторической формой коррупции было лихоимство – получение лицом, являющимся представителем государственной или общественной службы, определенных преимуществ путем совершения незаконных действий (бездействия). Лихоимство преобладало в форме посула – аналога современной взятки.

В России существовало мздоимство – получение лицом, состоявшим на государственной или общественной службе и нарушившим установленный законом порядок, определенных преимуществ за совершение законных действий (бездействия) по службе. Мздоимство выступало в формах помина и почести. Помин – форма мздоимства, при которой получение выгоды за совершение законных действий (бездействия) по службе происходило *после совершения* лицом (представителем государственной или общественной службы) таких действий (бездействия). Почесть – форма мздоимства, при которой получение выгоды за совершение законных действий (бездействия) по службе происходило *до*

совершения лицом (представителем государственной или общественной службе), таких действий (бездействия).

Исторической разновидностью коррупции являлось казнокрадство – незаконное присвоение государственной собственности и разворовывание казны. Синонимами казнокрадства в настоящее время являются понятия «растрата», «нецелевое расходование и разворовывание бюджетных средств».

Под фаворитизмом понималось страстное покровительство высших должностных лиц государства (преимущественно монархов) любимцам (фаворитам) и их назначение на высокие должности, при том что фавориты по своим способностям и знаниям не соответствовали этим должностям.

Весьма распространенной формой коррупции в советские времена был блат – использование личных связей, контактов для получения доступа к общественным ресурсам – различным благам (товарам, услугам), дополнительным источникам доходов, всевозможным привилегиям, предоставление различных услуг родственникам, друзьям, знакомым и др.

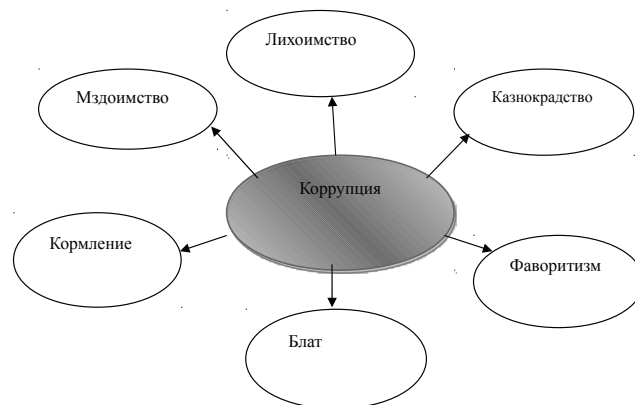


Рис. 3. Исторические разновидности российской коррупции

Полагаем, что при разработке антикоррупционных механизмов в условиях российской действительности необходимо учитывать этот эффект предшествующего развития.

Коррупция становится глобальным институциональным конструктом. Об этом свидетельствуют и расширение ее за пределы отдельных национальных хозяйств и государств, и появление новых глобальных форм коррупции, таких как создание глобальных коррупционных сетей, фондов, поддерживающих ее в различных странах, формирование и трансплантация идеи о неизбежности глобального правительств. Это соответственно поднимает планку борьбы с ней с макроэкономического уровня на глобальный.

Выводы. Допускаемая до сих пор неоднозначность в понимании коррупции ведет к расплывчатости категориального аппарата, к потере реальных взаимоотношений и взаимосвязей субъектов, которые, по сути, являются коррупционными, но теоретически в силу терминологической неопределенности остаются за этими рамками. Это может служить препятствием в выработке адекватных мер по минимизации коррупционных проявлений. Как институциональный конструкт коррупция основана на собственных правилах игры, которые органично вписаны в контуры современной экономической системы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лунев В. В. Коррупция в России // Государство и право. 2007. № 11. С. 20–27.
2. Кирпичников А. И. Российская коррупция // Юридический центр пресс. 2004.

3. Андрианов В. Коррупция как глобальная проблема: история и современность. М.: Экономика, 2011. С. 14–24.
4. Левин М., Сатаров Г. Коррупция в России: классификация и динамика // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 4–29.

REFERENCES

1. Lunev V. Corruption in Russia // State and Law. 2007. # 11. P. 20–27.
2. Kirpichnikov A. I. Russian corruption // Law center press. 2004.
3. Andrianov V. Corruption as a global problem: historical and modern aspects. M.: Economics, 2011. P. 14–24.
4. Levin M., Satarov G. Corruption in Russia: classification and dynamics // Issues of economics. 2012. # 10. P. 4–29.

УДК 338
ББК 65.290.2

Abubakirov Rinat Midchatovich,
post-graduate student of the department of economics
of the Volga region institute of management
named after P. Stolypin,
the branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Saratov,
e-mail: kafeconom@piuis.ru

Абубакиров Ринат Мидхатович,
аспирант кафедры экономики
Поволжского института управления
им. П. А. Столыпина —
филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: kafeconom@piuis.ru

ЭКСТЕРНАЛИИ КОРРУПЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

EXTERNALITIES OF CORRUPTION IN ECONOMIC SYSTEM

В статье рассматриваются вопросы, которые раскрывают сущность коррупции как социального явления. Анализируется роль отрицательных экстерналий коррупции и основные направления отрицательных экстерналий коррупции. Показаны экономические, правовые, социальные, институциональные причины коррупции. Рассмотрены антикоррупционные меры и формы противодействия коррупции. Показана роль международных организаций в борьбе с коррупцией. Показана специфика природы коррупции, основанной на саморегуляции и воспроизводстве.

In the article the author analyzes the problems, which explain the meaning of corruption as a social process. The author analyzes the role of negative externalities of corruption and the main directions of the negative externalities of corruption. The author pays attention to the economic, social and legal and institutional reasons of corruption. He examines the anticorruption methods and forms of preventing corruption. The author discusses and exploits the role of the international organizations in the struggle with corruption. The specificity of corruption nature is demonstrated based on self-regulation and self-reproduction.

Ключевые слова: экстерналии коррупции, институционализация коррупции, проявление коррупции, классификация причин коррупции, деградация социальных явлений, масштабная коррупция, взятки, экономические, социальные и правовые причины коррупции, институциональный подход к коррупции, насаждение коррупции, трансплантация коррупции, коррупционный механизм, деформация и дисфункция институтов, импортируемые институты, трансплантация институтов.

Keywords: externalities of corruption, institutionalization of corruption, realization of corruption, classification of reasons of corruption, degradation of social processes, global corruption, bribes, economic, social and law reasons of corruption, institutional approach to corruption, invasion of corruption, transplantation of corruption, corruption mechanism, deformation and dysfunction of corruption, imported institutes, transplantation of institutes.

В современной экономической науке одним из наиболее сложных и востребованных в фундаментальных и прикладных аспектах объектов исследования становится коррупция, которая носит все более масштабный характер и проникает во все сферы общества. При этом определенные стороны коррупции исследованы достаточно полно (например, ее содержание и формы), другие же находятся в менее выгодном положении. По мнению автора, это следует отнести к различным проявлениям экстерналий коррупции в экономической системе, что и определило рамки данного исследования.

Логично рассмотреть прежде всего отрицательные экстерналии коррупции. Коррупция объективно наносит ущерб общественным интересам – прямой или косвенный, более того, она в значительной степени деформирует их, подчиняя их собственным правилам игры. Коррупция в условиях отсутствия должного регулирования и действенных заслонов стремительно разрастается, поражая все новые и новые сферы. В результате происходит институционализация коррупции, формируются социальные практики, превращающие коррупцию в неотъемлемую часть жизни общества [1, с. 48].

Основные проявления отрицательных экстерналий коррупции для государства и бизнеса отражены на рис. 1.



Рис. 1. Основные проявления отрицательных экстерналий коррупции для государства и бизнеса (сост. автором)

Представление об экстерналиях коррупции в экономической системе было бы неполным без анализа причин ее возникновения. В исследованиях отечественных и зарубежных ученых просматривается различие в научных подходах к определению причин возникновения и воспроизводства коррупции. Так, выделяются экономические и внеэкономические (политические, социальные, нравственные, психологические и т. д.) факторы, действие которых непосредственно связано с появлением и распространением коррупционных процессов. Анализируя причины коррупции, зарубежный исследователь Роберт Клитгард в своей работе [2, с. 25] вывел следующую формулу:

$$M+C-O-P = K, \quad (1)$$

где К – коррупция;

М – монополия;

С – свобода действий (произвол);

О – отчетность;

П – прозрачность.

Основная идея этой формулы заключается в том, что коррупция с большей вероятностью возникает в структуре (фирме, предприятии, организации), обладающей монополией на товар или услугу, а также свободой определения субъекта их получения, предоставляемого объема товара или услуг, при этом совершенно не отчитывающейся за конечные результаты своей деятельности. В данной формуле вычитаемыми являются два фактора – прозрачность, повышение которой ограничивает монопольную власть и свободу действий соответствующих структур, и отчетность, являющаяся необходимым условием деятельности субъектов, ответственных за принятие решений.

В работе российских специалистов представлена одна из существующих классификаций причин коррупции [3, с. 34]. На наш взгляд, она является достаточно полной, систематизированной и поэтому заслуживает право быть воспроизведенной. Так, по мнению М. А. Грибкова и А. В. Орлова, автора работы «Противодействие коррупции», необходимо выделять следующие причины коррупции:

– экономические (неразвитость рыночной системы, низкий уровень зарплаты бюджетной сферы, отсутствие баланса в системе налогообложения);

– правовые (неопределенность правовых норм, наличие правовых коллизий, низкая эффективность правоприменительной практики, недостаточная жесткость наказаний за совершение коррупционных деяний);

– социальные (правовой нигилизм, общественная пассивность, низкий морально-нравственный уровень граждан);

– институциональные причины коррупции (наличие административных барьеров, закрытость административных процедур, наличие неформальных связей в государственных органах, слабость кадровой политики государственных органов, громоздкая система отчетности).

Обратим внимание на выделение в общей совокупности причин отдельной группы – институциональных причин коррупции, которые могут обуславливать особый вид коррупции – институциональную коррупцию. Сам термин появился сравнительно недавно в научном обороте и трактуется каждым исследователем по-своему. Так, А. Левинсон, являющийся руководителем отдела социокультурных исследований «Левада-центра», институциональную коррупцию рассматривает как достаточно эффективный механизм, восполняющий институциональные пробелы [4]. Обратим внимание на качественную характеристику данного меха-

низма – достаточно эффективный механизм, что позволяет предположить не только сугубо отрицательные экстерналии коррупции, но и ее неотрицательные характеристики (у автора рука не поднимается написать о ее положительных качествах). Коррупция в институциональном контексте сводится к субъективному использованию объективно существующих неформальных механизмов общественной регуляции в тех сферах, секторах, областях, уровнях хозяйствования и зонах, в которых существующие формальные механизмы неэффективны, результативно занижены, деформированы или фактически отсутствуют. Ю. Латов определяет институциональную коррупцию как систему организации государственного управления, при которой процесс принятия различного рода решений обусловлен не только служебными обязанностями чиновника или политика, но и напрямую его личными интересами, связанными с его статусом в социальных сетях [5].

Автор полагает, что именно институциональный подход к коррупции позволяет раскрыть присущие ее экстерналии, и определяет ее как самостоятельный конструкт, состоящий из устойчивых самогенерируемых деформированных установок, направленных на отклонение от существующих легитимных норм, правил игры в различных пространствах их деятельности, проникающих во все их взаимосвязи и взаимоотношения.

Существующая коррупция в отсутствие эффективных регуляторов порождает новую коррупцию, и именно в этом заключается ее природа саморегуляции и воспроизводства.

Множественные отрицательные экстерналии коррупции приводят к деградации социальных отношений, а правовые институты перестают работать. Масштабная коррупция подрывает правовые основы существования государства, превращая право в товар. Это негативно отражается на гражданах страны, и особенно предпринимателях, вынужденных повсеместно платить «дань», давать взятки зачастую за реализацию своих законных прав. Коррупция сегодня разрушительно воздействует на государственные институты, препятствует развитию бизнеса. При нынешних ее масштабах развитие экономики затруднено из-за незаконного перераспределения, расхищения средств, выделяемых государством на социальные программы, развитие инфраструктуры, модернизацию. Не сокращается количество зон потенциального повышенного коррупционного риска в системе государственного управления. Здесь прежде всего выделяются следующие сферы:

– контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств, подготовка и принятие решений о распределении бюджетных ассигнований, субсидий и т. п.;

– управление и распоряжение объектами государственной собственности (здания, строения, сооружения), в том числе по вопросам аренды, безвозмездного пользования, оперативного управления объектами;

– хранение и распределение материально-технических ресурсов;

– надзор за хозяйственной деятельностью подведомственных организаций;

– назначение на должности государственной гражданской службы, проведение конкурсов на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы и формирование кадрового резерва [6].

В последние годы (начиная с 2008-го) в общественном мнении стали формироваться две важные тенденции:

– резкий рост обеспокоенности размахом коррупции среди благополучных слоев населения – среднего класса;

– высокий уровень неприятия коррупции среди молодежи (до 25 лет).

Эти тренды свидетельствуют о наличии активного общественного запроса на участие граждан в борьбе с коррупцией.

По данным Индекса ОПОРЫ РОССИИ-2011, доля компаний, не сталкивающихся в своем регионе с коррупцией, составляет всего 10%, то есть 90% бизнеса с коррупцией сталкивается. По мнению многих предпринимателей, коррупция уже принимается как данность, а незаконные выплаты стали необходимыми статьями издержек многих компаний [7, с. 5]. Проведенные в конце 1990-х годов социологические исследования и опросы о распространенности коррупции в разных странах и среди различных категорий сотрудников дают весьма показательные печальные результаты. В частности, в возможность того, что непосредственный начальник хотя бы раз в жизни брал взятку, в Италии верили 100% опрошенных, во Франции – 75%, в Нидерландах – 70%, в Германии – 68%, в США – 56%, в Японии – 43%, в Норвегии – 30%.

Согласно законам бихевиоризма, попадая в коллектив, человек перенимает правила поведения, которые в этом коллективе приняты. Поэтому, если внутриведомственная или внутрикорпоративная культура такова, что по отношению к взяткам царит «обстановка благодушия, порой безответственности при решении служебных вопросов, отсутствия гласности при обсуждении проступков сотрудников», то новопришедшие примут такое поведение как нормальное и будут следовать ему в дальнейшем. Распространение коррупции среди чиновников приводит к тому, что в ней оказываются заинтересованными и подчиненные, и начальники.

Автор полагает необходимым раскрыть феномен насаждения коррупции, трансплантации коррупции, который нагляден для многих стран и который можно рассматривать как проявление связанных с ней экстерналий. Для продвижения и закрепления импортируемых институтов со стороны государств, считающихся империями и являющихся таковыми, используются различные механизмы. Среди них особую роль играют коррупционные механизмы, имеющие высокий потенциал разрушения и устранения национальной институциональной системы, сложившейся в рамках конкретного государства. Трансплантация привнесенных институтов происходит гораздо быстрее и с меньшими транзакционными издержками при наличии слабых, деформированных и дисфункциональных институтов в стране, а уже имеющиеся механизмы коррупции в национальном хозяйстве комплементируются с привнесенными коррупционными механизмами, что дает значительный синергетический эффект. В качестве сторонников отметим В. Андрианова, автора многих работ по проблемам коррупции. Он подчеркивает, что за долгие годы в Америке создан достаточно эффективный механизм продвижения своих национальных интересов, в том числе с использованием коррупционных механизмов, для отбора и подготовки национальных кадров, которые затем продвигаются во властные структуры, в том числе на самые высокие должности [8, с. 22]. Для достижения своих политических целей США активно используют международные, региональные, неправительственные организации, государственные и частные фонды.

Среди таких организаций следует выделить:

– Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ);

– Национальный демократический и международный республиканский институт (Фридом хаус);

– Ассоциацию бывших членов конгресса США (USAFMC);

– Национальный фонд в поддержку демократии;

– Институт устойчивых сообществ (Institute for sustainable communities);

– корпорацию «Вызовы тысячелетию» (Millenium challenge corporation);

– фонды «Евразия», «Понтикс», «Вестминстер», фонд Форда, фонд Сороса и др.

На финансовой и юридической поддержке и подготовке соответствующих кадров специализируются неправительственные организации. Ассоциация американских юристов (American bar association) и Законодательная инициатива для стран Центральной и Восточной Европы (Central and Eastern Europe Law Initiative CEELI). Подкуп, отбор и подготовка соответствующих кадров осуществляются непосредственно при поддержке спецслужб США. В конце прошлого столетия коррупционные механизмы американцы активно использовали в Сербии, Польше, Черногории, Грузии, Казахстане, Киргизии, Украине.

Другие примеры. После прихода к власти в Грузии М. Саакашвили грузинским государственным чиновникам фактически легально платили зарплату из фонда американского миллиардера Джорджа Сороса. Аналогичная ситуация существовала в Украине, особенно в период так называемой оранжевой революции.

В Докладе Римского клуба «Первая глобальная революция» (1991 год) отмечалось, что политическая власть в современном мире больше не контролируется силой и сложностью вооружений – она определяется финансовой мощью. Это подтверждается существующей реальностью, когда финансовый сектор и субъекты, его персонифицирующие и находящиеся в первых строках рейтингов, фактически подчиняют национальное хозяйство и диктуют свои правила игры.

Согласно теории захвата государства Джоэла С. Хеллмана, Джереяна Джонса и Дэниела Кауфмана крупный бизнес с помощью коррупции захватывает государство и его институты. Против такой «классической» коррупции направлены все мировые антикоррупционные законодательства и меры. Формально против такой коррупции борется и российское правительство. Но в России, по мнению многих специалистов, коррупция мутировала и приняла неклассический, еще более монструозный вид: с ее помощью государство захватило бизнес, а затем все институты и общество в целом. Основной формой российской коррупции является не предложение снизу, а спрос сверху, то есть коррупционное вымогательство, в которое втянуты все органы, что-либо контролирующие. Государственные институты не выполняют своих функций никаким другим путем, кроме коррупционного [9]. По мнению Е. Панфиловой, директора Аналитического центра Юрия Левады, в подотчетности власти есть «семантическая проблема» – подотчетность в России понимается исключительно в одностороннем плане: все, кто находится внизу иерархии, подотчетны тем, кто сверху; о подотчетности власти обществу нет и речи, во всяком случае, государственная власть сопротивляется самой идее такой подотчетности. Рассчитывать на массовый протест и общественное сопротивление власти не приходится, но есть «взбунтовавшийся офисный планктон», действующий через суды и легальными способами стремящийся бороться с коррупционным вымогательством.

Коррупция – настолько своеобразный институт, что вызывает высокую к ней терпимость со стороны различных

субъектов, социальных слоев, общества в целом. Фактически коррупция выступает одним из адаптивных механизмов (наряду с апатией, ксенофобией и другими проявлениями *ressentiment*'а – подавленной психической активности, возникающей от бессилия что-либо изменить), позволяющим существовать в данных весьма сложных условиях. Возможно, это является неотрицательной стороной экстерналий коррупции в экономической системе.

В заключение сошлемся на работу Л. Ферранте, автора книги «Правила мафии». Она имеет подзаголовок – «Чему криминальные боссы могут научить законопослушных бизнесменов» [10, с. 118]. Л. Ферранте, бывший мафиози, предлагает 88 проверенных временем стратегий мафии, среди которых можно найти следующие:

– «Сам возьми себе кофе!» Уважай субординацию, но не будь простофилей;

– «У стен есть уши». Никогда не хули своего босса;
 – «Этот телефон прослушивается?» Постоянно следи за каждым своим словом;
 – «Не разрывайся пополам». Лучше плохое решение, чем никакого решения;
 – «Не надо строить стадион «Янки», будь просто поставщиком бетона»;
 – «Положи револьвер, возьми пирожное... и бойся выскомерия».

Если абстрагироваться от данного контекста, то эти правила игры, выведенные из мира мафиози, вполне применимы и к легитимному пространству экономической системы. Таким образом, целостный подход к исследованию экстерналий коррупции в экономической системе позволяет выявить не только негативные, отрицательные, но и приемлемые, неотрицательные их проявления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Доклад Общественной палаты об эффективности проводимых в Российской Федерации антикоррупционных мероприятий и участии институтов гражданского общества в реализации антикоррупционной политики. М.: Общественная палата Российской Федерации, 2011. 95 с.
2. Klitgaard K. Controlling Corruption. Berkeley CA: University of California Press, 1988. 230 p.
3. Грибков М. А., Орлов А. В. Противодействие коррупции. М.: Рيال Текст, 2013. 180 с.
4. Левинсон А. «Коррупция – это механизм, восполняющий институциональные пробелы» [Электронный ресурс]. URL: http://slon.ru/russia/korruptsiya_eto_mehanizm_vospolnyayushhiy_institut-24791.html (дата обращения: 19.10.2013).
5. Латов Ю. В. Институциональная коррупция в современной России и проблема политической воли // Российский следователь. 2012. № 1. С. 20–22.
6. Информация к Докладу об эффективности антикоррупционных мероприятий и участии институтов гражданского общества в реализации антикоррупционной политики: письмо Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка от 20 июня 2011 года № 11797/16-02.
7. Индекс ОПОРЫ РОССИИ-2011. М., 2011. 25 с.
8. Андрианов В. Д. Коррупция как глобальная проблема: история и современность. М.: Экономика, 2011. 301 с.
9. Семинар «Подотчетность власти и коррупция. Возможна ли борьба с коррупцией в системе «вертикали власти»?» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.memo.ru/2011/05/13/corruption.htm> (дата обращения: 19.10.2013).
10. Ферранте Л. Правила мафии. Минск, 2012. 304 с.

REFERENCES

1. Report of the Public chamber on effectiveness of the anti-corruption measures implemented in the Russian Federation and participation of the civil society institutions in the anti-corruption policy implementation. M.: Public chamber of the Russian Federation, 2011. 95 p.
2. Klitgaard K. Controlling Corruption. Berkeley CA: University of California Press, 1988. 230 p.
3. Gribkov M. A., Orlov A. V. Counteraction to corruption. M.: Rial Text, 2013. 180 p.
4. Levinson A. «Corruption is the mechanism making up a deficiency for the institutional gaps» [Electronic resource]. URL: http://slon.ru/russia/korruptsiya_eto_mehanizm_vospolnyayushhiy_institut-24791.html (date of viewing: 19.10.2013).
5. Latov Yu. V. Institutional corruption in the modern Russia and the issue of political will // Russian investigator. 2012. # 1. P. 20–22.
6. Information to the Report on effectiveness of anti-corruption measures and participation of the civil society institutions: letter of the Federal service on the alcohol market regulation dated June 20, 2011 # 11797/16-02.
7. Index SUPPORTS OF RUSSIA-2011. M., 2011. 25 p.
8. Andrianov V. D. Corruption as the global issue: history and contemporaneity. M.: Economics, 2011. 301 p.
9. Seminar «Accountability of the authorities and corruption. Is struggle with corruption possible in the ‘power vertical’?» [Electronic resource]. URL: <http://www.memo.ru/2011/05/13/corruption.htm> (date of viewing: 19.10.2013).
10. Ferrante L. Rules of mafia. Minsk, 2012. 304 p.

УДК 334
ББК 65.290.2

Mansurov Ajrat Mansurovich,
post-graduate student of the department of economics
of the Volga region institute of management
named after P. Stolypin,
the branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Saratov,
e-mail: kafeconom@piuis.ru

Мансуров Айрат Мансурович,
аспирант кафедры экономики
Поволжского института управления
им. П. А. Столыпина –
филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: kafeconom@piuis.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННЫМ ПАРТНЕРСТВОМ КАК ЕДИНСТВО ПРОЦЕССНОГО И ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

MANAGEMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE UNITY OF THE PROCESS AND PROJECT MANAGEMENT

В статье рассматривается феномен частно-государственного партнерства, использование его форм и принципов в процессе реализации инфраструктурных проектов. Автор обращает внимание на проблемы организации частно-государственного партнерства в разных формах, используя различные методы его организации. Анализ практики использования частно-государственного партнерства указывает на необходимость использования процессного и проектного менеджмента в единстве. Необходимость использования этих методов в единстве объясняется спецификой управления реализацией инфраструктурных проектов. Автор доказывает необходимость управления самим процессом частно-государственного партнерства. Он обращает внимание на необходимость ведения диалога между членами частно-государственного партнерства и региональной и муниципальной властью.

The phenomenon of public-private partnership and the use of its forms and principles in the process of implementation of infrastructure projects are examined in the article. The author pays attention to the problems of arrangement of public-private partnership in different forms, using different methods of its arrangement. The analysis of practical use of public-private partnership pointed out the necessity of using the unity of process management and project of management. The necessity of using these methods together is explained by the specificity of the infrastructure projects implementation management. The author proves the necessity of the public-private partnership management. He pays attention to the need of the dialogue between the members of public-private partnership and the regional and municipal authorities.

Ключевые слова: частно-государственное партнерство, проектный менеджмент, процессный менеджмент, принципы и методы государственно-частного партнерства, типы соглашений государственно-частного партнерства, базовые и специфические функции управления, ключевые фигуры государственно-частного партнерства, инфраструктурные проекты, процесс переговоров, принятие конструктивных решений, стадии переговоров, превращение государственно-частного партнерства в длительное конструктивное сотрудничество.

Keywords: public-private partnership, project management, process management, partnering, principles and methods of public-private partnership, types of agreements of public-private partnership, basic and specific functions of management, key players of public-private partnership, infrastructure pro-

jects, process of negotiations, making constructive decisions, stages of negotiation, transformation of public-private partnership into the long-term fruitful cooperation.

Частно-государственное партнерство как феномен глобального масштаба появился в 1990-е годы и зарекомендовал себя в качестве важнейшего инструмента государственной политики во многих странах мира. Государственная экономическая политика, проводимая с использованием частно-государственного партнерства, демонстрировала высокие результаты при относительно незначительных затратах.

Доказательством этого являлись дивиденды и определенные преимущества, которые получали участники частно-государственного партнерства. Состав участников частно-государственного партнерства складывается, как правило, исходя из стратегической цели и конкретных задач проекта, которые призваны реализовать участники частно-государственного партнерства. Среди них выделяются главные, или ключевые, фигуры, задающие тон и темп функционирования и развития как самого частно-государственного партнерства, так и реализации проекта, по поводу которого частно-государственное партнерство было сформировано. Реализация проектов промышленного назначения и городской инфраструктуры требует привлечения дополнительных финансовых средств на территорию, где осуществляется проект, и формирования высококвалифицированного состава участников партнерства с ключевыми фигурами, представляющими государственные и муниципальные органы власти, а также крупный, средний и мелкий капитал.

Частно-государственное партнерство формируется, преследуя общие цели участников партнерства и соблюдая их взаимовыгодные интересы. Общность целей и интересов базируется на следующих принципах:

1. Принцип конвергенции, предполагающий создание системы управления в рамках частно-государственного партнерства, которая воспроизводится и тиражируется для всех участников партнерства и связана с передачей и обменом управленческих решений и навыков государственных институтов и институтов частного капитала.

2. Принцип взаимовыгодности взаимодействия участников частно-государственного партнерства, реализуемого в получении дополнительного дохода от использования государственных активов и частного капитала.

3. Принцип эффективной организации совместной реализации проекта с распределением дохода и предлагаемых выгод таким образом, чтобы у участников партнерства рождался стимул для успешного завершения проекта.

4. Принцип разделения рисков между участниками частно-государственного партнерства в целях гарантированности минимизации рисков для каждого участника.

Анализ опыта создания, функционирования и развития партнерских взаимоотношений в рамках частно-государственного партнерства свидетельствует о том, что частно-государственное партнерство может быть юридически институционализировано преимущественно в двух формах: в форме создания смешанной компании путем присоединения к определенной компании, выбранной в качестве некоей базовой компании, других партнеров из государственного сектора или государственных структур и из частного сектора. Такого рода присоединения строятся на привлечении и объединении государственных и частных финансовых средств; частно-государственное партнерство может складываться и в форме заключения договора для реализации комплементарных целей на основе договорной системы, обеспечивающей сочетание и координацию интересов всех участников, и партнерства. Договорная система включает различные виды договоров с учетом организационных деталей сотрудничества, временного периода сотрудничества, использования финансовых посредников и методов привлечения инвестиций, особенно если это касается строительства крупных объектов. К этим договорам следует отнести договор о концессии, который заключается между органами государственной и муниципальной власти и частными компаниями либо смешанными компаниями; лизинговый договор о реализации; договор об управлении компанией и договор о сотрудничестве. Договор о концессии и договор о сотрудничестве – наиболее широко используемые договоры в хозяйственной практике зарубежных стран, в России в том числе.

Договор о сотрудничестве привлекает партнеров тем, что они остаются самостоятельными и обособленными друг от друга при совместной реализации инфраструктурных проектов.

Типы договоров и форм частно-государственного партнерства нужны для определения источников финансирования, налоговых льгот, субсидий.

Договор о сотрудничестве может использоваться для строительства объектов производственной и социальной инфраструктуры. В зарубежной практике наиболее часто используются договоры о сотрудничестве при строительстве инфраструктурных объектов, включающих разделение обязанностей, ответственности, финансирования и эксплуатации построенных объектов.

К этим договорам следует отнести: строительство – владение – управление.

При использовании схемы партнерского взаимодействия «строительство – владение – управление» при строительстве инфраструктурных объектов ключевой фигурой партнерства выступает представитель частного капитала, финансирующий строительство объекта, получающий право собственности и эксплуатации на него. В случае когда партнерство опирается на схему «строительство – владение – передача», роль ключевой фигуры выполняют государственные органы, поскольку им принадлежит право собственности на объект, который передается после истечения срока контракта.

В процессе строительства инфраструктурных объектов на условиях частно-государственного партнерства услож-

няется процесс управления их реализацией. Это обусловлено тем, что процесс управления выполняет две стратегические цели одновременно: управление непосредственно строительством инфраструктурного объекта и управление непосредственно частно-государственным партнерством в целях достижения конечного результата. Строительство инфраструктурного объекта следует, на наш взгляд, рассматривать как реализацию конкретного проекта, а управление реализацией проекта требует управления намеченным комплексом строительных работ, их своевременным выполнением в намеченные сроки, соблюдения количественных и качественных параметров строительства объекта. Это требует выполнения основополагающих, базовых функций управления: планирования, организации, стимулирования, координации, контроля. Однако в процессе реализации проекта возникают ситуации, требующие принятия оперативных управленческих решений. Последние, в свою очередь, предполагают проведение анализа, предшествующего принятию управленческих решений, сопровождение и корректировку бюджета проекта, осуществление процессов сдачи-приемки заданий по объему и качеству выполненных работ, проведение экспертизы и мониторинга. Из вышесказанного следует, что управление реализацией проекта требует, чтобы базовые универсальные функции управления были дополнены специфическими управленческими функциями, которые способствуют эффективному выполнению базовых функций управления стратегического характера и, по сути, дополнительных регулятивных функций оперативно-тактического характера. Таким образом, формируется система управленческих и регулятивных функций, воздействующих на реализацию проекта как систему, поскольку, как любая система, проект состоит из элементов (работников, технических средств); которые организованы определенным способом и представлены единым целым [1, с. 95]. В то же время проект – это заранее вложенные материальные, финансовые, интеллектуальные и человеческие ресурсы в целях достижения заранее определенного результата и в конкретные сроки [2, с. 113].

В ходе выполнения инфраструктурных объектов на определенной территории на базе частно-государственного партнерства предполагается включение участников, ответственных материально и финансово за достижение конечного результата, а это, в свою очередь, дает основание полагать, что участники частно-государственного партнерства как совместные владельцы привлеченных средств ответственны за бизнес-процессы, которые можно разделить по ходу реализации проекта. Из этого следует, что частно-государственное партнерство призвано управлять бизнес-процессами, которые складываются под определенный инфраструктурный проект, а структура управления бизнес-процессами формируется под них. Структуры управления бизнес-процессами, выделенные в рамках соответствующего проекта, могут различаться. В этой связи бизнес-процессы выступают объектами управления. Эффективность управления и степень управляемости во многом обусловлена уровнем организационной культуры, сложностью выделенных бизнес-процессов как объектов управления, наличием базовых и профессиональных компетенций управленцев и работников, выполняющих проект и принимающих управленческие решения [3, с. 73–74]. Владельцы или руководители бизнес-процессами по соответствующему проекту принимают на себя обязанность за организацию работ в рамках бизнес-проекта, за намеченные операции и технологию их проведения, влияние изменений и корректировку

определенных действий по ходу выполнения проекта. В их ведение входит контроль за использованием выделенных для соответствующих бизнес-процессов ресурсов. Осуществление бизнес-процессов и их увязка с ресурсообеспечением, анализ и контроль за их исполнением требуют обеспечения высокого уровня информированности как руководителей бизнес-процессами, так и всех участников частно-государственного сообщества.

Управление бизнес-процессами на принципах процессного менеджмента предполагает координацию деятельности между владельцами или управленцами бизнес-процессов, их согласованное управление бизнес-процессами в рамках реализуемого проекта. Это предполагает, что усиливается взаимодействие между управленцами бизнес-процессов по горизонтали, однако горизонтальное взаимодействие должно дополняться взаимодействием по вертикали. Это означает, что принятие управленческих решений по бизнес-процессам применяется не только их непосредственным владельцем, но и представителями существующей иерархии в частно-государственном партнерстве, его ключевыми фигурами, а их взаимодействие с владельцами бизнес-процессов тоже подчинено достижению конечных целей.

Процессный менеджмент означает управление не только бизнес-процессами, но и взаимодействием субъектов бизнес-процессов, то есть системой экономических и управленческих взаимоотношений, которые согласованы по форме организации и по времени, а также сложившейся системой взаимоотношений партнеров в рамках частно-государственного партнерства, организованного на соответствующий период времени [1, с. 88–89].

Доверительность в отношениях партнеров и социальная ответственность участников частно-государственного партнерства являются основополагающими принципами, на которых строится частно-государственное партнерство, и они лежат в основе партнерского взаимодействия по вертикали и владельцев бизнес-процессов по горизонтали. Основанное на этих принципах частно-государственное партнерство имеет все шансы перерасти из созданного на определенный период времени и под определенный проект частно-государственного партнерства в длительное и эффективное партнерское сотрудничество.

Для продолжения эффективного партнерского сотрудничества необходимы, на наш взгляд, два условия: осуществление стратегического и оперативно-тактического управления самим частно-государственным партнерством и подбор его участников. Стратегическое управление частно-государственным партнерством следует рассматривать как выбор сектора его дальнейшего развития и определение миссии сложившегося состава участников частно-государственного партнерства для выполнения работ в рамках новых объектов; проведение анализа внешней среды с учетом макроэкономической ситуации на данном этапе и прогнозы ее на будущий период, а также экономической ситуации на региональном и муниципальном уровне; анализ существующего финансового положения участников частно-государственного партнерства и возможность получения доходов от реализации настоящего проекта, осуществляемого на совместной финансовой основе. Исходя из предыдущего анализа возможны принятия решения о приглашении новых участников в существующий состав партнерства, осуществлении полной или частичной замены ключевых фигур партнерства и привлечения дополнительных финансовых средств, материальных и людских ресурсов. Важно при этом определиться с вопросом о возможной пролонга-

ции существующего состава работников и управленцев на будущий проект при условии выпуска идентичной продукции и выполнения идентичного вида услуг; прогнозирование возможных стратегических изменений в организациях участников, реализующих проект, и создание системы мониторинга. Оперативно-тактическое управление частно-государственным партнерством ориентируется на разработку конкретных показателей, характеризующих текущую деятельность по продвижению проекта и позволяющих оценить количественно и качественно согласованную деятельность участников частно-государственного партнерства.

Согласованная деятельность частно-государственного партнерства должна, на наш взгляд, налаживаться поэтапно и стимулировать дальнейшее углубление и расширение партнерского взаимодействия. Углубление партнерского взаимодействия следует рассматривать как постановку и поиск решения на реализацию более сложных проектов, требующих не только исполнения поставленных задач, вытекающих из стратегических целей проекта, но и отличающихся сложностью решения поставленных задач техническим и организационным их выполнением. Наряду с включением в сложившийся базовый состав партнерства новых членов расширение партнерского взаимодействия предполагает и расширение сферы деятельности партнерства путем освоения новых сегментов рынка, строительства, ремонта, модернизации новых инфраструктурных объектов.

Расширение сферы деятельности для участников частно-государственного партнерства является обязательным и необходимым условием его дальнейшего развития, но для этого требуется принятие правильных управленческих решений членами партнерства для выбора соответствующей сферы деятельности и обоснования правильности принятия решений.

В углублении и расширении партнерских отношений и привлечении частного капитала для развития инфраструктуры должны быть заинтересованы прежде всего региональные органы власти и органы местного самоуправления. Именно они должны создавать правовое поле для деятельности частно-государственного партнерства и оказывать содействие переходу частно-государственного партнерства в долговременное сотрудничество. Государственные и муниципальные структуры могут выступать гарантами дальнейшего наращивания его потенциала, расширения и расширения области применения в связи с масштабным благоустройством территории городов и необходимостью повышения качества и доступности услуг городского хозяйства.

Анализ рейтинга отдельных регионов России по уровню развития частно-государственного партнерства на 2013 год, свидетельствующий о том, что первое место занимает Санкт-Петербург, обогнав значительно Москву, оставив ее на 13-м месте. В первую очередь в пятерку регионов по уровню развития частно-государственного партнерства вошли наряду с Татарстаном Воронежская, Ярославская, Тульская области, оставив позади более развитые в социально-экономическом плане области и с большим накоплением капитала и материальными активами предприятия. К таким областям следует отнести Красноярский край (14-е место), Краснодарский край (15-е место), Ленинградская и Московская области, занимающие 18-е и 21-е места соответственно и др. [4, с. 1–2].

Как представляется, в формировании частно-государственного партнерства и дальнейшем его продвижении важную роль играет не только и не столько наличие капитала

в частном секторе и его концентрации в отдельных регионах, сколько организационная и информационная поддержка частно-государственного партнерства со стороны региональных и муниципальных властей, его позиционирование и продвижение по территории области. Региональным и муниципальным властям следует научиться использовать наряду с правовыми методами воздействия налоговые и финансовые инструменты в организации партнерского взаимодействия, научиться вести диалог с представителями частного капитала в условиях открытости, прозрачности и доверительности.

Особо значение приобретает на современном этапе умение власти вести диалог с бизнесом. Зарубежная практика использования частно-государственного партнерства свидетельствует о значении умения власти договариваться с частным сектором о проведении переговоров с учетом прохождения отдельных стадий:

- определение целей партнерства;
- уточнение и продвижение целей для всех членов партнерства;
- правовое оформление партнерского взаимодействия;
- распределение обязанностей и ответственности между членами партнерства;
- документально-правовое оформление деятельности частно-государственного партнерства;
- разработка программы действия партнеров.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что управление реализацией инфраструктурных проектов требует управления как самими проектами с выделением в них бизнес-процессов и управления бизнес-процессами, так и управления частно-государственным партнерством как длительным процессом с учетом подбора партнеров и согласования их деятельности. Это свидетельствует о необходимости использования проектного и процессного менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Герасимова В. В., Майборodin В. А. Управление развитием частно-государственного партнерства на современном этапе / ПАГС. Саратов, 2009. 125 с.
2. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами. М.: Омега-Л, 2006. 664 с.
3. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы. Регламентация и управление. М., 2008. С. 73–74.
4. Гагарин П. Частно-государственное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. Аналитическое исследование. 14 марта 2013 года [Электронный ресурс]. URL: www.gradient-alpha.com (дата обращения: 17.10.2013).
5. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40–46.
6. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.
7. Мансуров А. М. Общие и специфические закономерности развития государственно-частного партнерства на современном этапе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 173–176.
8. Морозова Н. И. Роль государственно-частного партнерства в формировании и реализации промышленной политики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 150–155.

REFERENCES

1. Gerasimova V. V., Maiborodin V. A. Managing the development of public-private partnership at the current stage / PAGS. Saratov, 2009. 125 p.
2. Mazur I. I., Shapiro V. D., Olderogge W. G. Managing projects. M.: Omega-L, 2006. 664 p.
3. Eliferov V. G., Repin V. V. Business-process. Regulation and management. M., 2008.
4. Gagarin P. Public-private partnership as an instrument of implementation of the global projects. Analytical investigation. March 14, 2013 [Electronic recourse]. URL: www.gradient-alpha.com (date of viewing: 16.10.2013).
5. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to establishing the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.
6. Morozova N. I. Innovation-investment policy as the key component of growth and increase of the Russian population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.
7. Mansurov A. M. General and specific appropriatenesses of the public-private partnership development at the modern stage // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 173–176.
8. Morozova N. I. The role of the public-private partnership in the establishing and implementation of industrial policy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 150–155.

УДК 332.8
ББК 65.441

Ломова Мариya Nikolayevna,
Deputy director in charge of educational activity
of Volgograd construction college,
Working on the scientific degree
at the department of economics
And project management in construction
of Volgograd state architectural-construction university,
Volgograd,
e-mail: lomovasmk@mail.ru

Ломова Мария Николаевна,
зам. директора по учебной работе
Волгоградского строительного техникума,
соискатель кафедры экономики
и управления проектами в строительстве
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: lomovasmk@mail.ru

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЖКХ ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

DEVELOPMENT OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HOUSING AND UTILITIES INFRASTRUCTURE OF VOLGOGRAD REGION AS THE FACTOR OF IMPROVEMENT OF THE TENEMENT-HOUSES MANAGEMENT MECHANISM

Эффективное управление многоквартирными домами невозможно без модернизации жилищно-коммунального хозяйства. Сфера услуг ЖКХ Волгоградского региона на сегодняшний день не является привлекательной для вложения инвестиций, хотя они необходимы для ее совершенствования. Решить сложившуюся проблему возможно путем развития государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ, которое даст приток частных инвестиций в отрасль. Применение модели государственно-частного партнерства должно помочь сохранению и повышению темпов реконструкции и развития систем жилищно-коммунальной инфраструктуры Волгоградской области, создать благоприятные условия по привлечению инвестиций в экономику региона.

The effective management of the tenement-houses is impossible without modernization of the housing and utilities economy. At the current stage the sphere of the housing and utilities of Volgograd region does not seem perspective for investments though they are necessary for its improvement. It is possible to solve this problem by development of the public-private partnership in the house and utilities sector, which will give the inflow of private investments. The implementation of the public-private partnership model shall help to keep and increase the rate of reconstruction and development of the housing and utilities infrastructure systems of Volgograd region, to create favorable conditions for attracting investments in the regional economics.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, государственно-частное партнерство, управление многоквартирным домом, инвестиции, финансирование, накопительная система, модернизация, управляющая компания, коммунальная инфраструктура, экономика, прибыль.

Keywords: housing and utilities, public-private partnership, management of the tenement-houses, investments, financing, savings system, modernization, management company, utilities infrastructure, economics, profit.

Жилищно-коммунальное хозяйство – важнейшее направление деятельности, обеспечивающее население жизненно необходимыми услугами, создающее условия комфортного и безопасного проживания, оказывающее существенное влияние на социальную стабильность общества.

В течение многих лет данная отрасль экономики подвергается постоянным реформам и до сих пор является сферой экономических, социальных и политических конфликтов [1]. Остается низким уровень обслуживания жилья и качество предоставляемых услуг. В жилищно-коммунальной сфере за последние десятилетия скопилось множество проблем. Сейчас по всей стране происходят кардинальные перемены в сфере жилья, его содержании и обслуживании.

Монопольное управление многоквартирными домами (МКД), которое было преобладающим повсеместно в условиях административно-командной системы хозяйствования, уступило место частному бизнесу и конкуренции. Происходящий сегодня переход к частному управлению домами – это прямое следствие и неизбежное продолжение тех перемен, которые начались в 1991 году, с принятия решения о приватизации жилья.

В настоящее время Жилищный кодекс РФ определяет различные способы управления домом. В соответствии с законом собственники помещений обязаны выбрать один из следующих способов управления многоквартирным домом:

- 1) непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме;
- 2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;
- 3) управление управляющей организацией [2].

Однако, несмотря на существующее разнообразие форм управления МКД, остается острой проблема эффективности обслуживания жилищного фонда как в России в целом, так и на уровне Волгоградского региона, что обусловлено высокой степенью изношенности жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, низкой эффективностью использования мощностей, значительными потерями энергоресурсов.

Среди наиболее значимых проблем развития отрасли ЖКХ региона в Программе создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Волгоградской области на 2012–2014 годы выделены следующие:

- несоответствие текущего состояния инфраструктуры водоснабжения и водоотведения Волгоградской области потребностям инвестиционного развития, что негативно

отражается на инвестиционной привлекательности региона. Значительная доля водопроводных и канализационных сетей и оборудования муниципальных образований региона находится в аварийном состоянии;

- отсутствие условий для конкуренции и свободного ценообразования в современных условиях рыночной экономики в сфере жилищно-коммунальных услуг из-за сохранения индексного подхода к формированию тарифов и воздействия на процедуру формирования тарифов предприятий коммунального комплекса на федеральном, региональном и муниципальном уровнях;

- значительный уровень непроизводительных потерь водных ресурсов;

- слабая восприимчивость предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства к освоению и внедрению инновационных технологий, позволяющих комплексно решать вопросы ресурсосбережения и экологической безопасности;

- увеличение доли ветхого и аварийного жилого фонда [3].

Анализ показывает, что основными причинами аварийности в системах жизнеобеспечения населения являются: высокая степень износа (исчерпан ресурс) оборудования; отсталые технологии; дефекты, допущенные при его ремонте; неисправность или отключение приборов безопасности и предохранительных устройств; нарушения водно-химического режима; использование неprojektных видов топлива и др. [Там же]. В свою очередь, эти причины обусловлены дефицитом финансовых средств, банкротством многих предприятий, тарифной политикой и ценообразованием, отсутствием системы подготовки и переподготовки кадров, действенного социального партнерства и т. д. Все это в концентрированном виде свидетельствует о кризисном состоянии жилищно-коммунального хозяйства и негативным образом сказывается на реализации механизма управления жилищным фондом города Волгограда и области.

Проблемой долгосрочного характера, существенно снижающей эффективность управления МКД, является качество эксплуатации сложного инженерного оборудования и скрытых элементов и систем дома. Нередко и частные УК, и ТСЖ концентрируются на косметических работах, обеспечивающих лишь видимое улучшение состояния дома. Это связано и с низкой квалификацией и инициативностью собственников, и с недостаточной регламентацией государством состава обязательных работ по содержанию и ремонту общего имущества, а главное, с недостаточным финансированием и инвестированием данной сферы [1].

Жилищно-коммунальное хозяйство на сегодняшний день не является привлекательным для вложения инвестиций, хотя они необходимы для его модернизации [4]. Об этом свидетельствуют следующие статистические данные. Жилищный фонд Волгоградской области составляет свыше 56,0 млн кв. м, три четверти из которых (76%) расположены в городской местности. Количество многоквартирных жилых домов составляет 31333 единицы общей площадью более 32,825 тыс. кв. м. Основное количество многоквартирных домов, более 27,3 тысячи, построено в период с 1946-го по 1970 год (13,7 тысячи) и с 1971-го по 1995 год (13,6 тысячи), а значит, нуждается в дополнительных инвестициях для проведения мероприятий по их ремонту и реконструкции. В данный момент в установленном порядке признаны аварийными и подлежащими сносу 63 волгоградских домах, в которых проживают 1925 человек, или 835 семей [5].

Ситуация усугубляется тем, что инвестиции в инфраструктуру жилищно-коммунальной сферы Волгоградского региона ограничиваются в основном бюджетными источниками и осуществляются в рамках целевых программ либо инвестиционных программ организаций тепло-, водоснабжения за счет тарифной выручки. Такое положение дел обусловлено позицией региональных и муниципальных властей, ожидающих федеральных инвестиций, в том числе ассигнований из Инвестиционного фонда РФ [1]. Для решения сложившейся проблемы региональным органам власти необходимо в приоритетном порядке принять неотложные меры по реформированию и модернизации жилищно-коммунального хозяйства, найти новые эффективные механизмы по осуществлению прогрессивных преобразований в этой отрасли.

Муниципальные предприятия города в сегодняшней экономической ситуации нуждаются в кардинальных структурных изменениях. Перспективы городского коммунального комплекса напрямую связаны с необходимостью серьезных вложений. К примеру, на теплосетевое хозяйство ежегодно закладывается около 100 млн рублей. Этих средств хватает лишь на ремонт небольшой части трубопроводов, в то время как замены требуют сотни километров изношенных сетей. В настоящее время тарифы, установленные управлением по региональным тарифам, не позволяют покрывать расходы коммунальных операторов, обеспечивающих электро-, водо- и теплоснабжение города. Отмечены проблемы сборов с населения, управляющие компании не расплачиваются своевременно с поставщиками услуг. Следствием такой ситуации может стать банкротство МУПов. Избежать этого позволит, на наш взгляд, развитие государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ, которое даст приток частных инвестиций в отрасль.

Государственно-частное партнерство – это привлечение на контрактной основе представителей частного сектора экономики для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к сфере ответственности органов власти [Там же].

Государственно-частное партнерство в ЖКХ – это инвестиционные проекты по созданию (реконструкции, модернизации) объектов газо-, водо-, тепло- и энергоснабжения, водоотведения, учета, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, осуществляемых в интересах городского и отраслевого развития и реализуемых с привлечением частного финансирования, которое может быть обосновано окупаемостью за счет доходов, получаемых частным партнером в рамках проекта, за счет коммерческой эксплуатации объекта или оплаты услуг, производимых с его использованием публичным заказчиком [4].

В эффективном взаимодействии государства и частного бизнеса в жилищно-коммунальной сфере заинтересованы все стороны. Органы местного самоуправления несут обязанность по предоставлению населению услуги жилищно-коммунального хозяйства соответствующего качества в соответствии с законом.

Инвесторы заинтересованы в том, чтобы включать объекты жилищно-коммунальной инфраструктуры в свой бизнес, поскольку при условии эффективного управления инвестициями возможно в течение длительного времени получать гарантированный доход. Это позволяет привлекать в эту сферу инвестиционные программы, используемые как государственное безвозвратное финансирование, а также кредитные ресурсы финансовых институтов развития.

На основе осмысления особенностей института государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальной сфере можно выделить его преимущества для участников процесса его реализации на практике (табл.).

Таблица

Преимущества государственно-частного партнерства для государства и частного сектора [6]

| Преимущества для государства | Преимущества для частного сектора |
|---|--|
| 1. Повышение бюджетной и социально-экономической эффективности реализации проектов. | 1. Протекционизм и содействие государства в реализации масштабных инвестиционных проектов с большими экономическими результатами и существенными социально-экономическими рисками. |
| 2. Привлечение частных инвестиций для реализации инфраструктурных проектов. | 2. Государственные гарантии для инвестиционных проектов и возможности их софинансирования. |
| 3. Снижение социально-экономических рисков при осуществлении крупных инвестиционных проектов. | 3. Возможность привлечения субсидий и других финансовых инструментов для долгосрочного инвестирования. |
| 4. Привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора. | 4. Долевое участие и долевая ответственность за реализацию инвестиционных проектов. |
| 5. Снижение бюджетных затрат на реализацию проектов. | |

Таким образом, при взаимопонимании публичной власти и частных инвесторов, а также при использовании опыта реализации данных проектов применение модели государственно-частного партнерства должно помочь сохранению и повышению темпов реконструкции и развития систем жилищно-коммунальной инфраструктуры Волгоградского региона. Однако несовершенство нормативно-правовой базы в вопросах возникновения взаимоотношений между государством и частным бизнесом, отсутствие опыта таких партнерств сдерживают внедрение государственно-частного партнерства в сферу услуг жилищно-коммунального хозяйства Волгоградского региона [5].

Основным направлением при реализации государственно-частного партнерства может стать концессионное соглашение либо аренда. Что касается привлекательности входа в этот бизнес для инвестора, нужно понимать, главное условие – возврат вложенных средств и извлечение прибыли. На сегодняшний день, когда тариф устанавливается на один год, эту задачу реализовать крайне трудно. Инвестор не может гарантировать возврат денежных средств в такой сфере бизнеса, где выход на определенный уровень рентабельности возможен не за один год и с учетом нестабильных тарифов. Поэтому главное направление и акцент, который необходимо предусмотреть в правовых актах, – установление долгосрочных тарифов в сфере коммунального комплекса. Только в этом случае инвестор получит возможность проанализировать возврат своих средств по годам [7].

Интересен опыт города Казани, где в отличие от российской практики применяется в основном система привлече-

ния кредитных и государственных ресурсов, в Татарстане уже действует накопительная система. Президент России В. В. Путин сегодня ставит перед образованиями, работающими в жилищно-коммунальном секторе, задачу изучить опыт национальной республики, где средства на развитие и поддержание системы жилищно-коммунального комплекса формируются из отчислений населения. С каждого квадратного метра жилой площади население платит определенный взнос в фонд модернизации ЖКХ. На каждый жилой дом в Татарстане заведен лицевой счет, на который ежемесячно отчисляются денежные средства потребителей жилищно-коммунальных услуг, что позволяет своевременно решать проблемы и предотвращать их возникновение.

Как показала практика, население крайне ответственно подошло к самому процессу модернизации ЖКХ, активно выступив в защиту накопительной системы. Жители многоквартирных домов пришли к пониманию того, что, выделяя из семейного бюджета всего 5 рублей на модернизацию, они не просто способствуют процессам реформирования в стране, но и значительно повышают капитализацию собственного жилища. В 2012 году объем средств, собранных таким образом с населения Татарстана, составил порядка 1 млрд рублей.

Таким образом, другим источником частных инвестиций в многоквартирный дом могут быть и собственники его помещений. Часто проводимая собственниками помещений политика снижения затрат на содержание дома, привлекательная сиюминутной экономией, ведет к печальным последствиям снижения рыночной стоимости дома.

Законодательство не предусматривает ответственности собственников помещений за техническое состояние дома в случаях, если собственники отказались принять предложение управляющей организации о сборе средств на проведение капитального ремонта либо отказались вносить деньги на иные мероприятия, необходимые для полноценного содержания общего имущества многоквартирного дома. Поэтому управляющим организациям следует активнее проводить разъяснительную работу с собственниками жилых помещений о необходимости вложения средств в содержание и ремонт общего имущества дома для поддержания его в удовлетворительном состоянии.

Инвестиции – это залог сохранения рыночной стоимости помещений собственников и дома в целом. В результате эффективной работы управляющих организаций капитализация многоквартирного дома (рыночная стоимость жилых помещений) должна повышаться, а значит, процесс управления жилищным фондом будет осуществляться на высоком, качественно новом уровне.

Таким образом, развитие государственно-частного партнерства в секторе ЖКХ Волгоградского региона будет способствовать созданию комфортных условий жизни населения, повышению качества модернизации жилищно-коммунальной сферы и энергоэффективности, переходу к рациональной модели потребления ресурсов, а главное, формированию эффективных механизмов управления жилищно-коммунальным комплексом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агитаев Е. А. Развитие государственно-частного партнерства в ЖКХ Российской Федерации // Социальная политика и социальное партнерство. 2011. № 3. С. 43–57.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон (принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года: по состоянию на 15 марта 2010 года). М.: Юрайт, 2010. 110 с.

3. Программа создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Волгоградской области на 2012–2014 годы: Утверждена постановлением Правительства Волгоградской области от 31 октября 2012 года № 463-п [Электронный ресурс]. URL: http://economics.volganet.ru/folder_2/pravo_doc/folder_3/DownLaads/No463-p--_ot_31.10.2012.docx (дата обращения: 06.11.2013).
4. Аверин А. А. Социальное партнерство и его основные виды // Социальная политика и социальное партнерство. 2011. № 3. С. 31–38.
5. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Волгоградской области [Электронный ресурс]. URL: <http://kzhkh.volganet.ru/results> (дата обращения: 27.03.2013).
6. Зданевич У. А. Государственно-частное партнерство в сфере услуг жилищно-коммунального хозяйства: модели и инструментарий развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2012. 16 с.
7. Евдокимова А. Н. Государство готово рассмотреть предложения частных инвесторов по реформированию ЖКХ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/707/> (дата обращения: 06.11.2013).
8. Морозова Н. И. Роль государственно-частного партнерства в формировании и реализации промышленной политики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 150–155.
9. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1. С. 186–190.
10. Цыганкова В. Н. Формирование промышленной политики региона на основе инновационной активности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 59–61.
11. Гринюк К. П. Эволюция промышленного комплекса как функция знаний и технологий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 64–67.
12. Мансуров А. М. Общие и специфические закономерности развития частно-государственного партнерства на современном этапе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 173–176.

REFERENCES

1. Agitayev E. A. The development of public-private partnership in the housing and utilities sector of the Russian Federation // Social politics and social partnership. 2011. # 3. P. 43–57.
2. The Housing Code of the Russian Federation: federal law: adopted by the State Duma on December 22, 2004: as of March 15, 2010. M.: Urte, 2010. 110 p.
3. The Program of creating favorable conditions for attracting investments in the economics of Volgograd region for 2012–2013 (Approved by the decree of the Government of the Volgograd region dated October 31, 2012 # 463-p) [Electronic resource]. URL: http://economics.volganet.ru/folder_2/pravo_doc/folder_3/DownLaads/No463-p--_ot_31.10.2012.docx (date of viewing: 06.11.2013).
4. Averin A. A. Social partnership and its main types // Social politics and social partnership. 2011. # 3. P. 31–38.
5. The Ministry of the construction and the housing and utilities of the Volgograd region [Electronic resource]. URL: <http://kzhkh.volganet.ru/results> (date of viewing: 27.03.2013).
6. Zdanovich U. A. Public-private partnership in the sphere of housing and utilities: models and tools of development: the author's abstract of the dissertation of the candidate of economics. Rostov-on-Don, 2012. 16 p.
7. Evdokimova A. N. The state is ready to consider proposals of private investors for reforming housing and utilities [Electronic resource]. URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/707/> (date of viewing: 06.11.2013).
8. Morozova N. I. The role of the public-private partnership in establishing and implementation of industrial policy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3. P. 150–155.
9. Morozova N. I. Innovation-investment policy as the key component of growth and increase of Russia population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1. P. 186–190.
10. Tsygankova V. N. Establishing industrial policy of the region based on the innovation activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 59–61.
11. Grinyuk K. P. Evolution of industrial complex as the function of knowledge and technologies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 64–67.
12. Mansurov A. M. General and specific appropriateness of the public-private partnership development at the modern stage // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 173–176.

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 5. PEDAGOGICAL SCIENCES



УДК 316.472.4

ББК 60.54

Anufrieva Evgeniya Vladimirovna,
candidate of philosophical sciences,
assistant professor of the department
of history, culture and sociology
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: ev_anufrieva@mail.ru

Efimov Evgeny Gennadiyevitch,
candidate of historical sciences,
assistant professor of the department of history,
culture and sociology
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: ez07@mail.ru

Nebykov Ilya Alexandrovitch,
candidate of historical sciences,
assistant professor of the department of history,
culture and sociology,
dean of Krasnoarmeysk
mechanical-metallurgical department
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: decanmmf@vstu.ru

Ануфриева Евгения Владимировна,
канд. филос. наук, доцент кафедры
истории, культуры и социологии
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: ev_anufrieva@mail.ru

Ефимов Евгений Геннадиевич,
канд. истор. наук, доцент кафедры
истории, культуры и социологии
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: ez07@mail.ru

Небыков Илья Александрович,
канд. истор. наук, доцент
истории, культуры и социологии,
декан Красноармейского механико-
металлургического факультета
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: decanmmf@vstu.ru

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ (СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

PUBLIC OPINION AS THE FACTOR OF DEVELOPMENT OF SOCIAL NETWORKS IN RUSSIA (SOCIAALLY-PEDAGOGICAL ASPECTS)

В статье рассматривается процесс формирования общественного мнения в отношении социальных сетей и его связь с внедрением их в образовательный процесс. На примере США рассматривается механизм формирования негативного образа социальных сетей в социальном и педагогическом аспектах. Делается вывод о влиянии общественного мнения не только на социальное восприятие сетей в образовательной среде, но и на их научное исследование. Анализ телевидения (на примере канала «Вести») как фактора формирования общественного мнения показывает, что на сегодняшний день сложился негативный образ социальных сетей в СМИ. Значительная роль отводится правонарушениям с использованием социальных сетей в ходе проведения ЕГЭ. Подчеркивается большая роль государства и СМИ в формировании образа социальных сетей.

The article has examined the process of establishing the public opinion regarding the social networks and its connection with their introduction into the process of education. The mechanism of establishing the negative image of social networks in the social and pedagogical aspects has been reviewed on the example of the USA. The conclusion regarding the impact of the public opinion on the social perception of networks in the educational environment, as well as on their scientific examination has been made. Analysis of TV (on the example of 'Vesti' channel) as the factor of establishing the public opinion has demonstrated that currently the negative image of the social networks in mass-media has been created. The considerable role is played by the infringements of the law using social networks during conducting the unified state exam. It has been underlined that the state and mass-media play significant role in establishing the image of the social networks.

Ключевые слова: Федеральный государственный образовательный стандарт, социальные сети, общественное мнение, моральная паника, телевидение, компетенции, интернет-сети, девиантные поступки, образование, учебный процесс.

Keywords: Federal state educational standard, social networks, public opinion, moral panic, TV, competences, Internet networks, deviational deeds, education, process of learning.

Одним из отличий Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) стало появление требований к освоению компетенций, требующих освоения и использования студентами социальных сетей и Интернета. Наличие компетенций по использованию интернет-сетей является отражением внимания к Интернету как динамично развивающейся среде, использование которой уже стало неотъемлемой и обыденной социальной практикой миллионов людей по всему миру. В России значительных успехов в привлечении пользователей добились ресурсы «ВКонтакте» и «Одноклассники», суммарная аудитория которых на июнь 2013 года составляет более 50 млн человек [1].

Целью данной статьи является изучение влияния общественного мнения на развитие социальных сетей в обществе в целом и сфере образования в частности.

Для достижения этой цели нами были поставлены следующие задачи:

1. Описать механизм влияния общественного мнения на развитие социальных сетей.
2. Рассмотреть влияние общественного мнения на процесс внедрения социальных сетей в образовательный процесс.
3. Проанализировать образ социальных сетей в общественном мнении в России.

Методологической основой нашего исследования является теория социального конструирования технологии голландского ученого В. Бейкера. По его мнению, любой технический объект развивается в ходе взаимодействия нескольких социальных групп, включающих производителей, пользователей (сторонников) данной технологии и ее противников. Ключом к успеху новой технологии является формирование ее позитивного имиджа в глазах рядовых пользователей, что особенно важно в случае, если между собой конкурируют технически схожие объекты [2, р. 12–40]. Это выражается в различных практиках, которые используют производители, в том числе грамотное использование СМИ. В эпоху становления социальных сетей этот аспект стал особенно важен, поскольку традиционные СМИ (прежде всего телевидение) являлись одновременно и способом создания позитивного имиджа новой технологии, и ее конкурентом.

Определяющим для любой социальной сети является момент преодоления ею последствий «моральной паники». Поскольку пользователями сетей являются обычные люди, способные к совершению тех или иных девиантных поступков, то очевидно, что ни одна сеть не может создать абсолютно безопасное виртуальное пространство. В общественном мнении ситуация выглядит абсолютно противоположным образом, поскольку именно социальная сеть считается причиной совершения людьми противоправных действий.

Примером может служить история развития социальных сетей в США, где в 2007 году в общественном сознании прессой и телевидением было сформировано мнение о том, что социальные сети угрожают безопасности детей, поскольку являются удобным местом для совершения про-

тивоправных действий педофилами. На телевидении был запущен проект, в рамках которого в социальных сетях сотрудники полиции вступали в контакт с педофилами, выдавая себя за несовершеннолетних пользователей сети MySpace. После на место выезжала съемочная группа, которая фиксировала момент контакта подростка с подозреваемым и его задержание полицией. В результате MySpace, усугубив свое положение нежеланием передавать полиции данные пользователей для проверки, закрепила за собой негативный имидж и вступила в пору кризиса, уступив первое место Facebook [3]. Когда государственные органы в 2007 году предъявили ряд требований Facebook, касающихся обеспечения безопасности, то сеть пошла на значительные уступки, объявив о введении нескольких десятков уровней безопасности, что не только обеспечило ей позитивный имидж, но и сделало регистрацию в ней статусным символом. Это частично позволило нивелировать негативное отношение к социальным сетям, однако внесло определенные коррективы в виде принятия различных локальных актов, регламентирующих действия в сетях.

Развитие социальных сетей диктовало необходимость их внедрения в учебный процесс. Аудиторией крупнейшей социальной сети Facebook в основном являлись студенты, которые достаточно быстро стали осваивать новую технологию и самостоятельно использовать ее как часть учебного процесса. Это было связано с политикой компании, которая изначально ввела ограничение на регистрацию на сайте. Сначала регистрироваться разрешалось только студентам университетов, а затем и колледжей. На сегодняшний день 80% молодых американцев используют социальные сети, которые стали для них неотъемлемой частью повседневных социальных практик [4, р. 12].

С точки зрения теоретической базы неоспоримо влияние на внедрение социальных сетей в учебный процесс исследований американского ученого Александра Остина, директора Института исследований Высшего образования. В частности, речь идет о так называемой теории вовлеченности, которая базируется на утверждении, согласно которому успеваемость студентов будет расти в зависимости от степени их включенности как в академические, так и в социальные аспекты жизни учебного заведения [5].

Социологи применяли для выяснения эффективности использования социальных сетей различные методы, среди которых можно выделить эксперимент, позволяющий наиболее наглядно показать действенность той или иной методики. Результаты всех значимых исследований на сегодняшний день можно разделить на позитивные, негативные и нейтральные (подробнее см. [6]).

Анализируя эти исследования, мы можем указать, что социологические методы позволили говорить об эффективности использования социальных сетей в учебном процессе при выполнении нескольких базовых условий. Первым из них является создание системы контроля использования студентами социальных сетей. Руководящим лицом здесь выступает преподаватель или другой сотрудник университета, который должен определять цель и задачи использования социальных медиа в учебном процессе. Вторым условием является четкое понимание приоритетного направления использования социальных сетей: либо как способа вовлечения в жизнь учебного заведения, либо как средства повышения качества образования. Это определяет методы использования ресурса.

Однако научные аргументы оказались заложниками общественного мнения, сформированного СМИ. В середине

апреля 2009 года на заседание Американской Ассоциации исследований в области образовании (AERA) был заявлен доклад об использовании сети Facebook и академической успеваемости студентов. Аннотация сообщала, что использование этой сети могло быть связано с низкими результатами обучения, однако для журналистов, многие из которых не прочитали ничего, кроме этой аннотации, это означало новые заголовки в стиле: «Facebook – причина низкой успеваемости» [7].

Попытки научного сообщества опровергнуть категоричные заявления в СМИ были безуспешными. Уже на следующий день после начала «моральной паники» один из ведущих исследователей по социальным сетям Э. Хаггитари опубликовала пост (13.05.2009), в котором указала на явное искажение фактов, изложенных в аннотации СМИ. В частности, речь шла о неверной цифре респондентов (219 вместо 114), а также о произвольной интерпретации выводов докладчика [8]. Профессионально занимаясь исследованием социальных сетей, Э. Хаггитари привела данные массива исследования более чем тысячи студентов, в ходе которого не было выявлено никаких заметных корреляций между уровнем образования и использованием социальных сетей. В дальнейшем множество преподавателей, в том числе не связанных с социологией, привели целый ряд результатов уже проведенных исследований, подтверждавших отсутствие негативного влияния Facebook на успеваемость студентов [9].

Несмотря на то что результаты исследований не дали однозначно негативной оценки использования социальных сетей, общественное мнение уже было сформировано. После превращения названия научной статьи в освещение сенсации мало кого из журналистов волновали дальнейшие исследования. Последствием скандала можно считать появление новых правовых норм в отношении социальных сетей на уровне штатов. Так, в 2013 году в штате Миссури были приняты поправки в «Акт Защиты Студентов Эми Хестир», согласно которым теперь учебное заведение может обязать учащихся и преподавателей общаться только через контролируемые школой ресурсы. Соответственно свободное общение между преподавателями и студентами в социальных сетях при некоторых условиях могло оцениваться как противоправное действие.

Так же, как и на Западе, в России Интернет уже стал частью института образования, а социальные сети являются повседневной практикой молодежи. Социальные сети также стали для молодежи новыми пространствами социализации, заменив привычные социальные практики в виде прогулок в парке или походов в кино. Однако само по себе наличие массовой аудитории пользователей сетей еще не является достаточным условием их полноценного внедрения в учебный процесс.

Более глубокое изучение процесса внедрения социальных сетей в образовательный процесс показывает, что для их полноценного использования необходимы ряд дополнительных условий.

Во-первых, это интерес к социальным сетям в гуманитарной науке. Так, к примеру, хотя социальная сеть Facebook была создана в 2004 году, в 2005-м была опубликована всего одна статья о ней в научных журналах гуманитарной направленности, в 2006 году – 9, в 2007 году – 22, и только в 2008-м – 70, после чего количество публикаций стало расти в геометрической прогрессии [10]. Для сравнения укажем, что социальная сеть «ВКонтакте» была создана в 2006 году, а к августу 2013-го в базе РИНЦ можно найти только 47 статей, содержащих ее название в заголовке.

Во-вторых, решающим фактором исследования сетей является создание позитивного имиджа, создание которого имеет прямое отношение к росту научных исследований, поскольку, как указывал Э. Бейкер, потенциально опасные или неудачные изобретения редко пользуются вниманием научного сообщества до тех пор, пока не будет доказано обратное [2, p. 12].

Говоря об общественном мнении в отношении социальных сетей, мы опираемся на постулат, согласно которому социальные проблемы не существуют объективно, а являются результатом коллективного определения (Г. Блумер) [11, с. 150], то есть процессом соприкосновения различных мнений и интересов консолидированной аудитории медиа [12, с. 64]. На формирование коллективного определения сильное влияние оказывают СМИ, доминирующим из которых в России на сегодняшний день является телевидение. По данным ВЦИОМ, на август 2012 года из центрального телевидения информацию получают 98% россиян [13], что позволяет нам рассматривать анализ образа социальных сетей на телеканале как фактор формирования общественного мнения.

Как показал проведенный нами анализ материалов российского телевизионного канала «Вести» в 2012 году, в основном социальные сети освещаются нейтрально или негативно (табл.) (подробнее см. [14]).

Таблица

Структура сообщений о социальных сетях на ТРК «Вести» в 2011–2012 годах

| | 2011 | 2012 | Всего |
|------------------|------|------|-------|
| Всего сообщений | 1282 | 1220 | 2502 |
| Проанализировано | 1105 | 1131 | 2236 |
| Позитивные | 282 | 221 | 503 |
| Нейтральные | 575 | 524 | 1099 |
| Негативные | 248 | 386 | 634 |

Что касается образовательной сферы, то, к сожалению, на сегодняшний день социальные сети ассоциируются прежде всего с махинациями в области ЕГЭ. В 2011 году в рамках информации о социальных сетях на ТРК «Вести» количество сообщений об их использовании с целью «облегчения» сдачи ЕГЭ составило 29, в 2012-м – 10, а на период с января по август 2013 года – 24. Добавим к этому, что косвенным образом к формированию негативного имиджа социальных сетей в образовательной сфере имеют отношение сообщения о интернет-аддикции в сетях, различных формах их использования в правонарушениях в отношении детей и подростков и т. д.

Учитывая, что в силу ряда субъективных и объективных обстоятельств внедрение социальных сетей в учебный процесс проходит стихийно, необходимо более пристальное внимание к этой теме, прежде всего с целью выработки эффективных механизмов интеграции социальных сетей в учебный процесс.

На наш взгляд, правомерно выделить два аспекта этой проблемы – теоретический и социальный. Говоря о теоретическом аспекте, мы должны помнить о том, что исследование вопроса о внедрении сетей в образовательный процесс находится только на начальном этапе своего развития. Не в малой степени причиной этого является неразработанность в отечественной науке тем, связанных с социальными сетями в целом. Исследование и привлечение зарубежного опыта должно стать необходимым элементом развития

этих исследований, однако он не может быть эффективно использован без учета культурологической специфики российской образовательной среды. Можно также утверждать на основе проанализированных нами экспериментов, что говорить об однозначно негативном влиянии сетей на институт образования нельзя. Также их внедрение во многом зависит от преподавателя и представителей руководства учебного заведения, что делает насущным обсуждение вопроса о необходимости специальной подготовки в этой сфере. Другим дискуссионным вопросом подобного рода является необходимость правовой регламентации использования сетевых ресурсов в рамках учебного процесса.

Помимо теоретической составляющей значимую роль играет и будет играть социальная, под которой понима-

ется прежде всего общественное мнение в отношении социальных сетей. Процесс внедрения любой технологии может быть описан через процесс взаимодействия различных социальных групп, среди которых можно выделить государство как группу чиновников, имеющих отношение к данному вопросу, СМИ как институт, формирующий общественное мнение и находящийся в нашей стране под большим влиянием государства, разработчики технологии, то есть владельцы и менеджеры ресурсов, а также преподавателей и учащихся. Учитывая централизованность системы управления в России, мы можем предположить, что позиция первых двух групп будет определяющей в этом вопросе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Отчет по проекту WebIndex [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tns-global.ru/media/content/B7525726-B5E1-4C12-BE25-4C543F42F3EE/!Web%20Index%20Report%20201305.zip> (дата обращения: 12.07.2013).
2. Bijker W. *The Social Construction of Technology*. Eijsden: The Netherlands, 1990. 218 p.
3. Marwick A. E. To catch a predator? The MySpace moral panic // Alice E. Marwick. *First Monday*. V. 13. № 6. 2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://firstmonday.org/htbin/cgiwrap/bin/ojs/index.php/fm/article/viewArticle/2152/1966> (дата обращения: 23.11.2012).
4. Kassens-Noor E. Twitter as a teaching practice to enhance active and informal learning in higher education: The case of sustainable tweets // *Active Learning in Higher Education*. 2012. № 13. P. 9–16.
5. Heiberger G., Harper R. Have you facebookedAstin lately? Using technology to increase student involvement // *New Directions for Student Services. Special Issue: Using Emerging Technologies to Enhance Student Engagement*. V. 2008 (124). 2008. P. 19–35.
6. Ефимов Е. Г., Дулина Н. В. Использование социальных сетей в организации учебного процесса в рамках реализации ФГОС (обзор зарубежных исследований) // *Известия ВолгГТУ. Сер. «Новые образовательные системы и технологии обучения в вузе»*. Вып. 10: межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. Волгоград, 2013. № 13 (116). С. 58–61.
7. Boyd D. Facebook and academic performance: Reconciling a media sensation with data [Электронный ресурс]. URL: http://www.zephor.org/thoughts/archives/2009/05/01/facebook_and_ac.html (дата обращения: 10.10.2013).
8. Hargittai E. ZOMG! Facebook use and student grades [Электронный ресурс]. URL: <http://crookedtimber.org/2009/04/13/zomg-facebook-use-and-student-grades/> (дата обращения: 10.10.2013).
9. Pasek J., More E., Hargittai E. Facebook and academic performance: Reconciling a media sensation with data // *First Monday*. V. 14. № 5. 2009. [Электронный ресурс]. URL: <http://journals.uic.edu/ojs/index.php/fm/article/view/2498/2181> (дата обращения: 10.10.2013).
10. Wilson R. E., Gosling S. D., Graham L. T. A Review of Facebook Research in the Social Sciences // *Perspectives on Psychological Science*. 2012. № 7 (3). P. 203–220.
11. Блумер Г. Социальные проблемы как коллективное поведение // *Контексты современности II: хрестоматия*. 2-е изд., перераб. и доп. / Сост. и ред. С. А. Ерофеев. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2001. С. 150–159.
12. Черных А. *Мир современных медиа* М.: Изд. дом «Территория будущего», 2007. 400 с.
13. «Вся правда – в телевизоре?» [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112941> (дата обращения: 23.11.2012).
14. Ефимов Е. Г. Культура как фактор конструирования образа социальных сетей в общественном мнении (опыт контент-анализа российских телеканалов 2011–2012 годов) // *Известия ВолгГТУ. Сер. «Проблемы социально-гуманитарного знания»*. Вып. 13: межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. Волгоград, 2013. № 9 (112). С. 69–74.

REFERENCES

1. Report on the project Web Index [Electronic resource]. URL: <http://www.tns-global.ru/media/content/B7525726-B5E1-4C12-BE25-4C543F42F3EE/!Web%20Index%20Report%20201305.zip> (date of viewing: 12.07.2013).
2. Bijker W. *The Social Construction of Technology*. Eijsden: The Netherlands, 1990. 218 p.
3. Marwick A. E. To catch a predator? The MySpace moral panic // Alice E. Marwick. *First Monday*. V. 13. # 6. 2008 [Electronic resource]. URL: <http://firstmonday.org/htbin/cgiwrap/bin/ojs/index.php/fm/article/viewArticle/2152/1966> (date of viewing: 23.11.2012).
4. Kassens-Noor E. Twitter as a teaching practice to enhance active and informal learning in higher education: The case of sustainable tweets // *Active Learning in Higher Education*. 2012. # 13. P. 9–16.
5. Heiberger G., Harper R. Have you facebookedAstin lately? Using technology to increase student involvement // *New Directions for Student Services. Special Issue: Using Emerging Technologies to Enhance Student Engagement*. V. 2008 (124). 2008. P. 19–35.
6. Efimov E. G., Dulina N. V. Usage of social networks in the organization of educational process within FGOS realization (the review of foreign researches) // *Izvestiya VSTU. Series «New Educational Systems and Technologies of Training in Higher Education Institution»*. Vol. 10. Volgograd, 2013. # 13 (116). P. 58–61.
7. Boyd D. Facebook and academic performance: Reconciling a media sensation with data [Electronic resource]. URL: http://www.zephor.org/thoughts/archives/2009/05/01/facebook_and_ac.html (date of viewing: 10.10.2013).
8. Hargittai E. ZOMG! Facebook use and student grades [Electronic resource]. URL: <http://crookedtimber.org/2009/04/13/zomg-facebook-use-and-student-grades/> (date of viewing: 10.10.2013).
9. Pasek J., More E., Hargittai E. Facebook and academic performance: Reconciling a media sensation with data // *First Monday*. 2009. V. 14. # 5 [Electronic resource]. URL: <http://journals.uic.edu/ojs/index.php/fm/article/view/2498/2181> (date of viewing: 10.10.2013).

10. Wilson R. E., Gosling S. D., Graham L. T. A Review of Facebook Research in the Social Sciences // Perspectives on Psychological Science. 2012. # 7 (3). P. 203–220.
11. Blumer G. Social problems as collective behavior // Contexts of the present of II: Anthology. 2d edition, revised and amended / Compilation and editorship by S. A. Yerofeev. Kazan: Publishing house of Kazan university, 2001. P. 150–159.
12. Chernih A. World of modern media. M.: Prod. house «Future territory», 2007. 400 p.
13. «All truth – in the TV?» [Electronic resource]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112941> (date of viewing: 23.11.2012).
14. Efimov E. G. Culture as a factor of designing of an image of social networks in public opinion (experience of the content analysis of the Russian TV channels of 2011–2012) // Izvestiya VSTU. Problems of Social and Humanitarian Knowledge series. Issue 13: inter-universities collection of scientific articles. Volgograd, 2013. # 9 (112). P. 69–74.

УДК 373.5
ББК 74.200.536

Okhrimenko Zarina Vladimirovna,
scientific worker of the Institute
of educational issues of NAPN of Ukraine,
Kiev, Ukraine,
e-mail: demantoid@ukr.net

Охрименко Зарина Владимировна,
научный сотрудник
Института проблем воспитания НАПН Украины,
г. Киев, Украина,
e-mail: demantoid@ukr.net

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ТРЕБОВАТЕЛЬНОСТИ К СЕБЕ У СТАРШЕКЛАСНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ

THE ISSUE OF FORMATION OF PROFESSIONAL DEMANDS OF SENIOR PUPILS TO THEMSELVES IN THE PROCESS OF CAREER GUIDANCE

В статье осуществлен анализ понятия «требовательность к себе», раскрыты особенности становления требовательности к себе в онтогенезе. Автор подчеркивает актуальность формирования профессиональной требовательности к себе, так как она является важной характеристикой человека, обеспечивающей его успешность в профессиональном обучении, деятельности и творчестве. В юношеском возрасте потребность профессионального и личностного самоопределения обуславливает активизацию самосознания юноши, определяет ее содержательную характеристику и становится главной движущей силой дальнейшего развития. В то же время процесс профессионального самоопределения требует от юноши максимального напряжения сил, проявления активности, самостоятельности и ответственности, а следовательно, и требовательности к себе. Исходя из того, что профессиональная ориентация является одним из наиболее действенных условий подготовки личности к профессиональной деятельности, она должна быть направлена, по мнению автора, на подготовку молодежи к реалиям профессиональной жизни, воспитание у них качеств, характеризующих профессионала.

The article has analyzed the concept of «demand to oneself», has revealed the peculiarities of the demand to oneself on ontogenesis. The author has underlined the urgency of establishing the professional demand to oneself as it is the important characteristic of a human being providing his success in professional education, activity and creativity. In youth the necessity of professional and individual self-determination specifies activation of the young man self-consciousness; determines its substantial characteristic and becomes the main moving force of the further development. At the same time, the process of professional self-determination requires maximum efforts, activity, independence and responsibility and therefore demand to oneself. With regards to the fact that professional orientation is one

of the most effective conditions of the individual preparation to professional activity, it should be aimed at the youth preparation to the realities of professional life, to training the qualities characterizing professional.

Ключевые слова: требовательность к себе, активность, старшеклассник, профессиональное самоопределение, профессиональная ориентация, самовоспитание, профессионал, профессиональная деятельность, требовательность в начальной школе, требовательность подростка.

Keywords: demand to oneself, activity, senior pupil, professional self-determination, career guidance, self-education, professional, professional activity, demand at primary school, demand of teenager.

Рыночная экономика выдвигает жесткие требования не только к уровню подготовки специалиста, но и к его умению быстро реагировать на новые требования, преодолевать препятствия, самообучаться и саморазвиваться. Чтобы не потерять достигнутого и идти вперед, работнику важно уметь проявлять в определенные моменты своей жизни требовательность к себе, настойчивость, стремление к самосовершенствованию. Именно поэтому проблемы профессионализма, творчества в профессии, да и жизнестроительства в целом, занимают важное место в современном научном пространстве.

Несмотря на актуальность, проблема формирования профессиональной требовательности к себе у старшеклассников не была объектом специальных исследований. Ранний юношеский возраст является сензитивным для профессионального самовоспитания, исходя из того, что старшеклассник находится в ситуации профессионального самоопределения. Именно поэтому система школьной профессиональной ориентации должна не просто сводиться к осуществлению профессионального выбора, но выполнять задачи, связанные с созданием воспитательного

проформационного пространства, направленного на формирование готовности личности к преодолению трудностей, постоянное самообучение и активность в собственном профессиональном становлении.

Психолого-педагогические основы формирования требовательности к себе у школьников нашли отражение в трудах И. Беха, Л. Божович, А. Макаренко, С. Максименко, В. Мяснищева, Г. Неровных, П. Осипова, Л. Рувинского и др. Отдельные аспекты проблемы формирования требовательности к себе в трудовой деятельности находились в кругу научных интересов Б. Ананьева, Г. Костюка, А. Лазурского, К. Платонова, В. Сухомлинского, М. Ярмаченка и др.

Актуальность идей, высказанных во второй половине XX века, доказывается многими современными учеными педагогами и психологами. Так, И. Никитина, изучая особенности субъектного самоопределения молодежи, подчеркивает, что у современных юношей формируются преимущественно непродуктивные типы поведения, они стремятся решить проблемы с помощью манипулирования, становятся более требовательными к другим и менее требовательными к себе. Недостаточное развитие мотивационно-волевого компонента старшеклассников, низкая самокритичность и требовательность к себе, по мнению П. Осипова, приводят к трудностям в работе над собой [1].

Значение требовательности к себе в воспитании личности раскрывается в научном наследии известных педагогов. Так, требовательность к себе в трудах А. Макаренко – не только результат воспитания личности в коллективе: обращаясь к родителям, он отмечал, что родительская требовательность к себе к своему поведению вместе с самоконтролем и уважением к семье является самым главным методом воспитания ребенка [2, с. 265]. По мнению В. Сухомлинского, воспитывать человека – значит воспитывать у него требовательность к самому себе через самостоятельность, ответственность за себя, выработку своей позиции. Ряд ученых, таких как А. Бодалев, С. Карпенчук, А. Ковалев, А. Кочетов, П. Осипов, рассматривают требовательность к себе как неперемное условие самовоспитания. В процессе становления личности требовательность входит в структуру самосознания и вместе с самостоятельностью, сформированными идеалами, стремлением стать лучше, самопознанием является признаком процесса самовоспитания, пишет П. Осипов [1]. Таким образом, процесс самовоспитания невозможен без достаточного уровня развития требовательности к себе, и в то же время самовоспитание, по мнению А. Ковалева, связано с ростом требований к себе [3, с. 14].

А. Ковалев отмечал, что истинно одаренный человек никогда не довольствуется своими достижениями, он постоянно ставит перед собой все новые и новые задачи. Требовательность к себе, отмечал ученый, заставляет мобилизовать свои внутренние возможности, искать новые приемы и способы труда, побуждает экспериментировать и формировать в себе те качества и знания, которые необходимы для плодотворной деятельности [Там же. С. 251]. Исходя из того, что всякий труд может при определенных условиях стать творческой деятельностью [3, с. 232; 4, с. 486], мы можем сделать вывод, что требовательность является условием успешности любой трудовой деятельности человека. Эту мысль подтверждает А. Бодалев: признаками требовательности к себе, по мнению ученого, является самостоятельная постановка и осуществление целей и задач, имеющих общественную ценность, при отсутствии внешних требований и контроля. Требовательность к себе имеет степень активности, проявляющейся в усидчивости, инициативности, на-

стойчивости, ответственности, пишет он. Требовательность к себе Г. Костюк относит к основным чертам типичного характера, подчеркивая ее ценность тем, что она способствует непрерывному росту личности, развитию сил и задатков. По мнению ученого, требовательность проявляется в активном стремлении устранить недостатки, внести в жизнь изменения, повысить темп деятельности, улучшить качество продукции, используя все резервы [4, с. 556].

Фундаментальное исследование формирования требовательности к себе было осуществлено в диссертационном исследовании Г. Неровных. Она рассматривает требовательность к себе как общественно-моральное качество, специфическую форму нравственной активности, благодаря которой происходит регуляция отношений человека и общества и в результате поддерживается стабильность социальных систем. Благодаря ей человек устанавливает отношения с обществом и с самим собой. Требовательность к себе может рассматриваться, приходит к выводу ученая, как осознанная, планомерно организованная деятельность, которая определяет конкретный этап психического развития, такой уровень самосознания, при котором личность способна критически отнестись к себе, пережить потребности высокого ряда и противопоставить более совершенный способ деятельности и поведения [5].

Таким образом, требовательность является необходимым условием внутренней деятельности (активности) личности, направленной на саморазвитие и самосовершенствование. Активно-действенный характер требовательности подтверждается подавляющим большинством исследователей, на этом также настаивает Г. Неровных, отмечая, что внешне требовательность к себе носит эмоционально-волевой характер и зависит от духовной активности самой личности.

Категория «активность» в современной науке понимается как мера деятельности, как уровень, на котором происходит процесс, как потенциальные возможности субъекта, как совокупность инициативных действий субъекта, обусловленных его внутренними противоречиями, которые опосредуются влиянием окружения. Активность – это любое проявление психики, направленное на поиск и осмысление тех характеристик психического, которые выходят за пределы адаптивной, приспособленческой деятельности индивида. Из этого следует, что у индивида имеются определенные отношения, которые требуют осмысления, преобразования действительности, а также преобразования самого себя [6, с. 51]. Итак, активность, ее функционирование – это процесс, в котором выступают сложные внутренние проявления отношений личности. А. Петровский обращает внимание на то, что личность характеризуется активностью (субъектностью), то есть стремлением выходить за собственные границы, потребностью расширять сферу своей деятельности, действовать за пределами требований ситуации и ролевых предписаний.

Именно этот процесс был описан В. Мяснищевым. Так, ученым обращается внимание на связь способностей, творчества и одаренности с соответствием результата деятельности общественным требованиям. Механизм творчества он связывает с критическим отношением человека к себе, что психологически выступает требованием нового, которое он предъявляет к своей деятельности. Такое требование нового органично связывается с восприимчивостью индивида к условиям жизни и требованиями окружающей и формирующей среды. Эти требования и эта требовательность являются масштабом для оценки достижений и условий удов-

летворения. Характерный признак одаренности заключается в опережении человеком требований, представленных ей непосредственным окружением [7]. Таким образом, можно проследить мнение автора, что требовательность является производной от требований среды, которые воспринимаются или не воспринимаются в зависимости от отношения к ним. Сознательное принятие общественных норм трансформируется в индивидуально-избирательное отношение к окружающему, и прежде всего к себе как к личности, которая не только сознательно выполняет требования, но и критически относится к ним, вырабатывая собственные требования к себе и миру.

Все вышеперечисленное дает нам право отнести требовательность к себе к феноменам «само» и рассматривать ее как одну из важных составляющих профессионального и личностного роста, тем более что требовательность к себе часто отождествляют с профессиональной и творческой деятельностью человека. Есть ряд профессий (учитель, госслужащий, руководитель, менеджер, предприниматель, ученый и т. д.), которые, с одной стороны, предъявляют повышенные требования к личности, а с другой, предоставляют возможность для максимального раскрытия ее потенциала. Именно в этих профессиях личность выступает ресурсом собственной профессиональной деятельности и выявляет требовательность к себе как составляющую профессионализма. В современных рыночных условиях, которые характеризуются постоянным ростом требований к личности, к продуктивности деятельности, к профессиональному самосовершенствованию, профессиональная требовательность к себе становится актуальным запросом со стороны работодателей.

Изучение психолого-педагогической литературы по теме исследования дает нам возможность коротко охарактеризовать особенности формирования требовательности к себе в онтогенезе. Так, преобразование внешних, объективно заданных в обществе требований во внутренние потребности личности осуществляется благодаря процессам интериоризации. Таким образом, требование приобретает форму требовательности. Уже у младших школьников требовательность к себе проявляется на уровне сознательного подчинения требованиям в условиях контроля со стороны взрослых и коллектива и на уровне непосредственных потребностей личности в самосовершенствовании, когда личность проявляет требовательное отношение по собственной инициативе, стремясь достичь лучших результатов в деятельности. В подростковом возрасте возникает система собственных требований и норм к себе, однако неустойчивость самооценки и идеалов приводит к тому, что требовательность подростка к себе нуждается в постоянной поддержке со стороны взрослых. Требования юноши к себе устойчивые и действенные. Для старшеклассников характерно то, что ученик одновременно с потребностью соответствовать требованиям окружающих приобретает способность выдвигать собственные требования к себе, действовать согласно поставленным целям и сознательно принятыми решениями.

В юношеском возрасте потребность профессионального и личностного самоопределения обуславливает активизацию самосознания юноши, определяет его содержательную характеристику и становится главной движущей силой дальнейшего развития, исходя из того, что процесс профессионального самоопределения требует от юноши максимального напряжения сил, проявления самоактивности, самостоятельности и ответственности, а следовательно,

и самотребовательности. Несмотря на разногласия в понимании сущности, детерминант (внешних или внутренних), составляющих процесса профессионального самоопределения, неоспоримой в процессе профессионального самоопределения является активность личности относительно собственного саморазвития, проявление самостоятельности, ответственности, самокритичности к себе как субъекту профориентационной деятельности. По мнению П. Шавира [8], воспитательные задачи профориентации состоят в том, чтобы способствовать правильному решению противоречий, источником которых является потребность в профессиональном самоопределении. Таким образом, формирование требовательности к себе у старшеклассника является важнейшим условием успешного прохождения процесса профессионального самоопределения.

Современная профессиональная ориентация является комплексной научно обоснованной системой форм, методов и средств, направленных на обеспечение помощи личности в активном, сознательном профессиональном самоопределении и трудовом становлении. Профориентационная работа в общеобразовательной школе – составная часть целостной системы учебно-воспитательной работы, целью которой является подготовка ученика к самостоятельному и осознанному выбору профессии, формирование гармоничной личности. Исходя из положений личностно-ориентированного подхода к профессиональной ориентации, процесс профессионального становления личности детерминирован внутренними психологическими факторами, которые направлены на решение противоречий субъекта профессионального выбора и требований выбранной профессии, при этом личностные аспекты играют ведущую роль в профессиональном самоопределении.

Таким образом, профориентация является системой развития и профессионального самосовершенствования личности, а следовательно, одним из наиболее действенных условий обеспечения развития личности и самореализации в конкретных сферах профессиональной деятельности. Система методов и средств профессиональной ориентации не только направлена на помощь старшекласснику в профессиональном самоопределении, но и дает возможность стимулирования тех характеристик человека, которые являются предпосылками успешного профессионального обучения и деятельности.

Система профессиональной ориентации базируется на глубоких фундаментальных исследованиях, которые стали классическими не только в рамках теории и методики профессионального становления личности. Это исследование А. Голомштока, К. Гуревича, Э. Климова, И. Кона, В. Мерлина, Н. Пряжникова, В. Сафина, Б. Федоришина, П. Шавира и мн. др. Однако динамичное развитие рыночных условий выдвигает новые ориентиры для построения системы школьной профориентации и ставит новые задачи в формировании личности.

Следует отметить, что проблема формирования требовательности к себе в современной теории и практике школьной профориентации не избиралась в качестве специального предмета исследования. Кроме того, большинство научных исследований сосредоточивается преимущественно на профессиональном воспитании в контексте профессионального образования студентов, а не старшеклассников. По нашему мнению, специалисты не полностью используют воспитательные возможности школьной профориентации в контексте формирования характеристик профессионала, одной из которых является требовательность к себе. Таким образом,

огромный воспитательный потенциал школьной профессиональной ориентации, ее методы и средства могут быть максимально использованы для формирования готовности юношей и девушек работать в условиях конкуренции, возрастающих требований, нестабильности и безработицы.

Исходя из того, что профессиональная требовательность к себе является результатом осознания требований профессии, механизмом развития профессиональной требовательности к себе, по нашему мнению, являются противоречия между социально-профессиональным стандартом профессии и уровнем развития требований к себе, между уровнем профессиональных требований к себе и самотребованиями. То, что старшеклассник находится в поле требований будущей профессиональной среды, объективно обуславливает необходимость согласования сведений о требованиях профессии со знаниями собственных индивидуальных особенностей, вызывает определенные переживания личности и побуждает ученика к сознательным самоизменениям до уровня требований желаемой профессии. Достаточный уровень самопознания и знания требований будущей профессии, их самооценка, устойчивая и глубокая мотивационная сфера побуждают старшеклассника к самосовершенствованию в направлении уравнивания личностных возможностей и требований будущей профессиональной среды. Таким образом, развивающее движение старшеклассника осуществляется от представления о социально-профессиональных стандартах профессии к осознанию себя субъектом профессионального становления (самопознание), от позитивного отношения к будущей профессии к эмоционально-ценностному самоотношению как к субъекту профессиональной деятельности (самоотношение), в которой он достигнет профессионализма, от активности ученика в овладении практическими способами деятельности к внутренней работе над собой, формулировке способности к достижению желаемых стандартов (саморегуляция). Объединяет эти звенья самодетельность ученика, направленная на уравнивание социально-профессиональных стандартов профессии (требований) с субъективными факторами личности ученика путем самопознания, самоотношения и саморегуляции.

Потребность в профессиональном самоопределении обуславливает интерес старшеклассников к самопознанию и саморазвитию. В положении о профессиональной ориентации молодежи отмечается, что именно период обучения в старшей школе является определяющим (базовым) в школьной профориентационной работе и предполагает изучение научных основ выбора профессии, требований

профессии к человеку, основных профессионально важных качеств, овладение методиками самопознания, самооценки, развития индивидуальных профессионально важных качеств, формирование умения сопоставлять требования, необходимые для вступления в конкретную профессию, с собственными возможностями и конъюнктурой рынка труда. Педагогический подход в профориентации предполагает выявление и развитие способностей, интересов и склонностей ребенка, формирование важных для будущей трудовой деятельности личностных черт характера, мотивов профессионального выбора и т. д. Важным является решение проблемы не только «кем быть», но и «каким быть». Реализация педагогического подхода предполагает воспитание школьника, формирование его характера, личностных черт: как наиболее общих, которые помогут стать успешным в любой сфере деятельности, так и необходимых для самореализации себя в той профессии, которую выбирает молодой человек. Таким образом, правильно организованная система профориентации может стимулировать ученика к самопознанию и самоанализу своих способностей и качеств и в зависимости от их самооценки сформировать определенное отношение к самовоспитанию.

Побудительной силой развития личности выступают динамические требования профессиональной среды. Известно, что неумение работать над собой, прилагать усилия может стать серьезным препятствием, поскольку даже талантливому человеку трудно достичь профессионального успеха без четких требований к себе. Именно потому такая характеристика личности, как требовательность к себе, в профессиональной сфере является актуальным запросом общества и самой личности. Потребность в профессиональном самоопределении детерминирует саморазвитие юноши, перед которым стоит задача нахождения субъективных оснований собственного выбора, нахождения личностного смысла будущей профессии. Все это требует активной работы над собой, проявления самостоятельности, ответственности, критичности и требовательности к себе. Именно система средств профессиональной ориентации несет в себе большие возможности для профессионального развития и саморазвития личности в русле желаемой профессиональной деятельности. Ориентированная на личность старшеклассника система профориентационной работы является одним из наиболее действенных условий обеспечения развития личности в направлении его взрослости, способности к адекватной самооценке себя, своих возможностей, самореализации в конкретных сферах профессиональной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Осипов П. Н. Стимулирование самовоспитания учащихся. Казань: Карпол, 1997. 175 с.
2. Макаренко А. С. Книга для батьків. К.: Радянська школа, 1972. 335 с.
3. Ковалев А. Г. Психология личности. М.: Просвещение, 1970. 390 с.
4. Костюк Г. С. Избранные психологические труды / под ред. Л. Н. Проколюченко. М.: Педагогика, 1988. 304 с.
5. Неровных Г. М. Воспитание требовательности к себе старшего подростка в процессе обучения: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Иркутск, 1976. 19 с.
6. Психологія самоактивності учнів у виховному процесі: навчально-методичний посібник / за заг. ред. М. Й. Боришевського. К.: ІЗМН, 1998. 192 с.
7. Мясичев В. Н. Психология отношений: избранные психологические труды / под ред. А. А. Бодалева. М.: Ин-т практической психологии НПО МОДЕК, 1995. 356 с.
8. Шавир П. А. Психология профессионального самоопределения в ранней юности. М.: Педагогика, 1981. 96 с.

REFERENCES

1. Osipov P. N. Promote self-learners. Kazan: Karpol, 1997. 175 p.

2. Makarenko A. S. A book of parents. K.: Radyans'ka School, 1972. 335 p.
3. Kovalev A. G. Psychology of personality. M.: Education, 1970. 390 p.
4. Kostyuk G. S. The election of psychological works / ed. by L. N. Prokolenko. M.: Education, 1988. 304 p.
5. Nerovnyh G. M. Upbringing demands of himself older teens pattern during training: Author. dis. candidate. ped. science. Irkutsk, 1976. 19 p.
6. Psychology self-aktiviti students in the educational process: study guide / ed. by M. I. Boryshevsky. K.: IZMN, 1998. 192 p.
7. Myasishev V. N. Relations psychology: Election Psychological Works / under. ed. by A. Bodalev. M.: Institute of Practical Psychologists NGOs MODEK, 1995. 356 p.
8. Shavir P. A. Psychology of professional self-determination in early adolescence. M.: Education, 1981. 96 p.

УДК 373
ББК 74.102.12

Kazantseva Larisa Ivanovna,
candidate of pedagogical sciences, assistant professor,
Director of the Institute of social pedagogics and correctional
education of Berdyansk State Pedagogical University,
Berdyansk, Ukraine,
e-mail: spf50@rambler.ru

Казанцева Лариса Іванівна,
канд. пед. наук, доцент, директор Інституту
соціально-педагогічної та корекційної освіти
Бердянського державного педагогічного університету,
м. Бердянськ, Україна,
e-mail: spf50@rambler.ru

КОМУНІКАТИВНИЙ КОНЦЕПТ ФОРМУВАННЯ ДИСКУРСИВНОГО МОВЛЕННЯ ДОШКІЛЬНИКІВ

COMMUNICATIVE CONCEPT OF CHILDRENS' DISCOURSE SPEECH FORMING

В статті досліджені властивості дискурсу як соціальної когнітивно-комунікативної форми речевого взаємодіяння, проаналізовані дослідження в області психолінгвістики та лінгводидактики дитячого дискурсу. Освітлені питання методики формування діалогічного та монологічного дискурсу старших дошкільників в руслі комунікативного концепта освіти: принципи формування розмовного (діалогічного) дискурсу, вимоги до побудови та керівництва навчальними комунікативними ситуаціями, алгоритм формування діалогічних та монологічних навчальних дій. Категоріальні ознаки дискурсивної діяльності відображені в методикі формування розмовної мови дошкільників. Наведено загальні характеристики комунікативного концепта в навчанні мови.

This article has investigated the properties of discourse as the social cognitive and communicative form of speech interaction, the research of psychological linguistics and linguistic didactics of children's discourse have been analyzed. Methodological aspects of the formation of dialogic and monologue discourse of elder preschoolers (in the context of communicative concept of education) have been lightened, as well as the requirements to establishing and management of the training communication situations, the algorithm of formation of dialogue and monologue skills. The general characteristic of the discourse activity has been given in the methodic of formation of preschoolers' communicative speech.

Ключевые слова: дискурс, дискурсивная деятельность, текст, высказывание, диалогическая речь, монологическая речь, коммуникативный концепт обучения, коммуникативная цель, коммуникативные мотивы и потребности, коммуникативные функции языковых единиц, коммуникативная учебная ситуация.

Keywords: discourse, discourse activity, text, expression, dialogue speech, monologue speech, communicative aspect of teaching, communicative goal, communicative motives and demands, communicative functions of the language units, communicative teaching situation.

Останнім часом в лінгводидактиці приділяється значна увага питанням навчання дискурсивної діяльності, формування дискурсивної компетенції, розвитку дискурсивних здібностей. Передусім інтерес і увага лінгвометодистів пов'язана з утвердженням комунікативного підходу до вивчення і навчання мови, як до засобу комунікації. «Принцип залежності всієї організації мови від її головної комунікативної функції, від її вживання і здійснення особливого виду діяльності – розмови, спілкування, дискурсу <...> отримав все більшу кількість доказів і підтверджень» [1, с. 10]. Комунікативно-орієнтоване навчання мови, в основі якого лежить ідея навчання спілкування як діяльності, принесло позитивні новації в теорію і методику лінгводидактики: змінилося уявлення про мету мовної освіти, яка стала формулюватися як розвиток мовної особистості, здатної здійснювати ефективну комунікацію в усіх сферах суспільного життя; визначальним принципом стало активне користування мовою з метою спілкування, письмового або усного обміну знаннями, інформацією (В. Артемов, І. Бім, А. Богуш, М. Вашуленко, Вятютнев, І. Гудзик, А. Мирюлюбов, Ю. Пассов, М. Пентилук, М. Успенський). При цьому шлях до мети став «самим практичним користуванням мовою» [2, с. 31]. Інакше кажучи, мовленнєвий розвиток через спілкування став і метою, і засобом навчання.

Розгорнуте тлумачення комунікативного концепту навчання дається В. Костомаровим і О. Митрофановою: «Комунікативність <...> передбачає використання вивченої мови з початкових стадій навчання в природних для спілкування цілях і функціях чи максимально наближених до них, імітуючи їх. Вона <...> підпорядковує собі всі сторони навчання – співвідношення знань з уміннями і навичками, спосіб презентації, зміст загальноосвітніх і виховних завдань» [3, с. 10–11].

Як і всі методичні стратегії в навчанні мов, комунікативний підхід розв'язує питання співвідношення теорії і практики. Виходячи із актуальних завдань мовної освіти, комунікативна стратегія пропонує один з ефективних шляхів

формування комунікативної компетентності (мовленнєвих вмінь, навичок, здібностей) з опорою на лінгвістичні знання – поєднання процесу свідомого засвоєння мовного матеріалу і мовленнєвої діяльності з перевагою мовленнєвої практики (О. Біляєв, М. Вашуленко, І. Зимняя, О. Леонтьєв, А. Миролюбов, Ю. Пассов, М. Пентилюк, Т. Рябова, І. Салістра, Г. Шелехова).

Комунікативний підхід спрямовується на розвиток уміння практично користуватися «живою» мовою і покликаний навчати не маніпулюванню мовними структурами, а свідомому співвіднесенню цих структур з їхніми комунікативними функціями в різноманітних ситуаціях спілкування, зазначають Н. Гальскова, Н. Гез, Л. Калмикова, Г. Колшанський, В. Костомаров, О. Леонтьєв, Ю. Пассов, М. Пентилюк, Т. Пироженко та ін. В. Костомаров зауважує, що риси реальної комунікації – екстралінгвістична обумовленість, двосторонній «творчий» результативний характер, – мають бути покладені в основу комунікативного навчання, а учень завжди має перебувати «в комунікації, в мотивах, стимулах спілкування» [3, с. 8]. Власне, процес навчання за комунікативною стратегією, вважає Ю. Пассов, стає моделлю процесу комунікації, тому що відповідає за всіма основними характеристиками процесу спілкування: має діяльну природу, цілеспрямованість і мотивованість, ситуативну співвіднесеність, предметність, змістовність. За умови точної, грамотної методичної інтерпретації основних параметрів реального спілкування з'являється можливість ефективного розвитку в умовах цілеспрямованого навчання всіх якостей говоріння як засобу спілкування.

Сутність комунікативної стратегії навчання полягає в такій організації навчальної мовленнєвої діяльності, яка спонукає мовців розв'язувати комунікативні завдання з метою оволодіння високим рівнем спілкування. Процес комунікативно спрямованого навчання виходить не з мовної системи, а із процесу спілкування. Комунікативно-орієнтований концепт дає можливість розглядати мовну систему в тісному взаємозв'язку з умовами її використання, функціонування, засвоєння і тими змінами, які відбуваються в процесі спілкування. Тож, комунікативний підхід до навчання мови враховує: 1) потреби спілкування; 2) мотиви спілкування; 3) умови його здійснення. Оволодіння мовою на засадах комунікативного підходу вимагає навчання не тільки мовних засобів для отримання і передачі інформації, а й самого процесу одержання і передачі інформації. При цьому обмін інформацією становить змістовий бік мовленнєвої діяльності, а користування лексикою і граматикую під час обміну – її формальний бік.

На підставі вищезазначеного методисти (В. Бадер, М. Вашуленко, І. Гудзик, Т. Донченко, Л. Калмикова, Т. Коршун, В. Костомаров, Л. Паламар, Ю. Пассов, М. Пентилюк, Н. Притулик, В. Трунова, О. Хорошківська) відзначають відмінні характеристики і водночас переваги комунікативного підходу в навчанні мови. По-перше, забезпечується засвоєння мовних явищ не лише з погляду мовних структур (граматики, лексики, орфоєпії), а з урахуванням виконуваних ними комунікативних функцій. Це означає не відмову від засвоєння граматики або лексики, а навпаки, такий оптимальний відбір мовного матеріалу, який відповідає виконанню завдань комунікації.

По-друге, мовець набуває вмінь застосовувати всю суму отриманих лінгвістичних знань, адже в процесі спілкування неможливо виокремити фонетику, лексику або граматику. Таким чином, комунікативному концепту навчання властива інтегрованість, яка дозволяє найбільш раціонально

поєднати навчання всіх видів мовленнєвої діяльності і підпорядкувати його загальній меті комунікації.

По-третє, відмінною особливістю комунікативного підходу є організація навчального матеріалу на понятійній, смисловій основі, коли увага приділяється змістовому, а не формальному аспекту висловлювання. Дійсно, в комунікації на перший план виступає усвідомлення змісту почутого і сенс відповіді, а мовні засоби виступають супутнім продуктом. З цього стає зрозумілим, що добір мовних засобів з навчальною метою доцільно проводити виходячи з того, яке прагматичне завдання спілкування буде розв'язуватися комунікантами (згода – незгода, прохання, запрошення, відмова, привітання, повідомлення, порада тощо) і за допомогою яких понять або значень вони зможуть передати інформацію. Отже, функціональне застосування мовних засобів і складає суть процесу комунікації, в якому функції і поняття становлять дві невід'ємні сторони цього процесу.

Навчання дискурсивної діяльності на комунікативній основі передбачає формування у мовців мотиваційного плану, потреби як необхідної передумови мовленнєвої діяльності. Джерелом мовленнєвої діяльності виступає комунікативна потреба, саме вона стає провідним мотивом мовленнєвої діяльності людини, адже «сама думка народжується не з іншої думки, а з мотивуючої сфери нашої свідомості, яка охоплює наші потяги та потреби, наші інтереси й спонукання, наші афекти та емоції» [4, с. 39]. Психолінгвістика вказує: думку викликає мотив, і все, що ми говоримо, ми робимо це заради чогось і чомусь (І. Зимняя, О. Леонтьєв). Положення психолінгвістики про мотивованість і цілеспрямованість мовленнєвої діяльності зосереджує увагу методистів на приведення в дію мотивації, оскільки лише вона є пусковим механізмом говоріння. Враховуючи це, стає можливою активізація чинників, які керуватимуть мовленнєвою діяльністю під час цілеспрямованого оволодіння мовою (І. Зимняя, О. Леонтьєв, Ю. Пассов, О. Шахнарович). В умовах комунікативно орієнтованого навчального процесу необхідно створити навчальну ситуацію, за якої в мовців з'являється бажання або необхідність висловитись.

Оскільки комунікативна стратегія в навчанні мови ґрунтується на подібності процесу навчання до процесу спілкування, то для оптимальної організації навчального спілкування необхідно забезпечити і врахувати мотиви мовців у спілкуванні, адресатів комунікації і тактики комунікації – лінгвістичні й екстралінгвістичні.

Спонуки до започаткування спілкування мають екстралінгвістичну, позамовну природу, адже спричиняються життєвими обставинами: поінформувати співрозмовника, висловити ставлення до чогось; вплинути на співрозмовника, щось довести слухачеві, в чомусь його переконати, змінити стосунки; з'ясувати ставлення іншої людини до певних питань, проблем; продемонструвати свій психологічний, фізичний стан тощо.

У реальній комунікації вибір співрозмовника цілком залежить від мовця. Саме він визначає, з ким буде спілкуватися – з конкретною людиною – носієм тієї або іншої соціальної ролі чи з певною групою мовців. У навчальній комунікації вибір співрозмовника диктується навчальною ситуацією.

Від особи адресата спілкування, від мотиву і конституції залежить вибір засобів спілкування, а їх вибір впливає на ефективність комунікації.

У психолінгвістиці встановлено, що для повноцінного спілкування людина має володіти такими навичками: швидко орієнтуватися в умовах спілкування; правильно

спланувати своє мовлення, вибрати зміст спілкування; знайти адекватні засоби для передачі цього змісту; вміти забезпечити зворотній зв'язок. Якщо будь-яка ланка з цього ланцюжка буде порушена, то мовець не отримає бажаного результату спілкування.

Поняття дискурсу в світлі комунікативної парадигми навчання інтерпретується як мовленнєва діяльність у процесі комунікації, як процес практичного використання мовних засобів вище рівня речення для досягнення прагматичних цілей, результатом якого є створення тексту у вигляді цілісного висловлювання. Дискурсивний підхід до навчання мови надає можливість опановувати висловлювання в процесі комунікації для виконання різноманітних соціальних дій, які вимагають застосування мовних форм. Слід зауважити, що в лінгводидактиці системно досліджуються питання формування комунікативної діяльності, комунікативної компетенції, навчання мовлення і вивчення мови на комунікативній основі (А. Богуш, М. Вашуленко, С. Караман, Т. Ладиженська, Л. Мацько, М. Пентилюк, Л. Скуратівський, О. Хорошковська, Г. Шелехова та ін.). Однак дискурсивний переворот у системі гуманітарних наук, теорія дискурсу виступили підставою для виокремлення в лінгвотематиці проблеми формування дискурсивної діяльності і дискурсивної компетенції мовної особистості (Г. Богін, М. В'ятютнев, Н. Головіна, О. Кучеренко, О. Кучерява, К. Седов та ін.). Так, М. В'ятютнев вважає, що у змісті комунікативної компетенції можна виділити окремий компонент, який відповідає за знання типів контекстів, дискурсів і правила їх організації, що має складати ядро дискурсивної компетенції. На переконання О. Кучеренко, сьогодні в навчанні мови перевагу слід надавати дискурсу, аніж тексту, тому що «на відміну від тексту, дискурс включає екстралінгвістичні умови спілкування, а це є необхідною передумовою формування <...> здатності співвідносити мовні засоби з конкретними сферами, ситуаціями, умовами і завданнями спілкування» [5, с. 89]. Оволодіння дискурсивною компетенцією, на думку провідних фахівців з цих питань (Г. Богін, Н. Головіна, О. Кучеренко, К. Седов), формує цілісну здатність породжувати і сприймати тексти різних типів (жанрів) для досягнення комунікативного наміру суб'єкта мовлення в межах певної ситуації спілкування, «готовність до вибору стилістичних засобів мови за критерієм «більш/менш адекватний ситуації і рівнем адекватного комплектування цілісного тексту (здатність мовної особистості «бездоганно» будувати і «бездоганно» сприймати мовленнєві твори), розвиток яких не залежить від віку, а пов'язаний з формуванням культури спілкування мовної особистості» [6, с. 70].

Сьогодні дискурс постає як категорія, яка не має чітких контурів та обсягу і знаходиться в постійному русі. Вчені вказують на «розмитість» дискурсу (Т. ван Дейк), відзначають багатозначність терміна (Ф. Бацевич, В. Варакіна, О. Кубрякова, К. Кусько, Т. Ніколаєва, Н. Миронова, Ю. Степанов та ін.), вбачають певні омонімічні розходження його окремих значень. У трактуванні К. Кусько, дискурс – «це переважно текст, його уривок, схема, фрагмент чи парадигма, письмова або усна; об'єднані послідовною логічною будовою і мовними зв'язками локального та глобального змісту з метою реалізації певної авторської інформативної, людинознавчої чи суспільствознавчої проблематики» [7, с. 92]. На думку багатьох дослідників, визначення поняття, запропоноване В. Дем'янковим, вважається найбільш вичерпним, а саме: це довільний фрагмент тексту, який складається більш ніж з одного речення або незалежної частини речення. Часто, але не завжди, дискурс концентрується нав-

коло деякого опорного концепту; створює загальний контекст, який описує дійових осіб, об'єкти, обставини, час, вчинки, визначаючись не стільки послідовністю речень, скільки тим загальним для утворюючого дискурсу та його інтерпретатора світом, який «розбудовується» в ході розгортання дискурсу. Вихідна структура дискурсу має вигляд послідовних елементарних пропозицій, пов'язаних між собою логічними відносинами кон'юнкції, диз'юнкції і т. ін. Елементи дискурсу – це події, їхні учасники, перформативна інформація та «неподії», тобто: а) обставини, що супроводжують події; б) фон, який пояснює події; в) оцінка учасників події; г) оцінка, яка співвідносить дискурс з подіями.

Сутність дискурсу передбачає взаємозв'язок його функцій з функціями мови в широкому соціокультурному контексті. Так, у відповідності до антропоцентричної парадигми мови Е. Бенвеніста, стало можливим вивчення дискурсу як «функціонування мови в живому спілкуванні», а слову **дискурс** надано термінологічного значення «мовлення, яке присвоюється мовцем», а не лише як «мовлення у спілкуванні», або як текст. Акцент в такій інтерпретації дискурсу ставиться на його інтеракційній природі та немовних семіотичних процесах. Дискурс постає як мовлення, занурене в соціальний контекст, адже значно більшого значення в його рамках набуває паралінгвістичний супровід мовлення, виконуючий ряд функцій: ритмічну, референтну, семантичну, емоційно-оцінну тощо. Дискурс, на думку Т. ван Дейка – це складова соціокультурної взаємодії.

Розвиток теорії дискурсу пов'язується зі встановленням відповідності між дискурсом і комунікацією (Ф. Бацевич, Л. Бессонова, Т. ван Дейк, О. Селіванова). Зокрема Ф. Бацевич зауважує: «Дискурс – тип комунікативної діяльності, інтерактивне явище, мовленнєвий потік, що має різні форми вияву (усну, писемну, паралінгвальну), відбувається у межах конкретного каналу спілкування, регулюється стратегіями і тактиками учасників; синтез когнітивних, мовних і позамовних (соціальних, психічних, психологічних тощо) чинників, які визначаються конкретним колом «форм життя», залежних від тематики спілкування, має своїм результатом формування різноманітних мовленнєвих жанрів» [8, с. 138]. В інтерпретації Т. ван Дейка, дискурс починає розумітися як складне комунікативне явище, яке містить не лише акт створення певного тексту, але й відтворює залежність створюваного мовленнєвого продукту від значної кількості екстралінгвістичних обставин – знань про світ, думок, ціннісних настанов, бажань і конкретних цілей мовця як автора тексту. Прихильники комунікативного напряму дискурсології у своїй більшості акцентують увагу на ситуації спілкування як найбільш важливій умові появи вербального або/і невербального тексту. Прихильники даного підходу (Ф. Бацевич, В. Варакіна, Т. ван Дейк, В. Карасик, А. Кібрик, М. Макаров, П. Паршин, О. Селіванова, Ю. Степанов, Т. Шмельова) зауважують, що дискурс – не просто спілкування, в ньому існують явні цілі і певні учасники зі своїми соціальними, психологічними, національно-культурними і статусними характеристиками. Дискурс становить явище, яке досліджується в режимі реального часу, в процесі його виникнення і розгортання, а для аналізу враховуються всі соціальні, культурологічні й прагматичні чинники. Вивчення дискурсу на комунікативній основі ґрунтується на постулаті про те, що дискурс пов'язаний з використанням мови в процесі мовленнєвого спілкування, тобто такої соціальної діяльності, яка відбувається засобами мови в умовах реального світу і реальної взаємодії людей.

Когнітивний аналіз дискурсу (О. Александрова, Ю. Караулов, А. Кібрик, Є. Клобуков, О. Кубрякова, Л. Лузіна, В. Петров, Г. Слишкін та ін.) формально і якісно відрізняється від інших наукових проєкцій, оскільки становить особливу інтеграцію двох провідних парадигм сучасності – когнітивної і комунікативної. У сфері цього напрямку провідними категоріями виступають поняття настанови, сприймання, знань, уявлень, орієнтацій (тобто когнітивні феномени внутрішнього світу людини), поняття дискурсу збагачується через виявлення його зв'язків з кожним із названих концептів. З позицій когнітивної і комунікативної лінгвістики Ф. Бацевич визначає дискурс «як сукупність мовленнєво-мисленнєвих дій комунікантів, пов'язаних з пізнанням, осмисленням і презентацією світу мовцем і осмисленням мовної картини світу адресанта слухачем» [8, с. 138]. Схожі погляди висловлює О. Кубрякова: «Під дискурсом слід мати на увазі саме когнітивний процес, пов'язаний з реальним мовлетворенням, породженням мовленнєвого твору, текст же виступає кінцевим результатом процесу мовленнєвої діяльності, яка виливається в певну завершено (і зафіксовану) форму» [9, с. 164].

Багатьма вченими відзначається подвійна природа дискурсу: з одного боку, дискурс це процес, діяльність, дискурсивна практика, а з іншого – текст, продукт, що актуалізується за певних умов (Ф. Бацевич, В. Варакіна, А. Кібрик). Лінгвістичне тлумачення феномену дискурсу пов'язується з описанням співвідношення тексту і дискурсу (Н. Арутюнова, Т. ван Дейк, В. Карасик, З. Харріс). Учені відзначають, що дискурс виникає і виявляється в тексті та через текст, та між ними існують неоднозначні ієрархічні відношення включення.

На думку дослідників, визначальною характеристикою, що вирізняє дискурс від тексту, слід вважати дискурсивний контекст. Дискурсивний (комунікативний) контекст як ситуація комунікації, що містить умови спілкування, предметний ряд, час та місце комунікації, самих комунікантів, їх ставлення один до одного, являє собою єдність соціальних, типологічних, прагматичних характеристик та виступає як абстракція по відношенню до реальних ситуацій. Поряд з текстом та контекстом дискурс включає також і пресупозицію – «спільний досвід, спільні попередні відомості про явище, подію, стан речей тощо, якими володіють комуніканти» [8, с. 335].

Таким чином, дискурсивна діяльність розглядається в проєкціях соціального контексту (екстралінгвістичний аспект), імпліцитних знань і смислів (семантичний аспект), принципів і тактик побудови інтерації (когнітивний аспект), які разом регулюють і впливають на способи вербалізації в дискурсі (власне лінгвістичний аспект). На мовленнєвий продукт безпосереднього творення – дискурс, суттєво впливають інтенції комунікантів, конситуація, контекст, власне знання та зона перетину індивідуальних когнітивних просторів комунікантів. Формальна організація дискурсу в кожній конкретній частині не є випадковою дотично до правил стилістики, синтаксису і морфології, тому що мотивована зовнішніми чинниками та відповідними значеннями мовних одиниць.

Питання вивчення характеристик дитячого дискурсу і формування дискурсивної діяльності дошкільників поки що стоять на порозі свого розв'язання. Тим не менш, теоретико-методичні дослідження дискурсивної діяльності дітей знаходять потужне наукове підґрунтя в працях психологів і психолінгвістів Б. Баєва, Л. Виготського, М. Жинкіна, І. Зимньої, Л. Калмикової, О. Леонтєва, Г. Леушиної, О. Лурії, А. Маркової, Ж. Піаже, Т. Пироженко, С. Рубін-

штейна, І. Синиці, Т. Ушакової, О. Шахнаровича (теорія мовленнєвої діяльності; процеси породження мовлення; механізми розвитку мовлення як складного комунікативно-когнітивного процесу; мисленнєво-мовленнєвий розвиток дітей; становлення мовленнєвого спілкування в дитячому віці); лінгвістів Д. Баранніка, М. Бахтіна, Ф. Бацевича, В. Виноградова, І. Гальперіна, Г. Колшанського, Л. Лосєвої, Л. Лузіної, Л. Мацько, М. Плющ, О. Селіванової, З. Тураєвої, Л. Щерби (лінгвістика тексту і теорія дискурсу; форми, види, стилі і жанри мовлення; лінгвістичний аналіз усного мовлення як первинного засобу спілкування; лінгвістична характеристика розмовного мовлення і його форм – діалогу, монологу і полілогу); лінгводидактів Н. Бабич, О. Біляєва, А. Богуш, М. Вашуленка, Н. Гавриш, А. Зожевської, Т. Ладиженської, Н. Луцан, Л. Михайлової, А. Омеляненко, Ю. Пасова, М. Пентилюк, Ф. Сохіна, О. Ушакової, Л. Федоренко, С. Хаджерасєвої, Г. Чулкової (становлення і розвиток усного розмовного мовлення; розвиток діалогічного мовлення; навчання різних видів розповідей; розвиток культури мовлення, мовленнєвого етикету).

У визначенні дискурсивної діяльності науковці зауважують передусім на комунікативній та когнітивній сутностях явища. Так, дослідниця І. Амзаракова під дискурсивною діяльністю дитини вважає мовленнєве спілкування в діалогічній та монологічній формі, що відбувається в різноманітних комунікативних ситуаціях і реалізуються в різноманітних комунікативних актах. Українська дослідниця Л. Михайлова дискурсивну діяльність дошкільників визначає як «вербалізовану мисленнєво-мовленнєву діяльність, складниками якої є мовленнєві дії, мовленнєві акти, мовленнєва поведінка, мовленнєві вміння і навички, різного виду і типу висловлювання (діалог, монолог, бесіда, розповідь, повідомлення, опис тощо) у взаємодії мовних і немовних засобів виразності» [10, с. 8].

На нашу думку, дискурсивна діяльність дитини-дошкільника представляє собою вербалізовану соціокультурну взаємодію комунікантів у конкретних соціальних, комунікативних та прагматичних ситуаціях, яка спонукається внутрішніми мотивами та зовнішніми стимулами, синтезує і відтворює мовними та немовними засобами їх знання про світ, бажання, цінності, настанови і спрямовується на здійснення когнітивного, емоційного або інтелектуального прагматичного впливу на адресата. Дискурсивна діяльність відбувається в межах конкретного каналу спілкування як певна стратегія і тактика учасників взаємодії, що втілюється у творенні мовленнєвої поведінки, передачі і створенні нових знань, результатом чого стають тексти у всій жанровій і типологічній різноманітності.

Дослідники дитячої комунікації зауважують на тому, що в мовленні дошкільників переважає розмовний дискурс (І. Амзаракова, А. Богуш, Н. Гавриш, О. Кошєєва, Н. Мальцева, Л. Михайлова, Н. Луцан, Т. Пироженко, О. Чернишова). «За своїм лінгвістичним статусом дитяче мовлення є особливим видом некодифікованої сфери мови, яка належить до розмовного мовлення і має динамічну рівневу структуру вікового соціолекту» [11, с. 37]. І це закономірно, адже світ, в якому зростає дитина, його сфера спілкування обмежується близьким і доволі вузьким колом оточення. Отже, розмовний дискурс дитини дошкільного віку – це дискурсивна діяльність, спрямована на живе безпосереднє щоденне спілкування дітей у процесі реалізації різних видів діяльності. Розмовне мовлення дітей (власне, як і мовлення дорослих) складають передусім «діалогічні» та «монологічні дискурси».

Л. Щерба стверджує, що в основі розмовного мовлення лежить саме діалог, який складається із взаємних спонтанних реакцій двох мовців, визначених ситуаціями або висловлюваннями співрозмовника. Діалог, на думку багатьох вчених (М. Жинкін, І. Зимняя, Т. Ладиженська, О. Леонтьєв, Г. Леушина, Ю. Пассов, С. Рубінштейн, В. Скалкін), є основним видом розмовного мовлення, а отже, комунікації і розмовного дискурсу. В науковій літературі терміни «діалог», «діалогічне мовлення», «діалогічне спілкування» розглядаються як комунікативний акт, якому властива зміна ролей слухача і мовця. Діалог, вважає В. Скалкін, – це ланцюг реплік, сполучення усних висловлювань, з'єднаних ситуативно-тематичною спільністю і комунікативними мотивами, послідовно породжуваними в безпосередньому акті спілкування. Діалогу властиві найсуттєвіші ознаки розмовного мовлення: спонтанність реакцій, визначених ситуацією, вільний порядок слів у реченні, повтор окремих слів, словосполучень і частин речень, розмовна лексика і фразеологія, фонетичні скорочення і несподівані формоутворення, незвичне словотворення і слововживання (І. Гальперін, О. Сиротиніна, Л. Щерба); використання простих, неповних речень, синтаксична незавершеність речень (О. Лаптева, А. Шапіро); надлишок словесної інформації, що виступає у використанні уточнювальних зворотів, парафраз (Д. Бараннік); непослідовність, приривчастість, недомовленість, еліптичність, клішованість, динамізм, активна зміна тем, застосування паралінгвістичних засобів (І. Гальперін, Г. Колшанський, Ю. Пассов).

На відміну від діалогу, монолог – це продукт «індивідуальної побудови», «організована система втілених у словесну форму думок, які не є реплікою, а навмисним впливом на оточуючих» (Л. Щерба), в якому значно виразніше виявляється свідомий вибір засобів вираження і форм їх зв'язку. Суттєвими психолого-ситуативними і лінгвістичними ознаками монологічного мовлення називаються розгорнутість висловлювання, незначне місце невербальних засобів передачі інформації, впізнавання мовцем реакції слухача (І. Гальперін, Т. Ладиженська, О. Нечасва); наявність складних і відсутність неповних речень, синтаксична оформленість, максимальне наближення до літературних норм, оскільки «будь-який монолог є літературним твором у зародку» (Л. Щерба); більше послідовності, стрункості, плавності, логічності і планованості (А. Миролібов, М. Рахманов, О. Сиротиніна, В. Цетлін); наявність літературно-книжної лексики, завершеність, розгорнута система когезії, закритість у семантичному плані (І. Гальперін, Г. Солганік, І. Фігуровський).

Дискурс дітей 5–6 років є принципово діалогічним і організовується за зразком усного спонтанного діалогічного мовлення. Абсолютна більшість висловлювань, які створюються дитиною у спонтанному спілкуванні та під час ігор, є монологізованою формою мовлення, монологічним діалогом. За висновками учених (А. Арушанова, Н. Луцан, Л. Фесенко, Г. Чулкова), діалогічний дискурс дошкільників містить елементарні репліки-судження, репліки-обгрунтування і репліки-твердження. В умовах спеціального навчання вони можуть трансформуватися на повноцінні монологічні висловлювання. А. Арушанова, Н. Варенцова, Н. Кузіна, Н. Луцан, Г. Чулкова вважають, що спеціально організоване діалогічне спілкування привчає дитину контролювати та уточнювати сказане, ставити запитання, аргументувати свій погляд на явища, розвивати та доводити свою думку.

Серед інших комунікативних типів висловлювання важливе місце посідають розповідання, запитання, рольова

і мовна гра, твердження і наказування, зазначає І. Амзаракова. Дослідження українських дослідниць О. Амацьєвої, С. Хаджирадєвої, Г. Чулкової довели, що репертуар жанрів у діалогічному дискурсі старших дошкільників може бути доволі різноманітним і комунікативно доцільним. Ними успішно засвоюються формули мовленнєвого етикету – привітання, прощання, подяка, вибачення, прохання, привертання уваги, знайомство, комплімент, згода, дозвіл, відмова; діалогічний дискурс збагачується ініціативними висловлюваннями: зустрічними запитаннями, доповненнями, повідомленнями нової інформації, розгортаннями думки, запереченнями співрозмовнику. Цікавим, на нашу думку, є психолінгвістичне дослідження О. Чернишової з питань комунікативної поведінки старших дошкільників. Нею відзначається виразна вікова специфіка комунікативної поведінки дитини, яка засвідчує активний процес формування комунікативної свідомості дитини. До яскравих диференційних рис комунікативної поведінки старшого дошкільника у спілкуванні з однолітками належать висока експресивність, прагнення до комунікативного домінування, любов до критики і суперечок, вільне включення до спілкування однолітків. Жанрами невимушеного спілкування дітей 5–6 років називаються привітання і повідомлення, прощання, подяка, розмова «по секрету», скарга дорослому.

Мовленнєва поведінка дітей, створювані ними типи та жанри мовлення, залежать від соціальної ситуації спілкування. Уміння будувати розгорнутий текст пов'язане з умінням структурувати інформацію і висловлювати дану інформацію вербально з використанням адекватних лексико-граматичних засобів. Розгорнуте висловлювання реалізується дошкільниками у вигляді розповідей, прохань, роздумів, пояснень тощо в залежності від мовленнєвого наміру. Жанри розповіді, опису, міркування і роздуму успішно опановуються дітьми в середньому і старшому дошкільному віці, що забезпечено достатнім колом знань про довкілля і світ людей, здатністю відтворювати знання про ті події і об'єкти, які знаходяться поза ситуацією говоріння, здатністю виокремлювати себе від оточення і подій (А. Богуш, Н. Виноградова, Н. Гавриш, О. Запорожець, Н. Луцан, А. Омеляненко, Н. Орланова, Ф. Сохін, О. Ушакова).

У дошкільній лінгводидактиці глибоко розроблені питання розвитку діалогічного мовлення дітей в системі спеціальних вправ та ігор (Н. Луцан, Т. Слама-Казак, Л. Фесенко, Г. Чулкова), навчання дітей монологічних типів висловлювання різних жанрів. Аналіз літератури показує, що найбільш дослідженими є теоретичні і практичні питання навчання сюжетної розповіді (О. Білан, А. Бородич, Н. Виноградова, Н. Водолага, Л. Ворошніна, В. Гербова, Е. Короткова, Н. Орланова, Л. Пенєвська, Є. Радіна, О. Смирнова), дослідженням є процес формування в дошкільників умінь складати зв'язні висловлювання-описи (А. Зрожевська, М. Коніна, С. Ласунова, Т. Постоян, Н. Смольнікова, О. Соловійова, О. Ушакова, Л. Шадріна та ін.). Вивчаються питання навчання дошкільників пояснювального дискурсу (Н. Кузіна, Н. Луцан), розгорнутих висловлювань-міркувань (Н. Семенова, Н. Харченко) і розповідей-роздумів (А. Омеляненко).

Навчання говорінню є найбільш відповідальним аспектом мовного розвитку дошкільників. Говоріння як вид мовленнєвої діяльності становить складний мовленнєво-мисленнєвий процес, в якому мовець виявляє весь комплекс мовних, когнітивних, соціокультурних, екстралінгвістичних знань і умінь. Принципи навчання говоріння враховують загальні механізми протікання цього процесу в мовлен-

невій діяльності, відтворюють сучасні погляди комунікативної лінгвістики на дискурсивну діяльність як на процес мовлення, «зануреного в життя» (Ф. Бацевич, Л. Бессонова, Ю. Пассов, О. Селіванова). Розуміння дискурсивної діяльності не як механічного обміну репліками, а як когнітивного процесу, пов'язаного із творенням мовленнєвої поведінки з передачі, оперування і створення нових знань у певних комунікативних обставинах, змушує по-новому подивитися на процес формування говоріння в умовах навчальної комунікації. Відомо, що опорний концепт дискурсу, тобто зміст і форму подачі цього змісту (мовні засоби), визначають загальний контекст комунікативної ситуації у сукупності всіх елементів – подій, їх учасників, перформативної інформації та «неподій» – обставини, час, попередні події, стосунки комунікантів (Ф. Бацевич, А. Кібрик, О. Кубрякова, О. Селіванова). Тож, моделюючи певні комплекси комунікативних обставин, ми можемо задавати потрібний у навчальних цілях алгоритм комунікативних подій, в яких діти, мотивовані зовнішніми стимулами, будуть конструювати тексти відповідних видів і жанрів.

Навчання дошкільників говорінню як виду мовленнєвої діяльності на комунікативній основі слід здійснювати з опорою на такі принципи.

1. Принцип мисленнєво-мовленнєвої активності. Він передбачає постійне включення дитини у процес спілкування мовою, яка вивчається, тобто у процес практичного користування мовою на основі мислення. Спілкуючись, дитина не обов'язково завжди здобуває нові знання, але, вступаючи в мовленнєвий контакт з комунікативною метою, вона завжди оперує певними знаннями і уявленнями про навколишній світ, про себе і людей.

Розширення спектру комунікації неодмінно рухається паралельно з постійно розширюваним колом уявлень дітей про світ навколо, тому комунікативний компонент мовленнєвої діяльності мусять інтегруватися з пізнавальним (когнітивним) компонентом. Багатство і різноманітність тематики спілкування, якість створюваного мовленнєвого продукту напряму залежить від обсягу знань дітей про довкілля, їх ціннісних настанов, бажань та інтересів. Розв'язання дітьми з навчальною метою мовленнєво-мисленнєвих завдань забезпечить продуктивність їхнього мовлення.

2. Принцип інтенційності говоріння. Однією з категоріальних ознак спілкування, а отже говоріння є інтенційність, мотивованість. Потреби, інтереси, ціннісні орієнтації виступають чинниками формування мотивації як спонук до дії. Як відомо, мовець здійснює комунікацію, тому що в нього є потреба задовольнити свої бажання, вирішити певні життєві проблеми. Внутрішніми спонуками до мовленнєвих дій виступають мотиви, а зовнішніми заохочувачами є стимули. У навчальному процесі система продуманих навчальних стимулів може викликати трансформацію зовнішніх заохочувань у внутрішні інтенції, що буде виступати двигуном комунікації.

Навчання говорінню на комунікативній основі має відбуватися в системі комунікативних вправ, які обов'язково передбачають мовленнєву задачу і мовленнєвого партнера. Мовленнєва задача містить мотиваційно-мисленнєвий компонент мовленнєвого механізму, який ставить дитину перед необхідністю здійснювати мовленнєвий вчинок. Здійснюючи такий вчинок, дитина не імітує і не репродукує чийсь мовлення, а створює цілком самостійне висловлювання на основі змісту певної комунікативної ситуації. Цей вчинок завжди є цілеспрямованим і мотивованим, тому що забезпечується внутрішньою активністю дитини. Внутрішня

активність виявляється в постійній готовності до мовленнєвих вчинків, у включеності в процес спілкування, навіть коли гололос не вимовляється жодного слова. Отже, навчаючи говорінню, необхідно постійно викликати мотивовану мовленнєво-мисленнєву активність дітей за допомогою комунікативних завдань.

3. Принцип індивідуально-особистісної орієнтації навчання. Для того, щоб дитина ставилася до мови не як до формалізованої, подекуди незрозумілої системи, а як до знаряддя спілкування, мовленнєві акти, які нею здійснюються, не повинні психологічно ізолюватися від її інтересів, потреб і життєвого досвіду. Контекст модельованої педагогом мовленнєвої діяльності повинен враховувати і будуватися на тому змісті, який відповідає віковим можливостям, психологічним, гендерним особливостям дитини, її емоційно-почуттєвої сфери, інтересам і духовним потребам, її соціальним ролям, статусу в колективі тощо.

Врахування індивідуальності дитини під час моделювання її мовленнєвої діяльності є ефективним засобом мотивації. Немотивоване навчання мовленнєвої діяльності позбавляє навчання психологічного змісту, бо перетворюється на навчання форми заради форми (І. Зимняя, О. Леонтьєв). Саме особистісна індивідуалізація виступає основним засобом створення мотивації в цілому, і конкретно, комунікативної мотивації, що забезпечить ініціативну участь людини в спілкуванні.

4. Принцип функціональності мовних одиниць. Будь-яка мовна одиниця або мовна форма виконує в процесі говоріння певну функцію, тому мовні засоби засвоюються не самі по собі, ізолювано від живого мовлення, а під кутом зору їх функціональності в різних сферах спілкування, в різних мовленнєвих ситуаціях. Принцип функціональності визначає адекватний процесові комунікації відбір мовленнєвих засобів, а також послідовність презентації мовленнєвого матеріалу.

5. Принцип ситуативності. Мовленнєве спілкування як соціальну діяльність людей характеризує здатність вирішувати соціальні задачі засобами мови в актуальних умовах реального світу і реальної взаємодії, які мають властивість калейдоскопічно змінюватися. Мовцю в різноманітних ситуаціях спілкування потрібно швидко орієнтуватися в зовнішніх обставинах, соціальних і статусних ролях комунікантів, співвідносити свої висловлювання із системою взаємостосунків співрозмовника і миттєво добирати для ефективного контакту відповідні мовні засоби. Таким чином, комунікація – це постійне орієнтування у ситуативно змінюваних обставинах спілкування.

Ситуативність також виступає однією з природних властивостей навички, забезпечуючи її оперативність. Використовуючи ситуативність з методичною метою, ми забезпечуємо перенос як спосіб автоматизації навички. Ситуативність як риса навчальної комунікації має забезпечити гнучкість і динамічність мовленнєвих навичок, здатність до комбінування мовленнєвих засобів і адекватних змін мовленнєвих тактик.

Навчання, яке від початку має риси ситуативності, наближене до реального спілкування, тому що ситуативність водночас виступає засобом мовленнєвого стимулювання і умовою розвитку мовленнєвого вміння.

6. Контекстуальність як принцип навчання говоріння. Процес говоріння, дискурс у загальних рисах представляється сумою таких складників, як «висловлювання» і «комунікативна ситуація» (Н. Арутюнова, Ф. Бацевич, Р. Водак, В. Варакіна, О. Кубрякова, М. Макаров, О. Селі-

ванова). Комунікативна ситуація, або контекст являє собою єдність соціальних, психологічних, прагматичних характеристик умов спілкування та самих комунікантів. Від контексту комунікативної ситуації – часу, місця комунікації, предметного ряду, самих комунікантів, їх ставлення один до одного, а також пресупозиції – спільного досвіду, спільних попередніх відомостей про події, явища, речі, – залежить зміст, продуктивність, логічність висловлювання і в цілому успішність комунікації. Зважаючи на те, що саме контекст як провідний елемент мовленнєвого спілкування створює опорний концепт дискурсу, важливо створювати такий контекст навчальної комунікативної ситуації, аби мовленнєвий продукт мав прогнозований, очікуваний у дидактичному сенсі зміст із заданою формою втілення. Контекстуальність забезпечується чітко заданими умовами виконання комунікативних завдань у ситуаціях говоріння. Чим точнішими будуть задані параметри мовленнєвої ситуації, тим прогнозованішим з дидактичного погляду буде висловлювання дитини.

7. Принцип жанрового розмаїття. Слід формувати комунікативні навички, які співвідносяться з різними сферами спілкування, типами інформації, різними соціальними потребами мовців. Різні типи висловлювань, текстів детерміновані інтенційною і діяльнісною природою комунікації, тому відмінність між типами дискурсу залежить від мотива і кінцевої комунікативної мети. Дошкільникам доступні різноманітні типи текстів з різними комунікативними цілями – інформаційними: повідомлення, підтвердження, запит інформації, згода зі співрозмовником, заперечення; оцінними: докір, схвалення, похвала, засудження; етикетними: привітання, вибачення, прощання, знайомство, комплімент; імперативними: прохання, наказ, обіцянка, заборона, порада.

8. Одночасне формування навичок мовної і немовної поведінки. Немовні засоби комунікації несуть значний відсоток інформації, іноді більший, ніж вербальний компонент. Одночасне засвоєння дітьми лінгвістичних (мовних) та екстралінгвістичних і паралінгвістичних (немовних) засобів сприятиме значно ефективнішому досягненню дітьми комунікативного наміру, формуванню культури спілкування.

Навчання діалогічного дискурсу доцільно будувати на основі умовно-комунікативних ситуацій, спеціально створених педагогом у зв'язку з вивченням певної теми на етапі автоматизації лексичних, граматичних і вимовних навичок. В основі навчальних діалогів, як правило, лежать реальні життєві ситуації, адже комунікація стає ефективною, якщо зміст ситуації зрозумілий, а мотив – близький потребам дошкільників. В той же час, в навчальних умовах вони найчастіше уявні, умовні, штучні: діалог покупця з продавцем, пасажира і кондуктора, пасажира і касира, дитини з «новачком».

Варто починати навчання складати діалоги за готовим зразком. Вихователь має надати зразок для наслідування та розіграти його за ролями. При цьому необхідно обов'язково використовувати прийом описування ситуації, пояснення словесних дій учасників діалогу, коментувати вживання тих або тих мовних засобів, наприклад, складних зворотів, прецедентних одиниць, етикетних форм, звертань, образної лексики. При репродукуванні діалогів дітьми педагог повинен заохочувати мовленнєву самостійність дітей, стежити за тим, щоб діти обмінювалися ролями і накопичували різнопланові мовленнєві навички.

Набагато важливіше створювати комунікативні ситуації, в яких дошкільники самостійно вибудовують діалог.

Основна вимога до таких ситуативних завдань полягає в тому, щоб враховувати особистісні інтереси і комунікативні наміри мовців, які б заохочували їх вступати в спілкування. Надзвичайно важливо в навчальних ситуаціях створювати мотиваційну основу для використання певної мовної одиниці в мовленні. Методична складність в застосуванні комунікативних ситуацій саме і полягає в такому формулюванні навчальних завдань, які викликають у дітей бажання вступати у спілкування і при цьому використовувати необхідні мовні одиниці, хоча в готовій формі вони педагогом не називаються. Саме в такий спосіб навчальна задача не декларується, а через навчальне завдання максимально наближає вправу до реальних мовленнєвих дій, адже в реальній комунікації ніхто з мовців не ставить перед собою задачу використати ту або ту мовну форму. В житті мовець думає над тим, що сказати, а вже зміст комунікативної ситуації диктує те, як сказати. Інакше кажучи, зміст мовлення диктує вибір його мовної форми. Такий спосіб створення комунікативної навчальної ситуації приховує навчальну задачу, а навчальне завдання максимально наближає мовців до умов реальних дій мислення в мовленні.

Особистісні мотиви, комунікативні наміри (інтенції) виступають у спілкуванні категоріями універсальними, хоча вони дітьми не завжди усвідомлюються. Для приведення в дію механізму мотивації обов'язково вимагається коментар педагога відносно мети і спрямованості діалогу. В реальній комунікації для успішного контакту із співрозмовником необхідно вміти прогнозувати розвиток діалогу. Цю навичку необхідно розвивати і в навчальній комунікації. З цієї метою дошкільників спочатку вправляють в складанні діалогів, використовуючи як канву перелік опорних, найбільш важливих словосполучень і конструкцій, а потім перед дітьми ставлять завдання будувати мовленнєві дії в залежності від змінюваних компонентів ситуації (співрозмовників, їх комунікативних намірів, місця і часу дії тощо). Тож, сутність технології створення комунікативно спрямованих ситуацій і полягає в тому, щоб заохотити дитину до творчої побудови висловлювання з заданими параметрами.

Самостійне складання діалогів у навчальних комунікативних ситуаціях вимагає методичного керівництва з чітко вибудованим алгоритмом:

1. Словесне описування обставин реальної дійсності вихователем.
2. Призначення дітей на ролі комунікантів за ситуацією.
3. Розгорнуте мовленнєве завдання із зазначенням основних мікротем або змістових концептів, або опорних слів.
4. Самостійний діалог дітей.

Словесне описування обставин спілкування повинно бути якомога більш детальним для того, щоб забезпечити змістову наповненість діалогу, для навчання дітей враховувати в комунікації немовні компоненти. Створюючи комунікативну ситуацію, необхідно апелювати до інтересів і потреб дітей, враховувати вікові можливості дошкільників, використовувати різноаспектні зовнішні стимули, які вмотивують їх до говоріння і слухання. Наведемо приклад описання комунікативної ситуації і коментаря до неї: «У багатьох з вас, діти, є домашні улюбленці – домашні тварини. Вони різні і дуже цікаві. У когось є вдома песик, у когось – котик, у когось – хом'ячок або папужка. Домашні тварини нас часто дивують і тішать. Вони багато чого вміють робити – стрибати, стояти на задніх лапках, просити їсти абощо. З ними не сумно. Домашні тварини люблять своїх госпо-

дарів, і кожен по-своєму цю любов показує. А господарі дуже люблять розповідати знайомим про своїх маленьких і великих друзів.

Тепер давайте пограємо. Уявімо, що до хлопчика, в якого є ось такий папуга (покаже картинку), додому прийшов його товариш. Ти, Максимко, прийшов у гості до Єгора, в якого живе ця пташка. Тобі напевно цікаво, як звати пташку, як за нею доглядає господар, а господар тваринки може розповісти як цікаво спостерігати за папугою, як багато вона вміє робити, які цікаві випадки з папужкою траплялись. Не забувайте, діти, що розмовляти один з одним треба ввічливо, говорити чемні слова, звертатися до товариша на ім'я, дякувати, питати дозволу».

Основою для створення умовно-комунікативних ситуацій також можуть бути картинки, фотографії, малюнки, сюжети літературних творів. Педагог у бесіді повинен допомогти дітям з'ясувати суть унаочненої ситуації, описані в тексті або можливі попередні події, можливий зміст розмови. Після підготовчої бесіди діти можуть призначитися на ролі (покупец – продавець) і отримувати мовленнєве завдання: покупець розпитати про те, які фрукти свіжі і скільки коштують, продавець – порадити щось придбати, назвати вартість покупки. Важливим методом навчання повинні стати дидактичні ігри типу «Магазин» (одягу, взуття, іграшок, квітковий, зоологічний, продуктовий, овочевий, молочний, побутової техніки), «Телефон» (привітання зі святом, запрошення в гості, розмова з родичами, друзями), «Пошта» (відправка листа або посилки за адресою), «Зустріч з друзями» (в кафе, на пляжі, на стадіоні, в парку), «Зустріч гостей» тощо.

Перші спроби створювати діалоги за комунікативною ситуацією бажано здійснювати за участю вихователя. Він мусить брати на себе більш складну роль і показувати дітям широкий контекст діалогу – ініціативними репліками розширював зміст розмови новими мікротемами. Цей прийом не є зразком діалогу в повному сенсі, тому що в ньому також беруть участь діти і діалог не надається цілком для наслідування – він виступає тим змістовим і лінгвістичним матеріалом, з якого можуть збагачуватися діалоги малят. У подальшому діти стають спроможними самостійно будувати розмову, а вихователі необхідно вчасно підказати або виправити слово, уточнити граматичну форму тощо. Перед діалогами педагог мусить нагадувати найбільш важливі для акта комунікації словосполучення і конструкції, які призначені для активного використання.

Слід наголосити, що в навчанні діалогічного мовлення вирішальна роль належить саме спеціально створеним комунікативним ситуаціям, а не бесідам вихователя з дітьми будь-то на етапах обговорення тексту прочитаного літературного твору, або розглядання предметів, або актуалізації спільного досвіду тощо. В таких навчальних ситуаціях діти відповідають на запитання педагога, але не навчаються створювати ініціативні висловлювання. Бесіди є важливими методами розвитку пізнавальної сфери, мислення, активного мовлення, натомість безпосередньо не спрямовані на формування вмінь спілкуватися. Таким чином, більшість мовленнєвих жанрів (етикетних, інформаційних, оцінних, імперативних) залишається поза увагою освітнього процесу і дошкільники залишаються безпорадними в різних життєвих ситуаціях, не вміючи вирішувати проблеми вербальними засобами.

Умовно-комунікативні ситуації та дидактичні ігри комунікативного наповнення виступають ефективним методом навчання монологічних дискурсів. В них дошкільники навчаються створювати зв'язні висловлювання різних

жанрів: розповіді, описи, роздуми, пояснення, вітання. У спеціальних навчальних умовах діти отримують комунікативне завдання у відповідності до запропонованої ролі (пояснити маленькій дівчинці як одягти ляльку, як вкласти ляльку спати; розповісти бабусі як в дитячому садку діти доглядають за квітами; описати звіра, якого бачив у зоопарку). Комунікативне завдання має носити характер розгорнутої інструкції, в якій чітко визначений соціальний контекст (зустріч двох товаришів, прохання маленької дівчинки про допомогу, прохання бабусі розповісти про певну подію тощо), змодельований основний зміст зв'язного висловлювання за допомогою основних мікротем, розгорнутого плану з поясненнями щодо його наповнення; ключових фраз або слів. На цьому етапі навчання дошкільників знайомлять з жанровими особливостями і структурною будовою певного виду тексту (опис – назва об'єкту, називання його властивостей, вираження свого ставлення до об'єкту; розповідь – зав'язка, подія, розвиток події, розв'язка; розповідь-роздум – теза, доведення, висновок).

На початку навчання дошкільників складанню монологічних дискурсів доцільно застосовувати прийом зразка, наданого педагогом. Для запобігання копіювання розповіді вихователя у складанні описових розповідей або з власного досвіду рекомендується використовувати різний дидактичний матеріал. Так, при складанні описової розповіді вихователь, продемонструвавши декілька предметів одного класу, наприклад, ляльок, іграшкових автомобілів, посудних наборів, кімнатних рослин тощо, і надавши інструкцію щодо виконання завдання, може скласти розповідь-зразок за одним об'єктом, а дітям пропонувати для опису всі інші. Перед завданням щодо самостійного складання розповіді педагог може застосовувати прийом складання плану, якого треба дотримуватися дітям для послідовної і змістовної розповіді. План розповіді призначений фіксувати увагу дітей на найголовніших етапах тесту, навчати складати структурні, логічні й послідовні розповіді.

Для навчання дошкільників самостійного складання текстів різних видів – описових і сюжетних, за картинкою, за іграшкою, за ігровою ситуацією, з колективного або власного досвіду, – продуктивним є синтез вступної бесіди про об'єкт або подію і постановка комунікативного завдання з планом зв'язного висловлювання та озвучування ключових мовних засобів (слів, словосполучень, фраз).

Отже, робота з формування дискурсивного мовлення передусім спрямовується на активізацію комунікативної діяльності дошкільників, ознайомлення з типологічними ознаками доступних дітям жанрів і типів дискурсів, навчання будувати цілісні дискурси з використанням адекватних мовних засобів, враховуючи комунікативний намір і параметри комунікативної ситуації.

Навчання дошкільників дискурсивної діяльності на комунікативній основі в умовах організованого навчання має відбуватися в таких напрямках:

1) ознайомлення з типологічними ознаками різноманітних жанрів дискурсу (форми мовленнєвого етикету – вітання, прощання, вибачення, прохання, подяка, привітання, комплімент, дозвіл, згода, відмова; жанри розмовного дискурсу – повідомлення, розпитування, твердження, заперечення, незгода, судження, обґрунтування; жанри монологічного дискурсу – розповідь, опис, міркування, роздум);

2) комплексно розв'язувати завдання мовленнєвого розвитку дітей у галузі лексики, словотворення, формотворення, синтаксису, що має пряий вплив на змістовий і формальний бік комунікативного мовлення;

3) сприяти засвоєнню вербальних і невербальних форм спілкування та знань про їх функції в мовленні відповідно до норм культури спілкування;

4) сприяти оволодінню вміннями використовувати в спілкуванні всі доступні жанри дискурсу на основі знання про адекватні мовні засоби, їх місце в інтеракції;

5) створювати комунікативні навчальні ситуації, в яких діти повинні набувати досвіду створення цілісних дискурсів, урахуовуючи всі доступні параметри комунікативної ситуації й застосовуючи адекватні мовні засоби;

6) використовувати комплекс спеціальних прийомів з поступовим збільшенням комунікативного навантаження та складності, що забезпечить перенесення набутих знань і навичок у нові комунікативні ситуації.

Навчання за комунікативною стратегією спрямовується на реалізацію комунікативної супер-мети і стає власне мо-

деллю процесу спілкування. Навчальна комунікація містить всі основні компоненти реального спілкування: комунікативну екстралінгвістичну ситуацію з чітко вираженими потребами в спілкуванні, суб'єктів комунікації з усвідомленими мотивами спілкування, активність співрозмовників, спрямовану на досягнення комунікативної мети.

Комунікація в реальному бутті розгортається як дискурсивна діяльність, тому перенесення властивостей дискурсу в навчальну комунікацію максимально наближає процес опанування мовою до справжнього спілкування. Діти дошкільного віку в умовних ситуаціях (читай, ігрових) легко перевтілюються і приймають комунікативні ролі, переживають справжні емоції, приймають мотиви і здійснюють мовленнєві дії у відповідності до усвідомлених мотивів. Граючись, діти досягають високих результатів в оволодінні комунікативним мовленням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Кубрякова Е. С. О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты: сб. обзоров. М.: ИНИОН РАН, 2000. С. 7–25.
2. Пассов Е. И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению: учеб. пособие. М.: Просвещение, 1991. 222 с.
3. Костомаров В. Методическое руководство для преподавания русского языка иностранцам: учеб. пособие / В. Г. Костомаров, О. Д. Митрофанова; 3-е изд. М.: Просвещение, 1984. 240 с.
4. Выготский Л. С. Мышление и речь: избр. психол. исследования. М.: Лабиринт, 1999. 350 с.
5. Кучеренко О. И. Чему обучать: тексту или дискурсу? // Новые технологии коммуникативного обучения иностранному языку: сб. науч. тр. М., 2000. Вып. 449. С. 84–89.
6. Богин Г. И. Некультурная коммуникация // Человек говорящий: язык, культура, познание. М.: Ин-т языкознания РАН, 1995. С. 70–85.
7. Кусько К. Я. Когнітивно-дискурсивний потенціал інформативного трансферу // Вісник Харків. нац. ун-ту. ім. В. Н. Каразіна, 2004. № 635. С. 92–99.
8. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: навч. посібн. К.: Академія, 2004. 342 с.
9. Кубрякова Е. С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа) // Язык и наука конца XX века. М.: Рос. гуманитар. ун-т, 1995. С. 144–238.
10. Михайлова Л. И. Развитие речевого общения детей старшего дошкольного возраста: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Одеса, 2010. 21 с.
11. Амзаракова И. П. Языковой мир немецкого ребенка младшего школьного возраста: автореф. дис. ... докт. филол. наук. М., 2005. 42 с.

REFERENCES

1. Kubryakova E. S. On the notions of discourse and discourse analysis in modern linguistics // Discourse, speech, speech activity: functional and structural aspects: collection of reviews. M.: INION, 2000. P. 7–25.
2. Passov E. I. The communicative method of teaching foreign language speaking: textbook. M.: Education, 1991. 222 p.
3. Kostomarov V. A guide for teaching Russian to foreigners: textbook / V. G. Kostomarov, O. D. Mitrofanova, 3-d edition. M.: Education, 1984. 240 p.
4. Vygotsky L. S. Thought and speech: selected psychological researches. M.: Labyrinth, 1999. 350 p.
5. Kucherenko O. I. What to teach: the text or discourse? // New technologies of communicative foreign language teaching: collection of scientific works. M., 2000. Issue 449. P. 84–89.
6. Bogin G. I. Uncultural communication // Talking man: language, culture, cognition. M.: Institute of linguistic of RAS, 1995. P. 70–85.
7. Kusko K. Ya. Cognitive-discourse potential of the informative transfer // Materials of national Kharkiv university named after V. N. Karazina, 2004. # 635. P. 92–99.
8. Batcevich F. S. Basis of communicative linguistic: textbook. K.: Academy, 2004. 342 p.
9. Kubryakova E. S. Evolution of linguistic ideas in the second half of the twentieth century (the experience of paradigmatic analysis) // Language and science of the end of the twentieth century. M.: Russian humanitarian university, 1995. P. 144–238.
10. Mikhailova L. I. Development of speech communication of children of elder preschool age: thesis on PhD. Odessa, 2010. 21 p.
11. Amzarakova I. P. The language world of the German child of the primary school age: thesis on PhD. M., 2005. 42 p.

УДК 378

ББК 74

Zhdanov Sergey Alexandrovitch,

Candidate of pedagogical sciences, assistant professor, associate professor of the department of the economic theory of the University of the Russian Academy of Education, Moscow, e-mail: guzhva@bk.ru

Жданов Сергей Александрович,

канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Университета Российской академии образования, г. Москва, e-mail: guzhva@bk.ru

СИСТЕМА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ И ПРОБЛЕМА УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

SYSTEM OF DOMESTIC HIGHER EDUCATION IN THE RF AND THE ISSUE OF INCREASING EXPORTS OF EDUCATIONAL SERVICES

В статье рассматривается проблема недостаточного вклада российских высших учебных заведений в увеличение внешнеэкономического потенциала Российской Федерации. Проанализированы потенциал и конкретные способы увеличения объемов экспорта отечественными вузами образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования, отмечена применимость опыта зарубежных стран в этой области экономики. Обоснованы тенденции и процессы, характерные для современной российской системы высшего профессионального образования, а также представлена система мер, позволяющая существенным образом улучшить экономическую ситуацию в сфере российского высшего образования и повысить роль отечественных вузов в повышении внешнеэкономического потенциала страны.

The problem of insufficient contribution of Russian higher educational institutions into increasing of the foreign economic potential of the Russian Federation has been examined in the article. The potential and specific ways of increasing the volumes of exports by domestic educational institutions in the field of higher professional education has been analyzed; the applicability of the experience of foreign countries in the field of economics has been highlighted. The trends and processes typical for the modern Russian system of higher professional education have been justified; the system of measures has been presented that allows significantly improving the economic situation of Russian higher education and increasing the role of domestic higher schools in increasing the foreign economic potential of the country.

Ключевые слова: Амстердамский договор, Болонская декларация, глобализация, рынок образовательных услуг, национальная система высшего образования, образовательные услуги, Сорбоннская декларация, сравнительный анализ, образовательная система, стратегическое управление вузом, тенденции образования.

Keywords: Amsterdam agreement, Bologna agreement, globalization, educational services market, national higher education system, educational services, Sorbonne declaration, comparative analysis, educational system, strategic management of the higher school, trends of education.

На протяжении последних десяти лет экспорт образовательных услуг в мире проявил себя с точки зрения перспективности развития внешних связей и повышения экономического эффекта от них для конкретных государств. Скорее всего, подобная тенденция сохранится и в будущем, ведь обучение иностранных студентов во многих развитых странах является фактором, стимулирующим экономический рост [1, с. 69].

В настоящее время данные об объеме современного рынка образования сильно разнятся. Так, по оценкам ВТО, он составляет приблизительно 50–60 млрд долларов, а ОЭСР оценивает объем рынка образования всего в 30 млрд долларов. Также важной характеристикой мирового рынка образовательных услуг является количество студентов, обучающихся за рубежом. В 2004 году данный показатель достигал двух миллионов [2, с. 71]. К 2025 году, как оценивает ЮНЕСКО, численность иностранных студентов вырастет до 7 млн, две трети из которых будут составлять выходцы из Азии, прежде всего из Индии и Китая [Там же].

Образовательные услуги для иностранных студентов предлагают в настоящее время многие страны. При этом основная конкурентная борьба за обучение иностранцев развернулась между странами Западной Европы, Северной Америки и Австралией. В странах данной группы обучается более 4/5 всех иностранных студентов [3].

В 2000 году лидерами международного рынка образовательных услуг являлись США (около 550 тыс. иностранных граждан), Великобритания (230 тыс.), Германия (200 тыс.), Франция (160 тыс.), Испания (120 тыс.). Россия в данном списке находилась на третьем месте в мире (более 95 тыс.) [4, с. 115]. По данным 2008 года, предоставленным департаментом международного сотрудничества в образовании и науке Министерства образования и науки России, в нашей стране обучалось более 120 тыс. иностранных студентов, из которых основную долю (70 тыс.) составляли граждане СНГ. При этом в филиалах российских вузов, открытых за рубежом, обучались 25 тыс. студентов. Следовательно, на Россию приходилось не более 3% от общего числа иностранных студентов (на США – 22%, Великобританию – 12%, Германию – 9%) [5]. Что касается советских времен, наша страна тогда находилась на третьем месте в мире по данному показателю [6].

Более свежие данные свидетельствуют о том, что устойчивый рост числа иностранных студентов наблюдается в развитых странах. Так, в соответствии с докладом «Open Doors», подготовленным Институтом международного образования США (Institute of International Education) и обнародованным в ноябре 2009 года, число иностранных абитуриентов в вузах США достигло по итогам 2008/2009 учебного года рекордной отметки 672 тыс. человек, а общая сумма инвестиций за обучение составляет в год в среднем 17,8 млрд долларов США. За указанный год количество иностранных студентов выросло на 8% [1, с. 70].

В связи с этим следует обратить внимание на опыт организации высшего образования в США. Основное направ-

ление в содержании высшей школы этой страны состоит в том, что традиционная его система (школа – среднее специальное учебное заведение – вуз) призвана дать фундаментальную общенаучную подготовку, которая позволяет специализироваться в любой области. А специализация все более становится делом внутрифирменного обучения, его осуществляют учебные центры при корпорациях [7, с. 774].

В системе образования США после пятилетнего обучения наступает завершающий двухлетний этап, продолжающийся в учебных центрах корпораций. На данном этапе выпускники университетов изучают прикладные дисциплины и знакомятся с особенностями производства на данной фирме. Следовательно, вузы США нацеливают выпускников на продолжение обучения за стенами университета [8, с. 97].

Однако дефицит бюджетного финансирования науки и высшей школы отмечается и в развитых странах. В таких условиях бюджетное финансирование направляется в первую очередь в приоритетные сферы государственной деятельности, которых, например, в США выделено пять. Если рассмотреть бюджет США на 2007–2011 годы, то более 95% научного бюджета страны приходилось как раз на пять соответствующих этим приоритетам министерств и ведомств, а именно на Министерство обороны, Национальный институт здоровья, НАСА, Министерство энергетики и Национальный научный фонд [9, с. 278].

Наиболее важным становится расширение всех перечисленных дисциплин в интересах здравоохранения. Этот приоритет наиболее выражен в США (20% от всех расходов на исследования и разработки). В других развитых странах государственная поддержка исследований в области здравоохранения также является быстрорастущей статьёй и достигает 10% научного бюджета (Великобритания, Италия и Канада).

Удельный вес затрат на высшее образование в структуре общих затрат на образование достигает здесь 51%. Стоит отметить, что финансирование имеют также частные вузы, но их объем значительно менее (17%). Кроме того, для оплаты за обучение активно используются кредиты как инструмент покрытия издержек на проживание и покупку новой учебной литературы.

Основные типы образовательного кредита, существующие в США [10, с. 272]:

- студенческий заем (student loan) – займы, имеющие низкую процентную ставку и не требующие дополнительных обеспечения;
- родительский заем (parent loan) – внешний кредит, предоставляемый родителям студентов, находящихся на иждивении;
- частный заем (privateloan);
- объединенный заем (consolidationloan), позволяющий объединить все займы для упрощения процедур выплаты.

Исследования М. Торна, Р. Касберта [11, с. 112] и Дж. Джонса [12, с. 516] показали, что вузы самостоятельно определяют соотношение между преподаванием, консультированием, коммерческой деятельностью, с одной стороны, и научными разработками, с другой. Результаты анализа свидетельствуют, что в университетах установление приоритетов между этими двумя основными направлениями деятельности занимало важное место при планировании стратегии вузов. Причем старые вузы больше внимания уделяли научной или исследовательской деятельности, в то время как молодые своими основными задачами выделяли налаживание связей с региональными партнерами (в том числе с работодателями) и предоставление программ повышения квалификации [10, с. 273].

Особое внимание университеты должны уделять поддержанию высокого уровня качества преподавания, профессионализму сотрудников и уровню подготовки своих выпускников. Также в стратегии университетов обозначалась организация дополнительных удобств – общежитий, мест для отдыха и развлечений. Говоря о глобальных приоритетах политики вуза, следует помнить, что университеты, стремясь сохранить позицию исследовательского и образовательного центра, всегда отталкивались от долгосрочных целей, учитывая при этом влияние внешней среды.

Таким образом, можно сделать вывод, что при определении своей политики университеты используют инструменты стратегического подхода и планирования. Формируя политику вуза, высшее руководство университетов выделяло важность тех или других стратегических изменений, уделяя основное внимание политике учебного заведения в выборе студентов, формировании курсов, проведении образовательной политики. Руководство вузов признает, что при наборе преподавательских кадров оно сталкивается со многими проблемами и что эти проблемы необходимо решать. По требованию финансовых комиссий вузы обязаны предоставить стратегические планы политики университета, в том числе пятилетний план с установленными промежуточными целями. В них должны быть определены задачи вуза и перечислены основные направления дальнейшего развития и повышения его конкурентоспособности.

Формирование высокоэффективной системы высшего профессионального образования, соответствующей современным условиям, сегодня рассматривается как фундаментальная проблема всех развитых стран. Для России это особенно важно в контексте ее присоединения к Болонскому соглашению, актуализирующему перед отечественным образованием целый ряд сложных задач.

Модернизация системы отечественного высшего профессионального образования влечет за собой серьезные структурные изменения и выработку новой стратегии развития, соответствующую общеевропейской. В контексте вышесказанного актуальным становится развитие вопросов стратегического управления системой высшего профессионального образования.

Сегодня в России лишь 3% в общем удельном весе студентов являются иностранцами. Это свидетельствует о том, что отечественный рынок образовательных услуг существенно уступает подобным рынкам других стран. Также это является индикатором низкого качества предоставляемых услуг. Тем не менее, согласно мнению ректора Академии народного хозяйства, на пути развития экспорта образовательных услуг стоит языковой фактор. Истинность данного мнения доказывает и информация Министерства образования, согласно которой на англоязычные вузы США и Англии приходится до 45% иностранных студентов, в то время как такие страны Европы, как Франция или Германия, привлекают не более 9% студентов. Кроме языкового фактора присутствуют и другие барьеры, такие как невозможность сопоставить большинство отечественных образовательных программ с программами зарубежных вузов, что прямо влияет на возможность взаимного признания дипломов, бытовые проблемы (недостаточный уровень развития инфраструктуры).

Стоит отметить, что вероятность получения большой доли мирового рынка образовательных услуг присутствует, и связана она, как бы странно это ни звучало на первый взгляд, с мировым финансовым кризисом. «Кризис может оказать двойственное влияние на экспорт образовательных услуг, – полагает В. Мау. – По стоимости учеба в России

будет более конкурентоспособна и соответственно более привлекательна для иностранцев.

Этим шансом следует воспользоваться. Экспорт окажется выгоднее, чем импорт. С другой стороны, станет дороже приглашать в российские вузы иностранных преподавателей, подорожают зарубежные стажировки, вырастет стоимость повышения квалификации. Могут возникнуть серьезные проблемы и с заграничными филиалами российских вузов (их насчитывается 37). Без государственной поддержки им вряд ли удастся полноценно существовать» [13, с. 16].

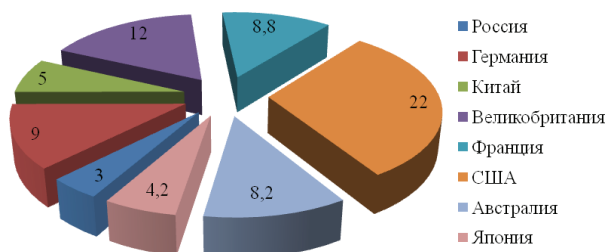


Рис. Данные в долях от мирового рынка экспорта образовательных услуг, % [13, с. 16]

Современная российская система высшего профессионального образования характеризуется качественно новыми тенденциями и процессами, среди которых как наиболее значимые можно отметить [Там же]:

- интеграцию образования, науки и высокотехнологичного производства для кадрового обеспечения инновационной экономики и формирования общества знаний;
- формирование сети федеральных и национальных исследовательских университетов;
- необходимость обеспечения высокого уровня качества высшего и послевузовского образования в условиях их массового характера;
- необходимость формирования особых качеств личности выпускников;
- присоединение российской высшей школы к Болонскому процессу при сохранении национальных особенностей и традиций системы отечественного образования.

Поставленные задачи в период реформирования образования (вторая половина 1980-х) так и не были реализованы, оставаясь актуальными и сегодня. Кроме того, последние 15 лет в России повторяется одна и та же системная ошибка: решить проблемы образования в стране с рыночной экономикой пытаются при использовании методов, характерных для социализма. Как следствие, результата от нововведений нет, реформы так и не проведены, а проблемы за это время лишь накапливаются.

Происходящие изменения оказывают очень сильное влияние и на конкретных людей, и на целые сообщества, и на страны. Поэтому сегодня стремительно развиваться начинают те государства, где наилучшим образом построена система использования знаний, а не только их производство. Наверное, уже наступил момент, когда и Россия должна перенять хотя бы часть опыта этих стран. Ректор Российского Нового университета В. А. Зернов отмечает: «Так же, как в недавнем прошлом многие страны перенимали наш успешный опыт в развитии образования, так и нам не зазорно поучиться у более успешных конкурентов» [14, с. 16]. Соглашаясь с мнением В. А. Зернова, следует:

- изменить подход к организационно-экономическим отношениям в системе образования;
- распределить вузы для госзаказа. Госзаказ должны получать те вузы, которые имеют лучшие показатели в работе и не зависят от формы учредительства (об этом

говорит и итоговая справка рабочей группы Госсовета по проблемам развития образования 2006 года и доклад Общественной палаты РФ «Готова ли Россия инвестировать в свое будущее?» 2007 года);

- изменить отношение к знаниям как средству удовлетворения любопытства и роста профессионального мастерства. Знание следует рассматривать с точки зрения товара, который имеет свою стоимость и ценность. Просто перезрела необходимость введения контрактных отношений государство – вуз – обучающийся;

- уметь добывать знания (учеба в течение всей жизни), но не менее важно и уметь их применять, то есть речь идет об инновационном сопровождении процесса получения профессиональных знаний;

- развивать в вузах и колледжах инновационные парки (технопарки), бизнес-инкубаторы, где студенты имели бы возможность на практике осваивать основы современного предпринимательского дела. Каждый желающий студент мог бы на практике реализовывать свои знания, оценить свой предпринимательский потенциал. Многие страны уже проделали эти необходимые шаги, и именно они дают огромный вклад в потенциал развития наших конкурентов;

- разработать меры по поддержке инновационных парков вузов вне зависимости от форм учредительства высших учебных заведений. Именно эти парки должны стать центрами развития инноваций, как это делается во всем мире. Как показывает отечественный и мировой опыт, именно в них рождаются прорывные амбициозные идеи;

- развивать современные подходы к образованию, а именно e-learning, – норма, а не экзотика, траектория индивидуального образования – норма жизни современных вузов. Инновационность вузов необходимо оценивать и по внедрению в учебный процесс корпоративных информационных систем;

- расширить наиболее узкие места развития по всему интеллектуальному фронту: образования, науки, системы НИИ, НИОКРов и т. д. Одно из главных – в экономико-организационном плане система образования должна быть адекватна экономико-политическому устройству государства.

В связи с тем, что в настоящее время стипендии получают примерно пятая часть обучающихся, необходимо передать их в ведение социальных органов и оставить только социальные стипендии, одновременно увеличив их как минимум на порядок, а академические – на усмотрение вузов.

При стратегическом управлении вузом рекомендуется учитывать, что:

- ужесточение конкуренции на рынке образовательных услуг должно стимулировать поиск новых конкурентных позиций;
- в настоящее время образовательный процесс невозможен без применения компьютерных технологий;
- демографический спад способствует битве за абитуриента;
- послевузовское образование представляет одно из перспективных направлений;
- возрождаются государственные заказы на подготовку специалистов;
- рационализация и оптимизация образовательного процесса как бизнес-процесса превращается в одну из актуальнейших задач [15, с. 55].

Таким образом, системная реализация всех вышеизложенных мер может существенным образом улучшить экономическую ситуацию в сфере российского высшего образования и повысить роль отечественных вузов в повышении внешнеэкономического потенциала страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Козырин А. Н. Государственная поддержка экспорта образовательных услуг // Ежегодник российского образовательного законодательства. Т. 4. № 3–4. М.: ФГУ ФЦОЗ, АНО ИНПЦ, 2009. С. 68–72.
2. Global Education Digest 2004: Comparing Education Statistics across the World. Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2005. P. 68–79.
3. Папкова Т. Экспорт образовательных услуг как реализация государственных интересов // Дружба. 2008. 18 фев. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forteacher07.ru/content/view/184/57> (дата обращения: 25.05.2012).
4. Open doors. Report on international educational exchange. N. Y., 2001. P. 105–122.
5. Доля образовательных услуг РФ на мировом рынке снизилась // Федеральный портал «Российское образование», 13.11.2008 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.edu.ru/index.php?page_id=5&topic_id=5&sid=6921 (дата обращения: 25.05.2012).
6. Погонцева К. Знания на экспорт // Российская газета. Экономика Юга России. 2008. № 4675 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2008/06/03/regjugrossii/inostrstudent.html> (дата обращения: 25.05.2012).
7. Колесник В. В. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе использования зарубежного опыта подготовки управленческого персонала // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. Ч. 2. Донецк, 2007. С. 774–781.
8. Global Education Digest 2004: Comparing Education Statistics across the World. Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2004. P. 89–112.
9. Science and Engineering Indicators 2006. National Science Foundation, 2006. V. 1–2. P. 269–283.
10. Абанкина И. В., Домненко Б. И., Осовецкая Н. Я. Кредитование образования в зарубежных странах // Прогнозис. 2005. № 3 (4). С. 268–276.
11. Thorne M., Cuthbert R. Autonomy, bureaucracy and competition: the ABC of control in higher education // Working in Higher Education, Society for Research in Higher Education. Open University Press, Buckingham, 1996. P. 104–115.
12. Johnes G. The Management of Universities // Scottish Journal of Political Economy. UK.: John Wiley & Sons, Incorporated, 1999. № 46 (5). P. 505–522.
13. Муравьева М. Высшее образование невысокого качества // Ученый совет. 2009. № 2. С. 10–21.
14. Зернов В. А. Конкурентоспособность образования как условие развития конкурентоспособной экономики // Alma mater. Вестник высшей школы. 2009. № 1. С. 14–19.
15. Ларина Е. В. Тенденции обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения // Управление экономическими системами. 2011. № 10. С. 48–57.
16. Вашченко А. Н., Козубцов И. Н. Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права: приглашение к научной дискуссии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 132–135.
17. Вашченко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.

REFERENCES

1. Kozyrin State support for the export of educational services // Yearbook of the Russian educational legislation. Vol. 4. # 3–4. M.: FSI FTSOZ ANO INPTS, 2009. P. 68–72.
2. Global Education Digest 2004: Comparing Education Statistics across the World. Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2005. P. 68–79.
3. Papkova T. Export of educational services as a realization of the public interest // Druzhba. 2008. 18 February. # 6 [Electronic resource]. URL: <http://www.forteacher07.ru/content/view/184/57> (date of viewing: 25.05.2012).
4. Open doors. Report on international educational exchange. N. Y., 2001. P. 105–122.
5. The share of the educational services of the Russian Federation on the world market has declined // Federal Portal «Russian education», 13.11.2008 [Electronic resource]. URL: http://www.edu.ru/index.php?page_id=5&topic_id=5&sid=6921 (date of viewing: 25.05.2012).
6. Pogontseva K. Knowledge of export // Rossiyskaya Gazeta. The economics of the South Russia. 2008. # 4675 [Electronic resource]. URL: <http://www.rg.ru/2008/06/03/reg-jugrossii/inostrstudent.html> (date of viewing: 25.05.2012).
7. Kolesnik V. V. Improving the competitiveness of the enterprise on the basis of international experience of management training // Proceedings of the Problems of Foreign Economic Relations and the attraction of foreign investment: a regional perspective. Part 2. Donetsk, 2007. P. 774–781.
8. Global Education Digest 2004: Comparing Education Statistics across the World. Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2004. P. 89–112.
9. Science and Engineering Indicators 2006. National Science Foundation, 2006. V. 1–2. P. 269–283.
10. Abankina I. V., Domnenkov B. I., Osovetskaya N. Ya. Lending education in foreign countries // Prognozis. 2005. # 3 (4). P. 268–276.
11. Thorne M., Cuthbert R. Autonomy, bureaucracy and competition: the ABC of control in higher education // Working in Higher Education, Society for Research in Higher Education. Open University Press, Buckingham, 1996. P. 104–115.
12. Johnes G. The Management of Universities // Scottish Journal of Political Economy. UK.: John Wiley & Sons, Incorporated, 1999. # 46 (5). P. 505–522.
13. Muraveva M. Higher education of low quality // Scientific Council. 2009. # 2. P. 10–21.
14. Zernov V. A. The competitiveness of education as a condition for the development of a competitive economy // Alma mater. Journal of Higher School. 2009. # 1. P. 14–19.
15. Larina E. V. Trends in the competitiveness of the higher education institution // Management of economic systems. 2011. # 10. P. 48–57.
16. Vashchenko A. N., Kozubtsov I. N. Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute», inter-disciplinary scientific-test ground of business, education and law: invitation to the scientific discussion // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 132–135.
17. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of establishing labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.

РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 6. LAW SCIENCES

УДК 342
ББК 67.400

Dashin Alexey Viktorovich,
doctor of jurisprudence, professor of the department
of the theory and history of the state and law
of the Kuban state agrarian university,
Krasnodar,
e-mail: magadan.79@mail.ru

Дашин Алексей Викторович,
д-р юрид. наук, профессор кафедры теории
и истории государства и права
Кубанского государственного аграрного университета,
г. Краснодар,
e-mail: magadan.79@mail.ru

Klochko Elena Nikolaevna,
Doctor of Economics, professor of the department
of economics of the Southern institute of management,
Krasnodar,
e-mail: magadan.79@mail.ru

Клочко Елена Николаевна,
д-р экон. наук, профессор кафедры экономики
Южного института менеджмента,
г. Краснодар,
e-mail: magadan.79@mail.ru

Romanov Maxim Yuryevich,
4-year student of the department of law
of the Southern institute of management,
Krasnodar
e-mail: magadan.79@mail.ru

Романов Максим Юрьевич,
студент 4-го курса юридического факультета
Южного института менеджмента,
г. Краснодар,
e-mail: magadan.79@mail.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРЕДМЕТА КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА В ХОДЕ КОНСТИТУЦИОННОЙ РЕФОРМЫ

TRANSFORMATION OF THE SUBJECT OF THE CONSTITUTIONAL LAW DURING THE CONSTITUTIONAL REFORM

В статье рассматриваются вопросы изменения конституционного права, происходящие в процессе конституционной реформы. Данные трансформации вызваны следующим: изменениями в системе общественных отношений; образованием качественно новых конституционных институтов, вызванных к жизни социально-экономическими переменами в Российской Федерации. Институт президентства – молодой институт, вызывающий интерес исследователей в силу непроработанности его конституционных норм. Разграничение единой государственной власти на три относительно самостоятельные и независимые отрасли предотвращает возможные злоупотребления властью и возникновение тоталитарного управления государством, не связанного правом.

The issues of changing of the constitutional law occurring in the course of the constitutional reform are examined in the article. These transformations are caused by the following reasons: changes in the system of public relations; establishing of qualitatively new constitutional institutions resulted from the social and economic changes in the Russian Federation. Presidency institution is the young institution causing interest of researchers owing to insufficient development of its constitutional norms. Distribution of the united state power into three relatively independent and sovereign

branches avoids possible abuses of power and emergence of the totalitarian state administration, which is not restricted by the law.

Ключевые слова: президент, президентство, парламент, институт, конституционное право, Конституция, Федеральное Собрание, законодательная власть, исполнительная власть, судебная власть.

Keywords: president, presidency, parliament, institute, constitutional law, Constitution, Federal Assembly, legislative authorities, executive authorities, judicial authority.

Функции институционального и концептуального об-
новления проявляются прежде всего в конституционном
законодательстве и несут переоценку системы конституци-
онных принципов, норм, институтов и предмета конституци-
онного регулирования и других правовых явлений.

Особенностью предмета конституционного права явля-
ются те общественные отношения, которые можно назвать
базовыми, основополагающими во всех сферах жизне-
деятельности общества, а именно: политической, эконо-
мической, социальной и духовной. Они образуют как бы
фундамент всего здания сложной системы социальных свя-
зей, подлежащих правовому воздействию, определяющую
структуру всего социального организма.

Итак, применительно к конституционному праву можно выделить три уровня отношений:

- главный – регулируемый нормами, закрепленными в гл. 1 Конституции Российской Федерации, имеющими приоритет над всеми остальными нормами права;

- основополагающий, образуемый иными нормами Конституции РФ, имеющий верховенство на всей территории страны и являющийся базой текущего законодательства;

- производный, регулируемый нормами конституционного законодательства.

Следует отметить, что советское право тоже представляло круг общественных отношений, характеризующих общественный и государственный строй, его возникновение и развитие, систему советских государственных учреждений и органов и их полномочия, однако, несмотря на внешнюю схожесть предметов, конституционная реформа существенно изменила содержание предмета конституционного права, создав новые и изменив старые правовые институты.

Кроме того, под воздействием конституционной реформы в отрасли конституционного права образовались качественно новые институты, которых не существовало в отрасли государственного права в советский период. К ним следует отнести институт основ конституционного строя, институт прав и свобод человека и гражданина Российской Федерации, институт президентства, парламентаризма, федеративного устройства, институт поправок Конституции Российской Федерации, институт конституционных законов, а также законодательного процесса, судебной власти, местного самоуправления.

Так, президентство является относительно молодым, новым и еще не полностью устоявшимся юридическим институтом в российской конституционно-политической практике, особенно если рассматривать его в сравнении с институтом президента ряда зарубежных стран (США, Франция и т. п.), в которых он насчитывает достаточно длительную историю и обширную историю практической деятельности. В то же время несомненно, что он вызывает к себе пристальный интерес, отчасти обусловленный его новизной для нашего молодого государства. Институт президентства изменил статус президента, характер его взаимоотношений с Государственной Думой и правительством, компетенцию, значительно расширил объем, порядок избрания (установил ценз оседлости, снял верхнее возрастное ограничение для кандидатов в президенты, срок полномочий Президента Российской Федерации, процедуру его отрешения от должности). Наиболее ярко модель сильной президентской власти в России проявляется в следующих важных факторах:

1. Президент избирается народом, следовательно, его полномочия производны от народа, который доверяет президенту высшие государственные функции. Таким образом, его сила проистекает из доверия, оказанного ему народом. Так, согласно ст. 81 Конституции РФ президент избирается всеми гражданами России, обладающими активным избирательным правом, на всеобщих выборах. В силу этого он получает мандат доверия не от парламента, как, например, в ФРГ или Италии, а от всего населения России.

2. Президент в России по конституционной модели не входит в систему разделения властей, а стоит обособленно от них, а точнее, над всеми ветвями власти. Президент тоже осуществляет государственную власть. Законодательную власть осуществляет парламент (ст. 94 Конституции), исполнительную власть РФ – Правительство РФ (ст. 100), судебная власть, естественно, принадлежит судам (гл. 7 Кон-

ституции). Остается сделать вывод о том, что у президента своя самостоятельная форма власти (можно даже сказать, что, таким образом, она является четвертой), которую некоторые исследователи именуют президентской властью.

Исходя из сказанного, следует отметить, что только президент наделяется задачей обеспечения согласованного функционирования и взаимодействия всех иных органов государственной власти – и федеральных, и субъектов РФ (ст. 80, 85 Конституции). Никакие другие органы подобными возможностями по отношению к президенту не располагают.

Президент в целом независим от других органов государственной власти. Парламентские и судебные сдержки и противовесы в отношении президентской власти, а тем более контроль существуют в самых минимальных размерах. В сущности, можно говорить об отсутствии конституционной ответственности президента. Говоря точнее, в отношении Президента России система сдержек и противовесов почти не действует. Даже если Президент РФ совершит государственную измену или иное тяжкое преступление, служащее основанием для его отрешения от должности (ст. 93 Конституции), подобное отрешение будет весьма проблематичным и сложным, поскольку в Конституции не предусмотрена ответственность президента за грубое нарушение не только самой Конституции, но и законов и президентской присяги. Хотя формально парламент России в лице своих палат на основании ст. 93, 102 Конституции может отрешить президента от должности, все же довольно сложно представить, что человек, занимающий столь высокий и ответственный пост и имеющий столь большие и широкие полномочия, совершит какое-либо тяжкое преступление.

В свою очередь, возможности самого президента, особенно по отношению к парламенту, весьма внушительны: начиная от посланий Федеральному Собранию, внесения проектов законов, которые могут быть определены президентом как первоочередные, права вето, предложения кандидатур должностных лиц, назначаемых палатами Федерального Собрания, и заканчивая правом роспуска нижней палаты – Государственной Думы – и назначения внеочередных парламентских выборов (ст. 84, 111, 117). Не стоит забывать и о том, что в верхней палате – Совете Федерации – президент имеет сильное лобби в виде половины членов ее состава. Это руководители органов исполнительной власти субъектов РФ, которые ранее избирались непосредственно населением, а с 2004 года по представлению Президента РФ утверждаются законодательным органом субъекта РФ, что обеспечивает Президенту РФ лояльность и дополнительную послушность региональной исполнительной власти, делает регионы более подчиненными центральному правительству. Предпринимаются и уже был предпринят ряд шагов по укреплению президентской власти в регионах, в частности, введение института президентских полномочных представителей во вновь образованных семи федеральных округах [1], что при наличии у них реальных полномочий может в значительной мере урезать местную власть в лице губернаторов.

По существующей Конституции у президента есть право на свое законотворчество, то есть на принятие актов (прежде всего указов), которые в отсутствие законов на равных с ними регулируют общественные отношения и действуют до тех пор, пока не появятся соответствующие законы; по ряду вопросов законы вообще не принимаются, а регулирование осуществляется либо самостоятельно президентом, либо по его поручению Правительством РФ. Согласно ст. 90

Конституции Президент РФ издает указы и распоряжения, которые обязательны для исполнения на всей территории России. Ни Совет Федерации, ни Государственная Дума не имеют достаточных полномочий, чтобы их отменить. Но эти указы и распоряжения не могут противоречить Конституции и федеральным законам. В случае если такое противоречие все-таки обнаружится, Конституционный Суд полномочен аннулировать нормативные указы президента, если сочтет, что они действительно не соответствуют Конституции Российской Федерации.

Президент держит в руках все нити внутренней и внешней политики государства. Согласно ст. 86 Конституции он осуществляет руководство внешней политикой, ведет переговоры и подписывает международные договоры, ратификационные грамоты. Однако одной его подписи недостаточно, так как эти договоры не вступают в силу без их ратификации парламентом путем принятия законов обеими палатами (ст. 106 Конституции РФ).

В соответствии со ст. 87 Конституции президент является Верховным Главнокомандующим Вооруженными Силами. Исключительно президенту принадлежит право утверждать военную доктрину Российской Федерации, назначать и освобождать высшее командование Вооруженных Сил Российской Федерации (ст. 83). Однако он обязан (ч. 2 ст. 87) при единоличном введении военного положения незамедлительно сообщить об этом Совету Федерации и Государственной Думе. Ему не принадлежит право объявления войны и заключения мира. Это исключительная компетенция Совета Федерации (ст. 106). К тому же парламент наделен правом утверждать федеральный бюджет, с помощью которого законодательная власть может влиять на вопросы субсидирования армии и флота. Именно в ведении Совета Федерации находится решение вопроса о возможности использования Вооруженных Сил России за ее пределами (п. «г» ст. 102).

Согласно Конституции Российской Федерации (ст. 94) Федеральное Собрание является парламентом Российской Федерации. Это представительный орган Российской Федерации. Тем самым Конституция устанавливает, что формой государства Российской Федерации является представительная демократия, в условиях которой формируется политическая воля народа, возлагаемая на народное представительство.

Конституция Российской Федерации (ст. 94) характеризует Федеральное Собрание как законодательный орган Российской Федерации. В представлении парламенту государственной власти реализуется принцип народного суверенитета. В результате парламент законодательно регулирует жизнь страны и содействует формированию правового государства.

Парламент стал постоянно действующим, состоящим из двух неравноправных палат: Совета Федерации и Государственной Думы. Следует заметить, что парламент и парламентаризм не тождественные понятия. Они соотносятся как частное (парламент) и общее (парламентаризм). Важен и тот факт, что парламентаризм не может существовать без парламента, тогда как парламент может обходиться без отдельных элементов парламентаризма, важнейшим из которых является принцип разделения властей, законность и представительность [2].

Таким образом, изменения, происходящие в институте парламентаризма, касаются не только парламента, но и принципа разделения властей. Проблема разделения властей в истории государства и права является достаточно

актуальной на современном этапе, особенно для Российского государства под влиянием конституционных реформ. Связано это в первую очередь с тем, что в советское время данная тема не находила отражения в отечественной правовой концепции, более того, сам факт разделения властей отрицался как идеологически несоответствующий общей стратегической цели социалистического государства. С коренной реконструкцией государства и соответствующих государственных структур, начавшейся на рубеже 80–90-х годов XX века в России, с выдвиганием в связи с этим общегосударственной цели – создания правового государства – вопрос места и роли принципа разделения властей в правовом государстве, его проблематика привлекают пристальное внимание со стороны отечественных теоретиков права. К настоящему моменту мы уже можем говорить об определенных результатах в изучении данного вопроса как в теоретическом, так и в практическом плане. Механизм действия принципа разделения властей определяет следующее его содержание.

Законодательная власть обладает верховенством, поскольку она устанавливает правовые начала государственной и общественной жизни, основные направления внутренней и внешней политики страны, а следовательно, определяет в конечном счете правовую организацию и формы деятельности исполнительной и судебной власти. Главенствующее положение законодательных органов в механизме правового государства обуславливает высшую юридическую силу принимаемых ими законов, придает общеобязательный характер нормам права, выраженных в них. Однако верховенство законодательной власти не носит абсолютного характера. Пределы ее действия ограничены принципами права, естественными правами человека, идеями свободы и справедливости. Она находится под контролем народа и специальных конституционных органов, с помощью которых обеспечивается соответствие законов действующей конституции.

Исполнительная власть в лице своих органов занимается непосредственной реализацией правовых норм, принятых законодателем. Ее деятельность основана на законе, осуществляется в рамках закона. Исполнительные органы и государственные должностные лица не имеют права издавать общеобязательные акты, устанавливающие новые, не предусмотренные законом права или обязанности граждан и организаций. Исполнительная власть носит правовой характер лишь в том случае, если она является подзаконной властью, действует на началах законности. Сдерживание исполнительной власти достигается также посредством ее подотчетности и ответственности перед представительными органами государственной власти. В правовом государстве каждый гражданин может обжаловать любые незаконные действия исполнительных органов и должностных лиц в судебном порядке.

В условиях реформирования современного российского общества проблема взаимодействия законодательной и исполнительной власти выдвигается в разряд актуальных. Развитое демократическое взаимодействие властей становится необходимым условием и критерием преобразований, способности политической системы к модернизации и развитию, показателем характера политико-властных отношений.

Взаимодействие законодательной и исполнительной власти реализуется прежде всего на федеральном уровне. Именно здесь определяются наиболее общие принципы и направления этого процесса в пределах Федерации, за-

кладывается его фундамент. Следующим уровнем взаимодействия властей является региональный, который в условиях складывания новой системы политико-властных отношений выходит на значимое место. Формированием типа взаимодействия властей на региональном уровне завершается создание модели взаимодействия властей в масштабах всей страны. Не меньшую важность имеет и процесс взаимодействия федеральных и региональных властей по вертикали.

Президент РФ неоднократно [3] отмечал важность разграничения полномочий федеральных органов власти и органов власти субъектов Федерации по предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов. Здесь еще немало проблем, что связано прежде всего с вертикальной разбалансированностью исполнительной власти, когда между ее уровнями нет четкого разграничения полномочий, а следовательно, и ответственности перед населением за их осуществление.

Выход из создавшегося положения – «совершенствование правового регулирования как разграничения полномочий (и даже отдельных элементов конституционных предметов ведения), так и их осуществления» [4].

Судебная власть призвана охранять право, правовые основы государственной и общественной жизни от любых нарушений, кто бы их ни совершал. Правосудие в правовом государстве осуществляется только судебными органами. Никто не может присвоить себе функции суда. В своей правоохранительной деятельности суд руководствуется только законом, правом и не зависит от субъективных влияний законодательной или исполнительной власти. Независимость и законность правосудия являются важнейшей гарантией прав и свобод граждан, правовой государственности в целом. С одной стороны, суд не может присваивать себе функции законодательной или исполнительной власти, с другой, его важнейшей задачей является организационно-правовой контроль за нормативными актами этих властей. Судебная власть, таким образом, выступает сдерживающим фактором, предупреждающим нарушение правовых установлений, и прежде всего конституционных, как со стороны законодательных, так и исполнительных органов государственной власти, обеспечивая тем самым реальное разделение властей [5].

Таким образом, разграничение единой государственной власти на три относительно самостоятельные и независимые отрасли предотвращает возможные злоупотребления властью и возникновение тоталитарного управления государством, не связанного правом. Каждая из этих властей занимает свое место в общей системе государственной власти и выполняет свойственные только ей задачи и функции. Равновесие властей поддерживается специальными организационно-правовыми мерами, которые обеспечивают не только взаимодействие, но и взаимоограничение полномочий в установленных пределах. В то же время они гарантируют независимость одной власти от другой в пределах тех же полномочий. Следует отметить, что принцип разделения властей является одним из принципов правового государства и эффективно действовать может только в связке с ними, важнейшими из которых являются принцип законности, взаимная ответственность государства и личности, реальность прав личности.

Концептуальное обновление в рамках конституционно-правового регулирования получило и федеративное устройство государства. Федерализм – модель территориальной организации государства, предполагающая его уст-

ройство в форме федерации. Она представлена конституционными принципами, закрепленными в гл. 1 Конституции РФ, которая обуславливает тип федерации, ее структуру, особенности ее территориального устройства, характер разделения государственной власти между федерацией и ее субъектами, основы разграничения компетенции между федеральными органами и органами государственной власти субъектов федерации [6].

Часть 3 ст. 5 Конституции РФ закрепляет основы федеративного устройства Российской Федерации: государственную целостность, единство системы государственной власти, разграничение предметов ведения и полномочий между органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, равноправие и самоопределение народов в Российской Федерации.

Помимо этого к конституционным принципам федерализма следует отнести государственный суверенитет (ст. 4 Конституции РФ), равноправие субъектов РФ (ч. 1 и 4 ст. 5), единство конституционно-правовой системы (ст. 15) [13, с. 53–54]. Российский федерализм, сочетая территориальные и национальные факторы, обеспечивает единство демократического, политического, экономического и правового функционирования. Определив российское государство как федерацию (ст. 1 Конституции) и установив ее субъекты (ст. 65 Конституции), Конституция РФ четко очертила границы их предметов ведения (ст. 71, 72), а также взаимоотношения между федеральным центром и регионами, изменив тем самым отрасль конституционного права и все законодательство в целом, внося в его структуру нормативные правовые акты субъектов РФ.

Региональное правотворчество развивается достаточно динамично в связи с существующей системой федерализма в России. В связи с этим в юридической литературе все чаще высказываются предположения о необходимости выделения из правового массива, наряду с федеральным компонентом, «регионального права».

Предложение разделения права на федеративное и региональное предполагает формирование системы права по уровням государственного устройства. Сторонники данного разграничения определяют предмет регионального права как «общественные связи, возникающие в пределах границ территорий субъектов РФ», считая источником такого права федеральные, федерально-региональные и региональные нормативные акты [7].

Более взвешенная позиция у Л. В. Бутько, по мнению которой представление регионального права как отрасли права на данном этапе развития проблематично, так как процесс формирования отрасли права достаточно сложен, отрасль права не может формироваться по желанию субъекта. Правовая общность, претендующая называться отраслью права, должна прежде всего обладать общими, субстанциональными и индивидуальными признаками, указывающими на ее отраслевую принадлежность [8].

Вообще стоит отметить, что целый ряд общественных отношений, рассматриваемых прежде как органическая, составная часть общественных отношений, регулируемых нормами конституционного права, в последние годы в связи с демократизацией общества и государства расширились, стали более сложными и развитыми, что и предопределило необходимость выделения правовых норм, их регулирующих, в самостоятельные (или, как считает ряд юристов, переходные [9]) отрасли права. Так, по мнению некоторых ученых, самостоятельной отраслью права стали

муниципальное право России [10], почти самостоятельной – парламентское право [11], или межотраслевым комплексным институтом – избирательное право и избирательный процесс [12]. В литературе уже высказана мысль и о том, что федеративные отношения должны регулироваться нормами федеративного права (Федеративным кодексом), а

социальные отношения, складывающиеся в процессе организации и деятельности общественных объединений, должны регламентироваться нормами самостоятельной отрасли права – права общественных объединений [13]. Высказана в литературе мысль и о необходимости выделения в самостоятельную отрасль церковного права [9].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе: Указ Президента РФ от 13 мая 2000 г. // Российская газета. 2000. 16 мая.
2. Козлова Е. И., Кутафин О. Е. Конституционное право России: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрист, 1999. 520 с.
3. Власть должна быть работающей! Обращение Президента России В. Путина // Российская газета. 2000. 19 мая.
4. Козак Д. Н. Проблемы разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации // Журнал Российского права. 2002. № 5. С. 3–10.
5. Хропанюк В. Н. Теория государства и права. М.: ДТД, 1996. С. 84–85.
6. Тихомирова Л. В., Тихомиров М. Ю. Юридическая энциклопедия / Под ред. М. Ю. Тихомирова. М., 1997. 526 с.
7. Толстошеев Б. Н. Выступление на конференции, посвященной десятилетию Конституции Российской Федерации // Конституция Российской Федерации: стабильность и развитие общества / Отв. ред. Б. Н. Топорнин. М.: Юрист, 2004. С. 8–14.
8. Бутко Л. В. Отрасль права: эволюционирование и перспективы. Краснодар: Академия МВД, 2004. 276 с.
9. Безуглов А. А., Солдатов С. А. Конституционное право России. В 3 т. Т. 1. Учеб. для юридических вузов (полный курс). М., 2001. 800 с.
10. Фадеев В. И. Муниципальное право России. М., 1994. 428 с.
11. Парламентское право / Под ред. И. М. Степанова и Т. Я. Хабриевой. М., 1999. 392 с.
12. Избирательное право и избирательный процесс в Российской Федерации / Отв. ред. А. В. Ванченко. М., 1999. 856 с.
13. Кокотов А. Н. Конституционное право как отрасль права // Проблемы науки конституционного права. Екатеринбург, 1998. С. 14–21.

REFERENCES

1. On the plenipotentiary of the President of the Russian Federation in the federal district: Decree of the President of the Russian Federation of May 13, 2000 // Russian newspaper. 2000. May 16.
2. Kozlova E. I., Kutafin O. E. Constitutional law of Russia: textbook. 2-d edition, revised and amended. M.: Lawyer, 1999. 520 p.
3. The power has to be working! Appeal of the President of Russia V. Putin // Russian newspaper. 2000. May 19.
4. Cossack D. N. Problems of distribution of the powers between federal authorities and the authorities of the entities of the Russian Federation // The Magazine of the Russian law. 2002. # 5. P. 3–10.
5. Hropanyuk V. N. Theory of the state and law. M.: DTD, 1996. P. 84-85.
6. Tikhomirov L. V., Tikhomirov M. Yu. The legal encyclopedia / Under the editorship of M. Yu. Tikhomirov. M., 1997. 526 p.
7. Tolstosheyev B. N. Report at the conference devoted to the 10-year anniversary of the Constitution of the Russian Federation // The Constitution of the Russian Federation: stability and society development / Edited by B. N. Topornin. M.: Lawyer. 2004. P. 8–14.
8. Butko L. V. The branch of the law: evolutionary and prospects. Krasnodar: Academy of the Ministry of Internal Affairs, 2004. 276 p.
9. Bezuglov A. A., Soldatov S. A. Constitutional law of Russia. In 3 vol. Vol. 1. The textbook for the higher schools of law (full course). M., 2001. 800 p.
10. Fadeyev V. I. Municipal law of Russia. M., 1994. 428 p.
11. The parliamentary law / Under the editorship of I. M. Stepanov and T. Ya. Habriyeva. M., 1999. 392 p.
12. Electoral right and electoral process in the Russian Federation / Edited by A. V. Vanchenko. M., 1999. 856 p.
13. Kokotov A. N. Constitutional law as the branch of law // Problems of the science of constitutional law. Yekaterinburg, 1998. P. 14–21.

УДК 342.7

ББК 67.99

Lychenko Irina Alexandrovna,
candidate of law, associate professor, head of the department
of law of Lviv institute's of Interregional Academy
of personnel management,
Lviv, Ukraine,
e-mail: lychen@rambler.ru

Лыченко Ирина Александровна,
канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой права
Львовского института Межрегиональной Академии
управления персоналом,
г. Львов, Украина,
e-mail: lychen@rambler.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ ПО ЗАЩИТЕ ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ГРАЖДАН В СФЕРЕ СОБСТВЕННОСТИ

FEATURES OF THE UKRAINIAN LEGAL POLICY FOR THE CITIZENS' LEGAL INTERESTS' PROTECTION IN THE AREA OF PROPERTY

В статье осуществлен анализ научных подходов к определению понятия правовой политики по защите законных интересов граждан в сфере собственности и предложено собственное видение содержания этой категории. Освещено современное состояние и пути совершенствования современной правовой политики Украины по защите законных интересов граждан в сфере собственности. Автором выделены основные факторы повышения эффективности правовой политики в Украине. В статье определены перспективы разработки единой долгосрочной комплексной стратегии правовых реформ в этой сфере, усовершенствования законодательства Украины, регламентирующего правовой статус субъектов защиты законных интересов граждан в сфере собственности.

The article analyzed the scientific approaches to the definition of legal policy of the citizens' legal interests' protection in the property field. The article is devoted to the analysis of current situation and ways to improve the current Ukrainian legal policy of the citizens' legal interests' protection in the property field. Author proposes the main factors for the effectiveness of legal policy in Ukraine. Particular attention is given to the characteristic prospects of developing united integrated strategy of legal reforms in this area, improvement of Ukrainian legislation regulating the legal status of the subjects of the citizens' legal interests' protection in the area of property.

Ключевые слова: интерес, защита, политика, правовая политика, стратегия, правовой статус, субъект защиты, стандарты, реформы, этика.

Keywords: interest, protection, policy, legal policy, strategy, legal status, subject of protection, standards, reforms, ethics.

В течение последних двадцати лет в украинском обществе произошли кардинальные изменения. Они связаны с построением демократического государства, переходом от командно-административной к рыночно-демократической системе [1, с. 310], внедрением человекоцентристской идеологии во все управленческие процессы. Изменение социально-экономического и политического вектора развития Украины тесно связано с пересмотром основных направлений реализации правовой политики в государстве, средств, целей, методов, реализующихся в сфере действия права или через право, созданием принципиально нового типа взаимоотношений между гражданами и государственными служащими, в основе которых – приоритет прав и свобод человека, уважение к личности, высокая культура общения [2, с. 91].

Современный этап социально-экономического и политического развития украинского государства требует фор-

мирования новых подходов к осуществлению правовой политики в государстве, устойчивого понимания обществом того, что человек, его права и законные интересы являются высшей ценностью, определения практических заданий по повышению социального значения законодательства, укреплению его качества, эффективности, совершенствованию его регулирующей роли в развитии общественных отношений [3, с. 3], требует повышения правовой культуры населения, осведомленности граждан относительно их законных интересов и путей их защиты. Особенно острым является вопрос совершенствования правовой политики по защите законных интересов граждан в сфере собственности.

В процессе изучения такого государственно-правового феномена, как правовая политика, сформировалось несколько научных подходов к его определению.

Одни ученые настаивали на том, что правовая политика является совокупностью правовых идей, установок, принципов, целей, задач, приоритетов, а также правовых средств, реализуемых в сфере действия права или с его помощью, направленных на обеспечение оптимального уровня развития и функционирования общественных отношений [4, с. 15].

Другие утверждали, что эта «деятельность государства, политических партий, общественных организаций и граждан, связанная с государственной властью, способна осуществляться посредством права» [5, с. 147], или это «научно обоснованная, последовательная и системная деятельность государственных и муниципальных органов по созданию эффективного механизма правового регулирования, с использованием юридических средств достижения целей по наиболее полному обеспечению прав и свобод человека и гражданина, укреплению дисциплины, законности и правопорядка, формированию правовой государственности и высокого уровня правовой культуры в жизни общества и личности» [6, с. 15].

Политика выступает генетической (родовой) основой формирования правовой политики, обязательным условием ее теоретического обоснования, а последняя, в свою очередь, выступает ее квинтэссенцией [7, с. 5]. С учетом того, что под политикой, как правило, понимают социальную деятельность в политической сфере общества [8, с. 208] или процесс разработки стратегического курса общества, основных направлений развития государственной власти [9, с. 6–7], связывать дефиницию правовой политики с комплексом абстрактных идей, установок, принципов, целей, задач, приоритетов довольно трудно. Совокупность сформированных и законодательно закрепленных целей, функций, принци-

пов, которыми руководствуются политические субъекты, приобретают реальное содержание лишь благодаря практической деятельности по выработке политического курса и достижению конкретных политических целей.

С учетом сложности и многогранности проявления правовой политики наиболее оправданным является институциональный подход к определению ее понятия. Представители данного подхода рассматривали правовую политику как совокупность четырех взаимосвязанных элементов: идейно-целевого, который воплощает основные ценностные доминанты и стратегические ориентиры государства; нормативного, который выражен соответствующими положениями законодательства; организационно-управленческого, представленного государственными и негосударственными организациями; деятельностно-практического, выраженного основными тенденциями правотворческой, интерпретационной, правоприменительной, правовоспитательной, правозащитной и иной политико-юридической деятельности соответствующих субъектов [10, с. 36].

Следовательно, правовая политика – это политика, отражающая сотрудничество государства, политических и общественных объединений, граждан с целью формирования эффективного механизма правового регулирования, укрепления законности и правопорядка, защиты прав, свобод и законных интересов граждан и реализующаяся через разработку общегосударственной программы, стратегии правового регулирования важнейших сфер общественной жизни и организации практического ее воплощения.

Правовая политика по защите законных интересов граждан в сфере собственности – это самостоятельное направление внутренней правовой политики Украины, нацеленной на формирование эффективного механизма правового регулирования общественных отношений в сфере защиты правовых возможностей граждан по владению, пользованию и распоряжению имуществом, программы противодействия правонарушениям, посягающим на эти законные интересы, укрепление законности и правопорядка, выработку средств и способов данной защиты.

Эффективность правовой политики определяется соотношением фактических результатов правовой политики и целей, на которые они были направлены.

О. В. Минькович-Слободяник пришла к выводу, что факторами эффективности правовой политики являются: 1) правильное определение цели как важного условия для обеспечения эффективности правовой политики; 2) дальнейшее совершенствование действующего законодательства и права как системы юридических норм; 3) учет средств достижения целей правовых норм и социальной полезности самих норм; 4) последовательная интенсификация правовой политики; 5) повышение процесса правореализации, всех его форм, методов, направлений; 6) совершенствование механизма правового регулирования общественных отношений; 7) надлежащий уровень правосознания и правовой культуры [11, с. 265].

Экстраполировав данные выводы на сферу административно-правовой защиты законных интересов граждан Украины в сфере собственности, можно утверждать, что факторами эффективности правовой политики в этой сфере являются: 1) четкое определение стандартов, приоритетов, целей, которыми руководствуются органы государственной власти, политические и общественные объединения, другие субъекты по защите законных интересов граждан, прогнозирование последствий их деятельности; 2) качественное обновление законодательства, устранение противоречий

в действующих нормативно-правовых актах, являющихся законодательной основой административно-правовой защиты правовых возможностей граждан по владению, пользованию и распоряжению имуществом, выработка единой долгосрочной стратегии правовых реформ в этой сфере и программы общегосударственных действий по ее внедрению; 3) выбор путей достижения желаемых и необходимых результатов и средств защиты законных интересов граждан в сфере собственности; 4) быстрое формирование ответственного механизма правового регулирования общественных отношений в сфере защиты правовых возможностей граждан по владению, пользованию и распоряжению имуществом; 5) усовершенствование процесса практического воплощения в жизнь предписаний административно-правовых норм, служащих основой административно-правовой защиты законных интересов граждан в сфере собственности, способов и средств данной защиты; 6) повышение уровня сознания граждан относительно содержания их законных интересов и путей их реализации, правовой культуры граждан и профессиональной культуры правоохранителей и должностных лиц, деятельность которых касается законных интересов граждан в сфере собственности.

Формирование правовых стандартов деятельности субъектов защиты законных интересов граждан в сфере собственности тесно связано с введением приоритетов надлежащего управления. Как справедливо отмечал В. Б. Аверьянов, для полноценного утверждения демократических принципов государственного управления административно-правовой режим взаимоотношений органов исполнительной власти и человека должен исходить из положения лица как такого субъекта, перед которым исполнительная власть ответственна за свою деятельность, и основываться на беспрекословном признании приоритета прав человека, его законных интересов, правомерности его требований и ожиданий от деятельности государственных органов, их должностных лиц [2, с. 91]. Оптимальная степень эффективности правовых стандартов – это максимально возможная в данных условиях реализация правомерных интересов как можно большего количества субъектов [7, с. 12].

Нормативной основой функционирования правовых стандартов по защите законных интересов граждан в сфере собственности в Украине должен служить кодифицированный правовой акт, содержащий подробную регламентацию административных процедур органов власти по защите законных интересов граждан, в частности рассмотрения заявлений и жалоб по поводу защиты правовых возможностей граждан обжаловать решения, действия и бездействие субъектов властных полномочий по вопросам реализации законных интересов указанных лиц. Принятие такого нормативно-правового акта в Украине должно стать залогом надлежащей защиты законных интересов граждан в сфере собственности. Он будет способствовать преодолению проявлений субъективизма при рассмотрении административных дел, неоднозначного применения норм материального права. С учетом указанного в настоящее время сформировалась острая потребность в принятии Административно-процедурного кодекса Украины, который заложит четкие административно-правовые стандарты в сфере защиты законных интересов граждан.

Еще одной первоочередной задачей украинского государства является качественное реформирование административно-деликтного законодательства в данной сфере. К числу приоритетных относится усовершенствование законодательно закреплённой системы административных взыска-

каний, применяемых за совершение административных правонарушений в сфере собственности, подведомственности рассмотрения соответствующих категорий дел, повышение роли общественных формирований как субъектов защиты законных интересов граждан в сфере собственности. Реформирование требует существующая система способов и средств защиты законных интересов граждан в этой сфере.

Эффективное реформирование закрепленной в Украинском законодательстве системы административных взысканий возможно благодаря расширению использования альтернативных санкций, пересмотра целесообразности применения отдельных видов административных наказаний за совершение проступков в сфере собственности, просмотра законодательной модели определения размера административных взысканий в этой сфере, механизма учета основных характеристик субъекта правонарушения при определении административного наказания (имущественного положения правонарушителя, наличия постоянного места работы, возможности добровольно исполнить взыскания и т. д.).

Повышение эффективности правовой политики возможно благодаря изменению правовых подходов к определению подведомственности рассмотрения дел об административных правонарушениях в сфере собственности. Особого внимания требует устранение альтернативной подведомственности рассмотрения дел об административных правонарушениях в сфере собственности, дублирование функций различных органов власти и должностных лиц (ст. 242-1, 231, 239, 241, 242 КУоАП).

Перед государством стоит важная задача по выработке единой долгосрочной стратегии правовых реформ в этой сфере и программы общегосударственных действий по ее внедрению.

Важной задачей Стратегии реформирования системы государственной службы в Украине, утвержденной Указом Президента Украины от 14.04.2000 г. № 599/2000, определена необходимость разработки критериев оценки предоставления государственных услуг физическим и юридическим лицам, утверждение принципов взаимодействия органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц с общественностью и гражданами, введение принципиально нового типа взаимоотношений между гражданами и государственными служащими, в основе которых были бы приоритет прав и свобод человека, уважение к личности, высокая культура общения.

К сожалению, ни одна из принятых стратегий правовых реформ не содержит четких рекомендаций по усилению защиты прав и законных интересов граждан в сфере собственности. Отдельные положения, касающиеся защиты субъектов права собственности, обеспечения защиты законных интересов граждан, определены в качестве приоритетной задачи послания Президента Украины к украинскому народу относительно будущей стратегии реформ в Украине [12]. Однако детализации путей достижения желаемых и необходимых результатов по защите законных интересов граждан в сфере собственности данный документ не содержит.

Основными направлениями правовых реформ по усилению защиты законных интересов граждан в сфере собственности должно стать:

- формирование стратегии повышения эффективности деятельности органов, наделенных управленческими, юрисдикционными функциями в сфере собственности, осуществляющих профилактику правонарушений, за счет оптимизации их структуры, выработки новых стандартов

взаимодействия с гражданами, искоренения коррупции, повышения ответственности и подотчетности, сокращения бюрократизма и волокиты, налаживания системы обучения госслужащих и повышения их квалификации, ознакомления с иностранным опытом деятельности;

- совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей правовой статус субъектов защиты законных интересов граждан в сфере собственности, процессуальную форму осуществления данной защиты;

- развитие информационной основы защиты прав и законных интересов граждан в сфере собственности (создание сводной информационной базы данных публичной информации относительно объектов права собственности на земельные ресурсы, недвижимое имущество; информационной системы выявления правонарушений в сфере собственности и мониторинга факторов риска, приводящих к корпоративным конфликтам, рейдерскому захвату объектов права собственности), совершенствование системы информирования граждан о существующих угрозах относительно их прав и законных интересов в сфере собственности и способах их преодоления, усиление открытости в деятельности органов власти и их подконтрольности гражданам.

Существует потребность внедрения системы последовательных комплексов мероприятий, направленных на системное преобразование органов власти, наделенных функциями по защите законных интересов в сфере собственности, на высокопрофессиональную, результативную и авторитетную систему субъектов, способных реагировать на нарушения законных потребностей граждан, ориентированных на демократический характер взаимоотношений государственных служащих, и граждан, обеспечивающих социальную справедливость в обществе.

Важным фактором эффективности правовой политики по защите законных интересов граждан в сфере собственности является повышение уровня сознания граждан относительно содержания и путей реализации их законных интересов, правовой и профессиональной культуры, этики, административной морали правоохранителей и должностных лиц, деятельность которых касается законных интересов граждан в сфере собственности. Интересным по этому поводу является опыт США, где действует Кодекс этики правительственной службы, функционирует управление государственной этики как отдельная организация в системе органов исполнительной власти. Использование этого опыта по совершенствованию взаимоотношений граждан и органов государственного управления, наделенных полномочиями по защите законных интересов граждан в сфере собственности, в Украине способно положительно повлиять на состояние защищенности правовых возможностей граждан в этой сфере.

Изложенная выше попытка определения современного состояния, фактических результатов правовой политики Украины, факторов повышения ее эффективности позволяет сделать вывод о том, что процесс перехода от постсоветских к демократическим ценностным доминантам и ориентирам государства в отношении защиты законных интересов граждан в сфере собственности, формирование новых путей реформирования законодательства в этой сфере, противодействия проявлениям противоправного поведения относительно правовых возможностей граждан по владению, пользованию и распоряжению имуществом является еще не до конца завершенным. Современная правовая политика Украины должна исходить из научно обоснованной единой долгосрочной стратегии правовых реформ по усилению за-

щиты законных интересов граждан в сфере собственности, быть направленной на обеспечение открытости в деятельности органов власти, являющихся субъектами защиты законных интересов граждан в сфере собственности, на-

правляться на оптимизацию системы органов, наделенных полномочиями в этой сфере, повышение уровня сознания граждан и профессиональной этики должностных лиц, обладающих соответствующими полномочиями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Цветков В. В. Демократія і державне управління: теорія, методологія, практика. К., 2007. 336 с.
2. Авер'янов В. Б. Людиноцентристська ідеологія як основа реформування українського адміністративного права в умовах інтеграційного процесу // Держава та регіони. Сер. Право. 2010. № 2. С. 87–92.
3. Бобровник С. В., Богинич О. Л. Система законодавства України: актуальні проблеми та перспективи розвитку. К., 1994. 123 с.
4. Шемшученко Ю. С. Конституція України і права людини // Право України. 2001. № 8. С. 13–16.
5. Коробова А. Некоторые спорные вопросы учения о правовой политике. Приоритеты правовой политики в современной России // Правоведение. 1997. № 4. С. 147–148.
6. Малько А. В., Шундииков К. В. Правовая политика современной России: цели и средства // Государство и право. 2001. № 7. С. 15–22.
7. Минькович-Слободяник О. В. Правова політика як чинник правотворчості та правозастосування: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2010. 20 с.
8. Политологический словарь. Ч. 1. М., 1994. 208 с.
9. Скрипнюк О. Сучасна державна політика України: основні концептуальні підходи до визначення змісту поняття // Вісник Академії правових наук України. 2004. № 4 (39). С. 6–7.
10. Рудковский В. А. Правовая политика и осуществление права: теоретико-методологический аспект: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Саратов, 2009. 54 с.
11. Виконавча влада і адміністративне право / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. К., 2002. 668 с.
12. «Україна XXI століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації»: Експертна доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до Послання Президента України В. Януковича до Українського народу [Електронний ресурс]. URL: http://old.niss.gov.ua/book/Poslannya_2010/index.htm (дата звернення: 01.09.2013).

REFERENCES

1. Tsvetkov V. V. Democracy and Governance: theory, methodology, practice. K., 2007. 336 p.
2. Aver'yanov V. B. Human ideology as a basis for reforming the Ukrainian administrative law in the integration process // State and Regions. Right. 2010. # 2. P. 87–92.
3. Bobrovnyk S. V., Bohynych A. L. The system of legislation of Ukraine: problems and prospects. K., 1994. 123 p.
4. Shemshuchenko J. S. The Constitution of Ukraine and human rights // Law Ukraine. 2001. # 8. P. 13–16.
5. Korobov A. Some controversial questions science at legal policy. Priorities legal policy in Modern Russia // Pravovedenye. 1997. # 4. P. 147–148.
6. Malko A. V., Shundykov K. V. Legal policy of Modern Russia: goals and means // State and Law. 2001. # 7. P. 15–22.
7. Mynkovich-Slobodyanyk O. Legal policy as a factor in law-making and enforcement: author. Dissertation of the candidate of law. K., 2010. 20 p.
8. Politological dictionary. Part 1. M., 1994. 208 p.
9. Skrypnyuk A. Current national policy of Ukraine: basic conceptual approaches to the definition of what constitutes // Bulletin of the Academy of Sciences of Ukraine. 2004. # 4 (39). P. 6–7.
10. Rudkovskyy V. A. Legal policy and the implementation of law: theoretical and methodological aspects: author. Dissertation of the doctor of law. Saratov, 2009. 54 p.
11. The executive and administrative law / ed. by V. B. Averyanov. K., 2002. 668 p.
12. «Ukraine of the XXI century. The strategy of reform and social consolidation»: Expert report of the National Institute for Strategic Studies to President of Ukraine Viktor Yanukovich to the Ukrainian people [Electronic resource]. URL: http://old.niss.gov.ua/book/Poslannya_2010/index.htm (date of viewing: 26.09.2013).

УДК 342.9

ББК 67.401

Korotkyh Andriy Yuriyovych,

Judge of the Kyiv appeal administrative court,
c. Kyiv, Ukraine,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Коротких Андрей Юрьевич,

судья Киевского апелляционного административного суда,
г. Киев, Украина,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

КОМПЕТЕНЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ПРАВОВОГО СТАТУСА АДМИНИСТРАТИВНОГО СУДА В УКРАИНЕ

COMPETENCE AS THE FUNDAMENTAL ELEMENT OF THE LEGAL STATUS OF THE ADMINISTRATIVE COURT IN UKRAINE

В статье раскрывается сущность компетенции административного суда. Дается определение понятию «компетенция» и выделяются основные ее элементы:

функциональной, предметной, территориальной и процессуальной. Обосновано, что активность суда в лице судьи (судей) проявляется именно на стадии рассмотрения

административного дела. Суд на данной стадии является управляющим субъектом, который обеспечивает последовательность действий, что, в свою очередь, является предпосылкой принятия обоснованного решения по делу. Определено, что поскольку процессуальная компетенция административного суда раскрывает механизм осуществления правосудия на каждом этапе производства дела судом, то она требует особого внимания, ведь именно от проведенных судом действий зависит правильность и беспристрастность принятия решения по делу.

The article reveals the essence of the competence of the Administrative Court. The definition of the concept of «competence» is given and its main elements: functional, objective, territorial and procedural, are highlighted. It is proved that the activity of the court representing by the judge (judges) is demonstrated at the stage of the administration case consideration. The court at this stage is a control entity that provides for the sequence of actions, which, in its turn, is the prerequisite for making a substantiated decision for the case. It is determined that since the procedural competence of the administrative court reveals the mechanism of justice administering at every stage of the case fulfillment by the court, then it requires special attention, because the accuracy and impartiality of making decision in the case depends on activities performed by the court.

Ключевые слова: компетенция, административный суд, правовой статус, административное право, административные суды, правовой статус, суд, ответственность, апелляция, законодательство.

Keywords: competence, administrative court, legal status, administration law, administrative courts, court, responsibility, appeal, legislation.

Административные суды призваны осуществлять защиту прав и законных интересов общин, которые считают, что их права нарушены субъектом властных полномочий. Возможность применения санкций и их перечень очерчивается именно компетенцией административного суда, что свидетельствует о том, что компетенция является неотъемлемым элементом деятельности любого государственного органа, а потому требует особого внимания.

В связи с важностью компетенции как элемента правового статуса административного суда немало исследований проводится на данную тему, в частности, Д. Н. Бахрахом, А. Ф. Козловым, М. И. Смоковичем, Г. Б. Супруном и другими. Тем не менее данная проблематика не является достаточно изученной и поэтому нуждается в более глубоком научном анализе.

Целью статьи является раскрытие сущности компетенции административного суда. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: исследовать правовую природу категории «компетенция» и определить компетенцию административного суда через призму ее функционального, предметного, территориального и процессуального элементов.

Исследование категории «компетенция» административного суда является предпосылкой определения механизма осуществления правосудия в целом. Никакой другой элемент правового статуса государственного органа не в состоянии в полной мере раскрыть правовую природу административного суда.

Ю. С. Шемшученко под компетенцией понимает совокупность установленных в официальной – юридической или неюридической – форме прав и обязанностей, то есть полномочий какого-либо органа или должностного лица,

которые определяют возможности этого органа или должностного лица принимать обязательные к исполнению решения, организовывать и контролировать их выполнение, принимать в необходимых случаях меры ответственности и т. д. [1, с. 196]. Ю. П. Битяк рассматривает компетенцию как определенный объем государственной деятельности, возложенной на конкретный орган, или круг вопросов, предусмотренных законодательством, другими нормативно-правовыми актами, которые он имеет право решать в процессе практической деятельности [2, с. 64].

В свою очередь, А. И. Медведько рассматривает компетенцию в узком и широком смыслах. В узком смысле компетенцию органа власти или должностного лица можно рассматривать только как совокупность его полномочий. В широком же кроме совокупности полномочий она включает еще и функции того или иного органа или, как выражаются некоторые исследователи, предмет ведения этого органа или должностного лица [3, с. 6].

Отметим, что компетенции присущ ряд характерных черт, в частности:

1) объем компетенции четко определяется законом, а потому выход за пределы нормативных предписаний считается превышением полномочий, то есть неправомерной деятельностью;

2) предусматривает как меру возможного поведения, так и меру необходимого поведения, что обеспечивает регулятивное воздействие соответствующей сферы общественных отношений;

3) обеспечивается средствами ответственности, то есть законодатель установил гарантии беспрепятственной реализации полномочий.

Сущность компетенции раскрывается через содержание полномочий соответствующего государственного органа, однако при этом компетенция является категорией разветвленной. Права и обязанности являются основой компетенции, но одновременно компетенция охватывает и другие составляющие. Так, М. А. Шафир выделяет: 1) сферы общественной жизни, в которых осуществляется деятельность государства; 2) функции, которые осуществляет государство в отношении той или иной сферы общественной жизни; 3) конкретные властные полномочия, необходимые для осуществления соответствующих функций; 4) территориальные границы деятельности государства как элементы компетенции [4, с. 96]. А. Е. Штурнев отмечает, что понятие «компетенция» является объединяющим для понятий «предмет ведения», «функции» и «полномочия» и характеризует относительно субъекта его права и обязанности (то есть каким образом, как этот субъект совершает действие) в той или иной сфере (то есть в чем, на что субъект может совершать действие) с целью выполнения его функций (то есть направления такого действия в соответствии с целями и задачами деятельности субъекта), имеющие пространственно-территориальные или другие установленные рамки (то есть границы такого действия) [5, с. 74].

А. П. Корнев структуру компетенции дополняет ответственностью, формами и методами деятельности, структурой органов [6, с. 36]. И. Л. Бачило среди составляющих компетенции выделяет задачи [7, с. 58].

По нашему мнению, такие факультативные элементы компетенции, как предмет ведения, территориальные границы и функции, в полной мере раскрывают содержание компетенции. Считаем, задачи и ответственность нецелесообразно включать в «компетенцию». Задачи не определяют компетенцию, а лишь предусматривают конечные цели осу-

ществления соответствующей деятельности. Возложенные на государственный орган задачи являются лишь ориентиром направлений реализации компетенции. Ответственность тоже неуместно определять составляющей компетенции, ведь применение санкций к соответствующему органу имеет место в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения законодательно установленных обязанностей. Это свидетельствует о том, что ответственность является только средством контроля за надлежащей деятельностью государственного органа, но никак не раскрывает сущность компетенции.

Учитывая вышеизложенное, поддерживаем позицию Г. Б. Супрун, которая в структурно-содержательном плане в качестве составляющих компетенции выделяет функциональный, предметный, процессуальный, территориальный элементы [8, с. 43].

Предметная компетенция определяет категорию дел, подлежащих рассмотрению административными судами. Ч. 2 ст. 17 КАСУ предусматривает, что юрисдикция административных судов распространяется на публично-правовые споры, в частности: 1) споры физических или юридических лиц с субъектом властных полномочий относительно обжалования его решений (нормативно-правовых актов или правовых актов индивидуального действия), действий или бездействия; 2) споры по поводу принятия граждан на публичную службу, ее прохождения, увольнения с публичной службы; 3) споры между субъектами властных полномочий по поводу реализации их компетенции в сфере управления, в том числе делегированных полномочий; 4) споры, возникающие по поводу заключения, исполнения, прекращения, отмены или признания утратившими силу административных договоров; 5) споры по обращению субъекта властных полномочий в случаях, установленных Конституцией и законами Украины; 6) споры относительно правоотношений, связанных с избирательным процессом или процессом референдума.

Отметим, что указанный перечень дел, подведомственных административному суду, не является исчерпывающим. Об этом свидетельствует ст. 221-1 КУоАП, в которой закреплено, что административные суды рассматривают дела об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 185-3 КУоАП (в случае проявления неуважения к суду) [9].

Территориальная компетенция касается территориально-пространственных аспектов деятельности административных судов. Административные дела решаются административным судом по местонахождению ответчика, кроме случаев, предусмотренных КАСУ.

Ст. 19 КАСУ закрепляет следующие особенности определения территории (места) рассмотрения дела:

– административные дела по поводу обжалования правовых актов индивидуального действия, а также действий или бездействия субъектов властных полномочий, которые приняты (совершены, допущены) относительно конкретного физического или юридического лица (их объединений), решаются по выбору истца административным судом по зарегистрированному в установленном законом порядке месту жительства (пребывания, нахождения) этого лица-истца или административным судом по местонахождению ответчика, кроме случаев, предусмотренных КАСУ. Если такое лицо не имеет места жительства (пребывания, нахождения) в Украине, то дело решает административный суд по местонахождению ответчика;

– административные дела по поводу обжалования нормативно-правовых актов Кабинета Министров Украины, министерства или другого центрального органа исполни-

тельной власти, Национального банка Украины или другого субъекта властных полномочий, полномочия которого распространяются на всю территорию Украины, кроме случаев, предусмотренных настоящим Кодексом, административные дела по поводу обжалования решений Антимонопольного комитета Украины по рассмотрению жалоб о нарушении законодательства в сфере государственных закупок, административные дела, ответчиком по которым является зарубежное дипломатическое или консульское представительство Украины, его должностное или служебное лицо, а также административные дела об аннулировании регистрационного свидетельства политической партии, о запрете (принудительном роспуске, ликвидации) политической партии решаются окружным административным судом, территориальная юрисдикция которого распространяется на город Киев.

В случае неопределенности КАСУ территориальной подсудности административного дела такое дело рассматривается местным административным судом по выбору истца [10].

Несоблюдение указанных правил территориальной подсудности приводит к соответствующим процессуальным последствиям. Если несоблюдение указанных правил было обнаружено до судебного разбирательства, то дело передается в другой надлежащий суд, а в случае выявления несоблюдения правил подсудности уже на стадии судебного рассмотрения дела суд завершает рассмотрение дела и принимает судебное решение по существу спора.

Функциональная компетенция раскрывает структуру вертикальной системы административных судов и предусматривает полномочия местных, апелляционных административных судов, Высшего административного суда и Верховного Суда Украины. Таким образом, местные административные суды (местные общие суды как административные суды и окружные административные суды), а также Высший административный суд Украины в случаях, установленных КАСУ, решают административные дела как суды первой инстанции.

Апелляционные административные суды пересматривают судебные решения местных административных судов (местных общих судов как административных судов и окружных административных судов), которые находятся в пределах их территориальной юрисдикции, в апелляционном порядке как суды апелляционной инстанции.

Высший административный суд Украины пересматривает судебные решения местных и апелляционных административных судов в кассационном порядке как суд кассационной инстанции. Верховный Суд Украины в случаях, установленных КАСУ, пересматривает судебные решения административных судов после их пересмотра в кассационном порядке [Там же].

Процессуальная компетенция административного суда раскрывает механизм осуществления правосудия на каждом этапе производства дела судом. По нашему мнению, процессуальная компетенция требует особого внимания, ведь именно от проведенных судом действий зависит правильность и беспристрастность принятия решения по делу.

А. Ф. Козлов предлагает выделить следующие группы функциональных полномочий суда при осуществлении правосудия: а) по обеспечению участия в процессе заинтересованных лиц; б) по собиранию, исследованию и оценке доказательств и установлению объективной истины по делу; в) по вынесению решений; г) по исправлению допущенных ошибок при вынесении решений; д) по исполнению судебных решений. К этому же виду он относит и полномочия,

касающиеся установления и устранения причин и условий, способствующих совершению правонарушений [11, с. 127].

По нашему мнению, компетенцию административного суда необходимо рассматривать через призму стадий производства дела. Подобное исследование процессуальной компетенции суда способствует беспрепятственному выявлению особенностей правового статуса административного суда в целом.

КАСУ определяет такие стадии производства дела административным судом, как: 1) обращение в административный суд и открытие производства; 2) подготовительное производство; 3) судебное разбирательство; 4) принятие по делу решения; 5) уведомление заинтересованных лиц о принятом решении и его выполнении; 6) обжалование решения в апелляционном порядке; 7) обжалование решения в порядке; 8) пересмотр дел ВСУ в определенных законодательством случаях [10].

Стадия судебного разбирательства является наиболее важной, поскольку именно от ее процесса зависит содержание принятого судом решения. На стадии судебного разбирательства суд принимает наиболее активное участие, поэтому его полномочия на данной стадии достаточно широки.

Анализ положений КАСУ свидетельствует, что судья для обеспечения всестороннего рассмотрения дела:

- открывает в назначенное для рассмотрения дела время судебное заседание и объявляет, какое дело рассматривается;
- устанавливает личность переводчика, разъясняет его права и обязанности и предупреждает об уголовной ответственности;
- устанавливает лиц, прибывших в судебное заседание, а также проверяет полномочия должностных и служебных лиц, их представителей;
- объявляет состав суда, а также имена эксперта, переводчика, специалиста, секретаря судебного заседания и разъясняет лицам, участвующим в деле и прибывшим на судебное заседание, их право заявлять отводы;
- откладывает рассмотрение дела при наличии оснований для этого;
- разъясняет сторонам и другим лицам, участвующим в деле, эксперту, специалисту их права и обязанности;
- рассматривает ходатайства лиц, участвующих в деле;
- по собственной инициативе или по ходатайству стороны, другого участника административного процесса решает вопрос о проведении режима видеоконференции;
- заслушивает объяснения сторон и других лиц, участвующих в деле;
- исследует обстоятельства, которыми обосновываются иски требования либо возражения или которые имеют другое значение для решения дела;
- объявляет о судебных дебатах и определяет их продолжительность;
- принимает решения [Там же].

Как видим, активность суда в лице судьи (судей) проявляется именно на стадии рассмотрения административного дела. Суд на данной стадии является управляющим субъектом, который обеспечивает последовательность действий, что, в свою очередь, является предпосылкой принятия обоснованного решения по делу.

В случае несогласия с решением суда, не вступившим в законную силу, стороны и другие лица, участвующие в деле, а также лица, не участвовавшие в деле, если суд решил вопрос об их правах, свободах, интересах или обязанностях, вправе обжаловать постановления суда первой инстанции полностью или частично, за исключением слу-

чаев, установленных КАСУ, в апелляционный административный суд в пределах соответствующей территориальной юрисдикции [Там же].

Суд апелляционной инстанции осуществляет пересмотр решения суда первой инстанции, следуя процедуре принятия и рассмотрения административного дела местным или окружным административным судом. Суд апелляционной инстанции пересматривает судебные решения суда первой инстанции в пределах апелляционной жалобы. Суд апелляционной инстанции может выйти за пределы доводов апелляционной жалобы в случае установления в ходе апелляционного производства нарушений, допущенных судом первой инстанции, которые привели к неправильному решению дела [Там же].

Наличие права апелляционного обжалования обеспечивает проверку справедливости принятого решения, гарантирует заявителю достойную защиту нарушенных прав и законных интересов. Кроме того, возможность апелляционного обжалования обеспечивает доверие граждан к государственному управлению и укрепляет его авторитет в регулировании общественных отношений в целом. В то же время по существующему механизму пересмотра судебных решений часто используют основания, что создает нагрузку на судебную систему и замедляет административное судопроизводство.

Право кассационного обжалования судебного решения, вступившего в законную силу, реализуется путем подачи кассационной жалобы в Высший административный суд Украины, который просматривает как решение суда апелляционной инстанции, так и решение суда первой инстанции.

Суд кассационной инстанции проверяет правильность применения судами первой и апелляционной инстанций норм материального и процессуального права, правовой оценки обстоятельств по делу и не может исследовать доказательства, устанавливать и признавать доказанными обстоятельства, которые не были установлены в судебном решении, и решать вопрос о достоверности того или иного доказательства.

Верховный Суд Украины в случаях, установленных КАСУ, пересматривает судебные решения административных судов после их пересмотра в кассационном порядке. К таковым относятся случаи: 1) неодинакового применения судом (судами) кассационной инстанции одних и тех же норм материального права, что повлекло принятие разных по содержанию судебных решений в подобных правоотношениях; 2) установления международным судебным учреждением, юрисдикция которого признана Украиной, нарушения Украиной международных обязательств при решении дела судом [Там же].

Указанная компетенция ВСУ, как видим, после проведения судебной реформы претерпела ряд значительных изменений, поскольку его полномочия были значительно сужены, что, в свою очередь, лишает возможности обеспечить единство функционирования судебной системы.

По нашему мнению, в целях устранения трудностей правоприменения судами низших инстанций целесообразно предусмотреть возможность обращаться в ВСУ с требованием разъяснения. Подобный опыт используется в судебной системе Польши. Совершенствование компетенции ВСУ лучше обеспечит единство судебной практики. Смысл его заключается в том, что судья низшей инстанции, столкнувшись с проблемой правоприменения, обращается в ВСУ с письменным запросом о предоставлении разъяснения. Только при наличии такого обращения ВСУ предоставляет

разъяснение, которое распространяется только на случай решения дела, по которому поступило обращение, подпisanное судьей низшей инстанции [12].

Суд в административном судопроизводстве имеет значительную систему полномочий, которые проявляются на стадиях производства дела. Однако стадия исполнения решения несколько отличается от других, поскольку суд на данной стадии играет второстепенную роль и наделен минимумом полномочий. Суды только принимают решения, а дальнейшее выполнение его зависит от государственного исполнителя. Административные суды уполномочены воз-

лагать обязательства на ответчика по результатам рассмотрения дел и при вынесении решения определять порядок и способ его исполнения.

Как видим, «компетенция» – достаточно сложная и объемная категория, поэтому она требует особого внимания со стороны законодателя. Целесообразно обеспечить надлежащие условия ее единообразного понимания как со стороны граждан, так и со стороны высших органов власти. Таким образом, компетенция требует особого внимания законодателя, ведь от нее напрямую зависит мера поведения государственного органа и эффективность производства дела.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Юридична енциклопедія: в 6 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. Т. 3: К-М. К.: «Укр. енцикл.», 2001. 792 с.
2. Бахрах Д. И. Административное право России: учеб. для вузов. М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М, 2000. 640 с. / Bakhran D. I. Administration law in Russia: textbook for higher schools. M.: Publishing group NORMA-INFRA-M, 2000. 640 p.
3. Медведько О. Внутрішньо-управлінська компетенція Генерального прокурора України // Митна справа. 2010. № 2. С. 3–10.
4. Шафир М. А. Компетенция СССР и союзной республики. М., 1968. 221 с. / Shafir M. A. Competence of the USSR and the republic. M.: 1968. 221 p.
5. Штурнев А. Е. Понятие, принципы и виды нормотворческой компетенции // Сибирский Юридический Вестник. 1998. № 2. С. 74–75. / Shturnev A. E. Conception, principles and types of the regulatory competence // Siberian Leagl Bulletin. 1998. # 2. P. 74–75.
6. Корнев А. П. Административное право России: в 3 ч. Ч. 1. М.: МЮИ, 1996. 268 с. / Korenev A. P. Administration law in Russia: in 3 parts. P. 1. M.: MUI, 1996. 268 p.
7. Бачило И. Л. Организация советского государственного управления: правовые проблемы / Отв. ред. Б. М. Лазарев. М.: Наука, 1984. 237 с. / Bachilo I. L. Arrangement of the Soviet state administration: legal issues / Editor-in-chief B. M. Lazarev. M.: Nauka, 1984. 237 p.
8. Супрун Г. Б. Суд (судья) як суб'єкт провадження у справах про адміністративні правопорушення в Україні: дис. ... канд. юрид. наук. К., 2011. 225 с.
9. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07.12.1984 № 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР (ВВР). 1984. Додаток до № 51. Ст. 1122.
10. Кодекс адміністративного судочинства: Закон України від 06.07.2005 № 2747-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2005. № 35–36. № 37. Ст. 446.
11. Козлов А. Ф. Суд первой инстанции как субъект советского процессуального права. Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1983. 165 с. / Kozlov A. F. Court of the first instance as the subject of the Soviet judicial procedures. Tomsk: Publishing house of Tomsk university, 1983. 165 p.
12. Пархоменко Л. Рік після реформи: час оцінки // Правовий тижень. 11 серпня 2001. № 30–31 [Електронний ресурс]. URL: http://smi.liga.net/articles/2011-08-10/1817336-r_k_p_slya_reformi_chas_dlya_ots_nok.htm (дата звернення: 02.09.2013)

УДК 349.2

ББК 67.711

Сапон Андрій Віталійович, здобувач Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля, м. Київ, Україна

Сапон Андрей Витальевич, соискатель Восточнoукраинского национального университета им. Владимира Даля, г. Киев, Украина

Sapon Andrey Vitalievitch, Researcher of the East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, Kyiv, Ukraine

ГАРМОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДДІВ УКРАЇНИ

ГАРМОНИЗАЦИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СУДЕЙ УКРАИНЫ

HARMONIZATION OF THE REGULATORY-LEGAL ENACTMENTS IN THE AREA OF THE SOCIAL SECURITY OF JUDGES OF UKRAINE

Статтю присвячено дослідженню гармонізації нормативно-правових актів у сфері соціального забезпечення суддів України. В процесі дослідження проаналізовані позиції науковців до визначення поняття «гармонізація»; підкрес-

лені вимоги до гармонізованих нормативно-правових актів; розглянуто стан гармонізації національних нормативно-правових актів щодо соціального забезпечення суддів. Визначено, що гармонізація міжнародно-правового регулювання соціального забезпечення суддів здійснюється двома методами: шляхом застосування міжнародних актів після ратифікації і за допомогою формулювання та закріплення у внутрішньому законодавстві в основному уніфікованому базовому законі загальних принципів, які включені в наведені вище міжнародні норми. Доведено, що Закон України «Про судоустрій і статус суддів» об'єднав у собі майже всі норми щодо правового регулювання діяльності суддів в Україні, здійснивши уніфікацію права, яке визначає їх статус і роль у державі. Обгрунтовано, що вказаний Закон відповідає вимогам міжнародних документів в частині закріплення в конституції або законах країни гарантії щодо незалежності судових органів.

Стаття посвячена дослідженню гармонізації нормативно-правових актів в сфері соціального забезпечення судей України. В процесі дослідження проаналізовані позиції учених к определению понятия «гармонизация»; подчеркнуты требования к гармонизированным нормативно-правовым актам; рассмотрено состояние гармонизации национальных нормативно-правовых актов по социальному обеспечению судей. Определено, что гармонизация международно-правового регулирования социального обеспечения судей осуществляется двумя методами: путем применения международных актов после ратификации и посредством формулирования и закрепления во внутреннем законодательстве в основном унифицированном базовом законе общих принципов, которые включены в приведенные выше международные нормы. Доказано, что Закон Украины «О судоустройстве и статусе судей» объединил в себе почти все нормы относительно правового регулирования деятельности судей в Украине, осуществив унификацию права, определяет их статус и роль в государстве. Обосновано, что указанный Закон соответствует требованиям международных документов в части закрепления в конституции или законах страны гарантий независимости судебных органов.

The article studies the harmonization of the regulatory-legal enactments in the area of the Ukrainian judges' social security. The research analyzed the attitude of the scientists towards the definition of the term «harmonization»; the requirements to harmonized regulatory-legal enactments are highlighted; the condition of harmonization of national regulatory-legal enactments regarding the judges' social security is examined. It is determined that harmonization of the international legal regulation of judges' social security is performed in two ways: by using of the international enactments after ratification and through the formulation and fixing of the general principles in the domestic legislation in the main uniform basic law that are included in the above international norms. It is proved that the Law of Ukraine «On the judicial system and the judges' status» has combined almost all rules regarding the legal regulation of the judges activity in Ukraine, having performed the unification of law, determined their status and role in the state. It is proved that this law meets the requirements of the international documents regarding consolidation in the constitution or laws of the country of the guarantees of the judicial authorities' independence.

Ключові слова: гармонізація, правовий акт, соціальне забезпечення, судді, судові органи, міжнародні акти, національні правові акти, правове регулювання, незалежність суддів.

Ключевые слова: гармонизация, правовой акт, социальное обеспечение, судьи.

Keywords: harmonization, legal enactment, social security, judges.

З метою забезпечення ефективності соціального забезпечення держава зобов'язана створити ефективну нормативно-правову базу, оскільки саме право є базовою умовою існування національної, правової системи. Без нормативно-правових актів правова система держави втрачає свою основну функцію – регулювання. Нині Україна прагне до тих правових джерел, які давно вже прийняті в економічно розвинених державах. Саме тому перед Україною стоїть актуальне завдання – створення надійної правової бази в сучасних соціально-економічних умовах.

Окрім проблеми зближення та взаємодії національних правових систем та, зокрема, законодавства соціального забезпечення України до міжнародного законодавства, розглядалися у наукових працях багатьох вчених, таких як: С. С. Алексеева, В. Д. Бабкіна, Н. Б. Болотіної, А. М. Васильєва, О. В. Зайчука, В. Н. Кудрявцева, І. О. Кресіної, О. Л. Копиленка, О. В. Кресіна, А. М. Лушнікова, М. В. Лушнікової, Л. А. Луць, Н. І. Матузової, С. В. Назаренко, Н. М. Оніщенко, Н. М. Пархоменка, О. І. Процевського, О. В. Петришина, О. Ф. Скакун, Л. Б. Тиунової, Ю. А. Тихомирова, М. М. Феськова, Н. М. Хуторян, Г. І. Чанишевої, Ю. С. Шемшученка та інших. Але необхідно зазначити, що комплексного дослідження проблеми гармонізації правових норм у сфері соціального забезпечення суддів з міжнародними, а особливо з європейськими стандартами ще не проводилося.

Метою статті є аналіз національного та зарубіжного законодавства у сфері соціального забезпечення суддів, науково-теоретичне обґрунтування поняття «гармонізація нормативно-правових актів у сфері соціального забезпечення суддів», дослідження сучасного стану гармонізації нормативно-правових актів у сфері соціального забезпечення до міжнародних стандартів.

Гармонізація законодавства є сукупністю заходів, спрямованих на розвиток національного законодавства, формулювання загальних принципів та окремих рішень, визначення загальних норм, правових стандартів та уніфікацію законодавства. Під гармонізацією нормативно-правових актів України розуміється запровадження в Україні стандартів, що діють у всіх державах-членах ЄС на підставі певних правових інструментів, які включають рамкові рішення, конвенції, регламенти, директиви, рішення, тобто вторинного законодавства. Регламенти, згідно ст. 249 Римського договору, мають юридичну силу, без якого б то ні було національного закріплення. Відповідно ст. 189 Договору ЄЕС, директиви – це правові акти, які адресуються всім державам-членам та іншим учасникам ЄС, являють собою рекомендації загального характеру державам-членам, відповідно до яких останні повинні привести свої закони, підзаконні акти та правозастосовчу практику у встановлений директивою термін. Конвенції є юридичними документами, що мають силу міжнародного договору, правовий статус якого визначають порядок укладення, дії, зміни та припинення міжнародних зобов'язань, умови їх дійсності. Конвенція набирає чинності за умови її ратифікації не менше ніж двома державами-членами. Конвенції покладають на державу міжнародно-правові обов'язки, тоді як рекомендації таких обов'язків не створюють. Рекомендації та висновки містять відповідь на запитання, програми дій,

пропозиції та ініціативи, але не мають обов'язкової юридичної сили, вони служать корисним інструментом орієнтації поведінки та законодавства держав-членів, вказуючи загальні цілі, тенденції та напрями співробітництва. Вибір того чи іншого виду акта залежить від повноважень органу, що його видає, рівня важливості відносин, що підлягають регулюванню та конкретного завдання. Значення має і нормативний чи ненормативний характер акта [1, с. 12].

Однією з форм гармонізації права А. М. Пшеничнов вважає ратифікацію міжнародних договорів та створення національних норм відсилочного характеру до міжнародних документів [2, с. 183]. Вважаємо за необхідне погодитися із вказаною думкою тому, що після ратифікації Україною **Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права** [3], Європейської Конвенції про захист прав та основоположних свобод людини та Європейської соціальної хартії [4], яка являється європейським договором про захист прав людини, у тому числі у галузі соціального забезпечення [5, с. 25, 35], держава взяла окремі обов'язки, а саме: мати законодавство, яке забезпечує дотримання прав та свобод, визначених в Європейській Конвенції; вживати заходи, щоб це законодавство реально діяло. З цього, випливає необхідність узгодження внутрішньодержавного права з міжнародним, що свідчить про обов'язок держави узгодження національного права з міжнародним. На нашу думку, дуже вірно визначені вимоги до гармонізованих нормативно-правових актів, які мають відповідати наступним вимогам: 1) містити норми права, що відповідають положенням діючих міжнародних договорів, в яких визначені гарантії та механізми виконання норм та положень правових актів суб'єктів гармонізації, а також заходи відповідальності протиправної діяльності; 2) забезпечувати однозначне розуміння та застосування правил для учасників правовідносин; 3) мати юридичну дію [6, с. 13].

Розглянемо стан гармонізації національних нормативно-правових актів щодо соціального забезпечення суддів. У державі, заснованій на верховенстві права, найважливіше значення має судова система. Судова система може виконати функції тільки якщо буде незалежною і неупередженою. Незалежність означає, що судова система забезпечує незалежне і неупереджене виконання функцій правосуддя при повній відсутності зовнішнього тиску, втручання і контролю з боку інших гілок влади. Міжнародними документами [7; 8] передбачено, що незалежність судових органів гарантується державою і закріплюється в Конституції або законах країни. Конституція України [9] визначає, що незалежність і недоторканність суддів гарантуються Конституцією і законами України (ст. 126). Закон України «Про судоустрій і статус суддів» (ст. 47) [10] має припис, що гарантії незалежності суддів забезпечуються через ряд умов, однією із яких є саме соціальне забезпечення суддів, тобто відповідно до Закону [10] незалежність судді забезпечується за допомогою надання йому за рахунок держави соціального забезпечення, яке відповідає його правовому статусу. Розділ IX «Забезпечення судді» Закону [10] розглядає питання суддівської винагороди, відпустки, забезпечення житлових умов судді, та соціальне страхування судді. Як бачимо, Закон України «Про судоустрій і статус суддів» [10] не містить розгорнутого визначення такого поняття, як «соціальне забезпечення судді», а також знаходиться в тісному зв'язку із поняттями «судова винагорода», «матеріальне забезпечення судді», «повічне утримання», «пенсійне забезпечення». Тобто, питання соціального забезпечення судді віднесені як до матеріального забезпечення суддів, так і до соціального.

17 листопада 1999 року Центральною Радою Міжнародної Асоціації Суддів ухвалена Загальна (Універсальна) Хартія судді [11]. Дана Хартія встановлює вимоги до винагороди і соціального пакету суддів, які безпосередньо пов'язані із принципом незалежності суддів. Вказаним міжнародним документом визнано:

1) Право суддів на високий рівень винагороди, щоб судді були захищені від тиску при прийнятті ними рішень з метою їх незалежності і неупередженості. Розмір винагороди має залежати від стажу, від характеру обов'язків, виконання яких доручається суддям у професійній якості, і від важливості завдань, покладених на них, при чому оцінка всіх цих факторів повинна проводитися в умовах гласності. Тобто, уряд має забезпечити суддям адекватний рівень заробітної плати та умови праці, щоб дотримуватися принципу стабільності судової практики, яку погіршує корупція. Визнання ж принципу передбачуваності судової практики вплине й на мотивацію суддів при прийнятті рішення, оскільки судді належить оцінити законність та обгрунтованість свого рішення, а також його універсальність щодо вирішення подібних справ. Він повинен відчувати відповідальність за прийняте рішення, що має суттєво знизити кількість нелогічних тлумачень норм закону й висесення незаконних рішень.

Система грошових виплат і пенсій, заснована на чітких та об'єктивних критеріях, повинна бути визначена законом і підкорятися принципом стабільності. Потрібен раціональний, відкритий і об'єктивний процес для забезпечення суддям належної заробітної плати. Згідно із Законом України «Про судоустрій і статус суддів» (ст. 129) [10] суддівська винагорода складається з посадового окладу та доплати за вислугу років, перебування на адміністративній посаді в суді, науковий ступінь, та роботу, яка передбачає доступ до державної таємниці. Так, посадовий оклад судді місцевого суду встановлюється у розмірі 15 мінімальних заробітних плат, визначених законом, але запроваджується поетапно: з 1 січня 2013 року – 10 мінімальних заробітних плат; з 1 січня 2014 року – 12 мінімальних заробітних плат; з 1 січня 2015 року – 15 мінімальних заробітних плат. Таким чином, законом встановлена своєрідна залежність посадового окладу судді від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом, що дає можливість збільшення посадового окладу, як складової суддівської винагороди, оскільки розмір мінімальної заробітної плати щоквартальне та щорічне збільшується. Посадові оклади суддів, які займають посади в інших судах збільшуються відносно окладів, визначених для суддів місцевих судів від 10 до 30%. Вказані виплати передбачені Законом, та не можуть бути зменшені. Тобто, маємо засвідчити, що вказаний припис повністю втілено у діючому Законі України «Про судоустрій і статус суддів» [10].

2) Гарантії для суддів, що діють в професійній якості від соціальних ризиків, пов'язаних з хворобою, вагітністю та пологами, інвалідністю, старістю і смертю.

Слід визначити, що юридичні особи, які використовують найману працю суддів – це Державна судова адміністрація, Конституційний Суд України, Верховний Суд України, вищі спеціалізовані суди. Тому, на суддів, як на осіб, які знаходяться у трудових відносинах повністю розповсюджується законодавство щодо виплат пов'язаних з хворобою, вагітністю та пологами, інвалідністю, старістю і смертю. Дуже важливою є також нормативно-правове регулювання соціального страхування судді. Відповідно до ст. 135 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» [10], життя і здоров'я суддів підлягають обов'язковому де-

ржавному страхуванню за рахунок коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. Вказана стаття має посилення на Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» [12]. Однак, цим законом не передбачені вимоги щодо державного обов'язкового страхування життя і здоров'я суддів. Більш того, зміст ст. 6 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування...» [12] щодо державного страхування передбачає, що страхувальником може бути виключно роботодавець – юридична особа, яка використовує найману працю, а також не має вказівки, що Фонд соціального страхування може бути страхувальником.

3) Судді, які досягли встановленого законом віку для виходу у відставку з суддівської посади і виконували суддівські обов'язки протягом певного терміну, повинні отримувати пенсію по виходу у відставку, рівень якої повинен бути якомога ближче до рівня їхньої останньої заробітної плати в якості судді.

Ст. 138 Закону «Про судоустрій і статус суддів» [10] передбачено нарахування та виплата пенсії судді виключно при досягненні пенсійного віку, та особам, які не досягли пенсійного віку – щомісячне довічне грошове утримання. Особливість пенсії судді уключається в праві вибору судді на отримання пенсії або на щомісячне довічне забезпечення, яке є своєрідною формою соціального забезпечення суддів, що виражається у гарантованій державою щомісячній виплаті. При цьому у судді є право вибору між отриманням пенсії за загальними підставами та щомісячним довічним забезпеченням. Щодо розміру пенсії суддів то Закон має відсильні норми до Закону України «Про державну службу» [13], згідно із яким судді мають право на пенсію у розмірі 80 відсотків грошового утримання судді.

Судді, котрий перебуває у відставці при стажі роботи на посаді судді не менше 20 років, за його вибором замість пенсійного забезпечення може виплачуватися щомісячне довічне утримання у розмірі 80% грошового утримання судді. Вимоги передбачені в п. 6.4 Європейської Хартії суддів 1999 про розмір виплат, одержуваних суддею, який повинен бути якомога ближче до розміру його останньої заробітної плати на посаді судді, чинним законом повністю виконані.

Слід звернути увагу на певну відповідність діючого Закону «Про судоустрій і статус суддів» [10] Рекомендаціям щодо суддів: незалежність, ефективність та обов'язки Комітету міністрів Ради Європи № R (94)12 від 17 листопада 2010 року. Вищевказаним документом також закріплені основоположні принципи, які гарантують незалежність як судової системи в цілому, так і незалежність кожного судді при здійсненні правосуддя. Надамо основні та базові приписи вказаного міжнародного правового акту:

а) Основні норми системи оплати праці професійних суддів мають бути визначені законом. Також, дана рекомендація щодо уникнення впровадження систем, в яких

основна оплата праці суддів залежить від їхніх досягнень, оскільки в такому випадку можуть виникнути перешкоди для незалежності суддів.

Законом України «Про судоустрій і статус суддів» (ст. 129) [10] визначені складові винагороди судді, яка складається з посадового окладу та доплати за вислугу років, перебування на адміністративній посаді в суді, науковий ступінь, та роботу, яка передбачає доступ до державної таємниці. Також, передбачена диференціація посадових окладів судді місцевого суду, які збільшуються щоквартально та щорічне, тому, що напряду пов'язані із розміром мінімальної заробітної плати, чим гарантовано збільшення оплати праці суддів відповідно до росту вартості життя. Тобто, винагорода розглянута як один з елементів захисту суддів від неправомірного втручання ззовні. Підкреслимо, що у структурі заробітної плати суддів відсутня така складова як заохочувальні виплати, тобто законодавець повністю врахував Рекомендації щодо суддів, та не передбачив в законі нарахування премії як метод впливу на якісну працю судді.

б) Оплата праці суддів повинна відповідати їх професії та виконуваним обов'язкам, а також бути достатньою, щоб захистити їх від дії стимулів, через які можна впливати на їхні рішення. Мають існувати гарантії збереження належної оплати праці на випадок хвороби, відпустки по догляду за дитиною, а також гарантії виплат у зв'язку з виходом на пенсію, які мають відповідати попередньому рівню оплати їх праці. Для захисту оплати праці суддів від зменшення слід прийняти спеціальні законодавчі положення. Слід підкреслити, що Законом «Про судоустрій і статус суддів» п. 1 ст. 129 [10] передбачено, що суддівська винагорода регулюється Законами України «Про судоустрій і статус суддів» [10], «Про Конституційний Суд України» [14] та не може визначатися іншими нормативно-правовими актами. Слід окремо підкреслити, що міжнародними документами не передбачено отримання суддями таких вигод як житло.

Підсумовуючи наведене, слід додати, що гармонізація міжнародно-правового регулювання соціального забезпечення суддів здійснюється двома методами: шляхом застосування міжнародних актів після ратифікації і за допомогою формулювання та закріплення у внутрішньому законодавстві в основному уніфікованому базовому законі загальних принципів, які включені в наведені вище міжнародні норми. Основні принципи забезпечення незалежності суддів закріплені в Конституції, тобто на найвищому рівні національного законодавства, чим забезпечений зв'язок між принципами незалежності судової системи та верховенства права. Закон України «Про судоустрій і статус суддів» у цілому гармонізований в частині закріплених принципів. Вказаний Закон об'єднав у собі майже всі норми щодо правового регулювання діяльності суддів в Україні, здійснивши уніфікацію права, яке визначає їх статус і роль у державі. Вказаний Закон відповідає вимогам вищевказаних міжнародних документів в частині закріплення в конституції або законах країни гарантії щодо незалежності судових органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Топорнин Б. Н. Право и институты Европейских Сообществ на современном этапе: основные понятия // Европейская интеграция: правовые проблемы. Книга 1. М., 1992. / Topornin B. N. Law and institutions of the European Community at the modern stage: main concepts // European integration: legal issues. Book 1. М.: 1992.
2. Пшеничнов М. А. Юридико-технические средства обеспечения соответствия российского законодательства международному праву. Проблемы юридической техники: сб. науч. ст. / под ред. В. М. Баранова. Н. Новгород, 2000. С. 179–194 / Pshenichnov M. A. Legal-technical means of providing compliance of the Russian legislation with international law. Issues of legal technique: collection of scientific articles / edited by V. M. Baranov. N. Novgorod, 2000. P. 179–194.

3. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН 16.12.1966 року // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення: 02.09.2013).
4. Європейська соціальна хартія (переглянута 3 травня 1996 року) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення: 02.09.2013).
5. Феськов М. М. Трудове законодавство України і Європейська соціальна хартія (переглянута): питання адаптації: монографія. К.: Знання, 2005. 276 с.
6. Дутка Г. І. Закон у системі нормативно-правових актів України: дис. ... канд. юрид. наук. К., 2003. 195 с.
7. Основні принципи незалежності судових органів, схвалені резолюціями 40/32 та 40/146 Генеральної Асамблеї від 29 листопада та 13 грудня 1985 року [Електронний ресурс]. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_201 (дата звернення: 02.09.2013).
8. Бангалорські принципи поведінки суддів від 19 травня 2006 року, схвалено Резолюцією Економічної та Соціальної Ради ООН 27.07.2006 року № 2006/23 [Електронний ресурс]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_j67 (дата звернення: 02.09.2013).
9. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
10. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 07.07.2010 № 2453-VI // Офіційний вісник України. 2010. № 55/1. Стор. 7. Стаття 1900.
11. Загальна (Універсальна) хартія судді, ухвалена 17 листопада 1999 року Центральною Радою Міжнародної Асоціації Суддів в Тайпеї (Тайвань) [Електронний ресурс]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_j63 (дата звернення: 02.09.2013).
12. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності: Закон від 23.09.1999 № 1105-XIV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 46–47 (26.11.1999). Ст. 403.
13. Про державну службу: Закон України від 16 грудня 1993 року // Відомості Верховної Ради України. 1993. № 52. Ст. 490.
14. Про Конституційний Суд України: Закон України від 16.10.1996 року № 422 // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 49 (03.12.1996). Ст. 272.

УДК 349.2
ББК 67.405.1

Рекша Артем Валентинович, здобувач Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля, м. Київ, Україна

Рекша Артем Валентинович, соискатель Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля, г. Киев, Украина

Reksha Artem Valentynovych, Researcher of the East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, Kyiv, Ukraine

ПРОФЕСІЙНА МОТИВАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

PROFESSIONAL MOTIVATION AS THE PREREQUISITE OF EFFECTIVE PROFESSIONAL ACTIVITY OF THE CIVIL SERVANTS

У статті розкривається сутність і значення професійної мотивації в контексті підвищення ефективності професійної діяльності державних службовців. Розглядається її вплив на формування престижності діяльності державних службовців. Встановлено, що професійна мотивація державного службовця є сукупністю зовнішніх та внутрішніх рушійних сил, які спонукають державного службовця до більш якісного виконання службових обов'язків, визначають її ефективну поведінку та орієнтують на досягнення вищих особистих цілей. Обґрунтовано, що професійна мотивація як передумова ефективної професійної діяльності державних службовців є складною структурою, яка сприяє професійному та кар'єрному розвитку державних службовців, забезпечує відповідну службову діяльність, здійснює справедливу та прозору оплату праці, якісну підготовку фахівців.

В статье раскрывается сущность и значение профессиональной мотивации в контексте повышения эффективности профессиональной деятельности государственных служащих. Рассматривается ее влияние на формирование престижности деятельности государственных служащих. Установлено, что профессиональная мотивация государственного служащего является совокупностью внешних и внутренних движущих сил, которые побуждают госслужащего к более качественному выполнению служебных обязанностей, определяют его эффективное поведение и ориентируют на достижение высших личных целей. Обосновано, что профессиональная мотивация как предпосылка эффективной профессиональной деятельности государственных служащих является сложной структурой, которая способствует профессиональному и карьерному развитию госслужащих, обеспечивает соот-

ветствующую служебную деятельность, осуществляет справедливую и прозрачную оплату труда, качественную подготовку специалистов.

The article reveals the nature and the value of professional motivation in the context of improving the efficiency of the civil servants' professional activities. Its impact on the establishing of the prestige of civil servants' activity is examined. It is determined that professional motivation of the civil servant is the totality of internal and external driving forces that inspire the civil servant for better performance of his duties, determine his effective behavior and orient to achieving the highest personal goals. It is proved that professional motivation as the prerequisite of civil servants' effective professional activity is a complex structure that contributes to professional and career development of the civil servants, provides for appropriate office activity, fulfills fair and transparent payment, and quality training of specialists.

Ключові слова: професійна мотивація, ефективність, професійна діяльність, державні службовці, службові обов'язки, професійний розвиток, службова діяльність, підготовка фахівця, престижність діяльності.

Ключевые слова: профессиональная мотивация, эффективность, профессиональная деятельность, государственные служащие.

Keywords: professional motivation, effectiveness, professional activity, civil servants (office employees).

Для ефективного управління державним службовцям потрібне розуміння мотивів і потреб та вірне використання стимулів до праці. У зв'язку з активною діяльністю всіх органів державної влади, формуванням принципів організації державної служби постало питання про формування спеціальних умов для ефективної професійної діяльності державних службовців. Тому для вирішення цього питання, важливо дослідити мотиваційні аспекти діяльності державних службовців, оскільки професійна мотивація є головним фактором тих змін, які відбуваються в організації діяльності державної служби. Разом з тим, на сьогодні питання мотивації державних службовців є мало дослідженим. Метою статті є науково-теоретичне дослідження сутності та ролі професійної мотивації у підвищенні якості та ефективності професійної діяльності державних службовців. Задля досягнення нашої мети передбачається розкрити поняття «мотивація», її складових елементів та роль, яку вона відіграє у професійній діяльності державних службовців.

Питання професійної мотивації як передумови ефективної діяльності державних службовців досліджували такі науковці, як: Н. Ф. Артеменко, І. О. Буцька, І. А. Василенко, П. М. Ігнат'єв, Є. П. Ільїн, Л. М. Карамушка, В. А. Клиничук, Н. І. Морозова, М. В. Провоторова та ін. Тим не менш, незважаючи на численність вчених, котрі приділяли увагу даному питанню, дана проблема потребує більш глибокого наукового аналізу.

Метою статті є науково-теоретичне дослідження сутності та ролі професійної мотивації у підвищенні якості та ефективності професійної діяльності державних службовців. Задля досягнення нашої мети передбачається розкрити поняття «мотивація», її складових елементів та роль, яку вона відіграє у професійній діяльності державних службовців.

Досліджуючи питання визначення мотивації, необхідно детальніше розглянути такі поняття, як мотиви, потреби та стимули. Взагалі існує декілька розумінь поняттю «потреба». На наш погляд, найкраще визначення, яке найширше відображає зміст поняття «потреба» належить Є. П. Ільїну,

який вважає, що потреба – це відображення у свідомості потреби, яка часто переживається як внутрішнє напруження та спонукає психічну активність, пов'язану із ціле покладанням [1, с. 38].

Різні погляди вчених на сутність мотиву, так як і на визначення потреби, відрізняються. Існує визначення мотиву як предмету задоволення потреби, але це визначення викликає критику у багатьох науковців, тому що предмет задоволення потреб потрібно розглядати як стимул, а не як мотив. Існує визначення мотиву як внутрішньої спонуки, яка усвідомлюється та відображає готовність людини до дій, але розуміння мотиву як спонукання до дії не є цілком вірним, тому що в людини може бути мотивована відмова щось робити [2, с. 224]. Тому, на наш погляд, більш обґрунтованим буде визначення мотиву як внутрішнього психологічного процесу, який спонукає та виконує роль обґрунтування усвідомлених дій та вчинків.

С. Л. Рубінштейн розглядає мотив як основу суб'єкта через його тісний зв'язок зі спрямованістю особистості, його поведінкою та діяльністю загалом: «Включення свідомості в детермінацію людської діяльності породжує специфічний тип детермінації. Детермінація через мотив – це детермінація через значущість явища для людини» [3, с. 288].

Існує два підходи до розуміння поняття мотивації. В першому підході під мотивацією розуміють ряд чинників (мотивів) або мотив ототожнюють з мотивацією. Недоліком тут є те, що мотивацію розглядають як статичне явище. Відповідно до другого підходу мотивація визначається як процес або механізм [4]. Недоліком першого є те, що мотивацію розглядають як статичне явище. Другому ж підходу відповідає розгляд мотивації як процесу формування мотиву.

У сучасній літературі існує багато визначень «мотивації». Ми наведемо деякі з них.

Мотивація – це сукупність зовнішніх та внутрішніх рушійних сил, які спонукають людину до певної діяльності, визначають її поведінку та орієнтують на досягнення особистих цілей. Простіше кажучи – це сукупність мотивів, які впливають на поведінку людини [5, с. 12]. Мотивація характеризується як процес: а) спрямування дії на досягнення певного блага; б) вибору між мотивованими діями; в) виконання функції саморегуляції на окремих етапах поведінкового акту; г) використання функціональних здібностей; д) аналіз можливого наслідку від дій та оцінка їхнього результату [6, с. 219].

На нашу думку, мотивація державного службовця – це свідомий вибір поведінки, який супроводжується відповідними чинниками, які проявляються у формі стимулів та мотивів.

На основі проаналізованих та наведених визначень потреби, мотиву та мотивації, проаналізуємо мотивацію трудової діяльності. За своїм визначенням трудова мотивація є внутрішнім процесом, який здійснює суб'єкт, тому організація впливає на мотивацію працівників за допомогою стимулів. Таким чином, мотивацію працівника можна зрозуміти як процес створення умов, що регулюють трудові відносини, в наслідок чого в цього працівника виникає бажання працювати якісно та продуктивно, тому що результатом цього є задоволення його потреб.

Вивчаючи особливості управління А. М. Воеділо до основних напрямків управлінської підготовки відніс мотивацію та самовдосконалення, тобто мотивацію до професійної діяльності. Поруч з цим вчений виділив такі напрямки: вивчення психологічної моделі управлінської діяльності; підвищення адекватності самооцінки людських якостей, які

потрібні для ефективного управління; наявність у державних службовців навичок психічної саморегуляції; зростання компетентності у спілкуванні; підвищення обсягу психологічної підготовки [7, с. 21]. Ми погоджуємося з думкою автора та хочемо відмітити те, що якщо в працівника не буде мотивації, то він не зможе досягти успішного кар'єрного зросту. За мотивацією, на нашу думку, слідує самовдосконалення, адже коли особа прогресує, тобто досягає чогось більшого, здобуває певний досвід, вона вдосконалюється як професіонал.

У літературі, яка присвячена дослідженню професійної діяльності державних службовців виділяють два підходи для визначення засобів та форм вивчення і розвитку їх професійної мотивації та компетенції. Відповідно до першого підходу керівники державних служб та відомств виступають як певний феномен з їхніми професійними відмінностями, який стає об'єктом науки. Основним методом роботи виступає тестовий метод з інтерпретацією результатів та визначенням феноменологічних характеристик професійної діяльності державних службовців. Винятком лише стало проведення широких досліджень за допомогою стандартизованих методів [8, с. 136].

В другому підході щодо здійснюваної роботи, кінцевою метою є проведення будь-яких змін. Методи і форми роботи з персоналом носять активізуючий діяльність працівників характер. Часто для цієї мети застосовують комплекс діагностичних, організаційних, активізуючих методів. Метод вивчення професійної компетентності та мотивації працівників направлені на те, щоб швидше і точніше знайти людей, які відповідають спеціальним вимогам посади вже на етапі першої співбесіди [9, с. 198].

Важливим засобом для забезпечення ефективної допомоги державним службовцям для формування мотивації до професійної діяльності є технологічний підхід, призначенням якого є розробка та впровадження спеціальних психологічних технологій, які направлені вирішувати конкретні проблеми. Сьогодні, коли існує безліч технологій, які мають широке використання, серед яких інтенсивно розвиваються і втілюються в життя управлінські технології, що направлені на забезпечення продуктивної діяльності працівників, формування мотивації до професійної діяльності. Вже в процесі використання технологічного підходу важлива роль належить інтерактивним технікам, що забезпечують взаємодію учасників занять та активізацію їхньої пізнавальної діяльності. Інтерактивні техніки, які використовуються для підготовки управлінців, розвитку їхньої мотивації в зарубіжній та національній практиці можна поділити на дві групи: змістовно-сміслові та організаційно-спрямовуючі [10, с. 280].

Одним із головних призначень організаційно-спрямовуючих інтерактивних технік є залучення учасників заняття до виконання певного завдання, перехід від однієї частини до іншої, а також створення сприятливих умов діяльності для учасників занять та підтримання їхньої активності. Щодо змістовно-сміслових інтерактивних технік, то головною їхньою метою є сприяння вирішенню завдань та основних цілей, які були поставлені перед заняттям (обґрунтування відповідних позицій та функцій, аналіз певних особливостей або аналіз конкретного поняття) [10, с. 282]. Працівники повинні бути впевненими, що в тому випадку, якщо вони досягнуть поставлених перед ними цілей виразяться для них позитивним результатом. Тому, підвищення мотивації працівника відбувається за рахунок усвідомлення ним важливості своєї роботи. Існує декілька способів, за допомогою

яких можна вплинути на усвідомлення важливості працівником поставлених перед ним цілей. Зокрема, якщо пов'язати результативність роботи організації з результативністю роботи всіх працівників. Також, відповідно до теорії мотивації до державної служби затверджується, що державні службовці можуть сприймати цілі як важливі, в тому випадку якщо вони суспільно корисні, а з іншого боку – державні службовці високо цінують служіння народу [11, с. 31].

Б. Райт провів емпіричне дослідження гіпотез теорії постановки цілей за допомогою даних обстеження працівників державних органів США, результати якого свідчили про те, що підвищення мотивації державних службовців буде досягнуто в тому випадку, якщо працівники державних органів будуть усвідомлювати всю важливість цілей та здатність їх досягти. На усвідомлення працівниками важливості поставлених перед ними цілей впливає мотивація їх до державної служби. Результати дослідження Б. Райта не підтвердили впливу оплати праці на мотивацію службовцями. З однієї сторони, цей результат протирічить гіпотезам, що лежать в основі теорії очікування, з іншої даний результат відповідає гіпотезі теорії мотивації до державної служби. це означає, що державні службовці більше цінують можливість служити народу, ніж отримання грошової винагороди [11, с. 33]. Тому, ми вважаємо, що питання вимірювання мотивації є дуже складним, і на сьогодні не існує єдиного підходу до аналізу мотивації праці.

Під час реалізації професійної мотивації діяльності державних службовців центральне місце віддається організаційній культурі, тому що дуже важливо, як поведінка працівників ведеться, чи відповідає робота потребам, цінностям та очікуванням співробітників. На думку Н. В. Провоторової на рівень організаційної культури певним чином впливає рівень психологічної культури, психологічної підготовки як начальників різних рівнів, так і підлеглих. Поняття «культура» є сферою духовного життя людини та вміщує в себе результати її професійної діяльності, які в ній виділяються: навички, знання, уміння, інтелект, моральний розвиток, етична свідомість особистості. Формування навичок етичних взаємовідносин та етичної поведінки, а також сучасні технології розвитку моральної свідомості спрямовані на здобуття здібностей та навичок щодо визначення рівня сформованості своєї моральної свідомості; визначення головних кроків здійснення етичного вчинку; здійснення морального вибору та його застосування до вирішення етичної проблеми; вміння оцінити колег у типових ситуаціях професійної діяльності; вміння визначити перешкоди, які заважають у формуванні етичних відносин у колективі; розробка вірних шляхів у побудові етичних взаємин з іншими людьми [12, с. 230]. Цілком підтримуємо зазначеного автора, тому що й справді дуже важливим є атмосфера, яка перебуває в колективі. Тому що вона має великий вплив на організацію та діяльність працівників державних органів та й інших приватних структур.

У свою чергу, професіоналізм державних службовців формується за допомогою спеціальних вмінь, навичок та знань, тобто компетентності особи. Компетентність – це ступінь професійного досвіду, який притаманний кадрам управління в рамках конкретної посади [13, с. 208]. Компетентність державного службовця – це рівень його психологічного, інтелектуального та функціонального стану, який характеризує певні сторони його професійної діяльності, та визначає у своїй єдності професіонала. Сюди також відноситься високий рівень знань з фаху у відповідній галузі чи сфері діяльності, вміння прогнозувати та аналізувати

розвиток ситуацій та вирішувати проблеми за допомогою здобутих на практиці знань [14, с. 96].

Мотивація праці державних службовців починає формуватися до початку трудової діяльності. Вона проявляється через особисту участь у трудовій діяльності, через засвоєння норм трудової моралі, етикету. В цей час, у державних службовців формується система цінностей праці та розвиваються особисті трудові якості, такі як: дисциплінованість, відповідальність, любов до праці, ініціативність тощо.

Мотивація трудової діяльності державних службовців почала часто розглядатися, тому що в цій сфері виникло багато проблем. Зокрема, це проблема корупції, яка вже давно існує у функціонуванні державної служби, яка створила за чималий період часу погану репутацію службовців, що викликає недовіру народу та знижує престиж державної служби.

Значною мірою стимулює діяльність державних службовців рівень заробітної плати, яка складається з посадових окладів, премій, доплат за ранги, надбавки за вислугу на державній службі та інші надбавки [15]. Тим не менш, вирішення питання корупції можливе шляхом підняття заробітної плати державним службовцям, чим забезпечений буде їх гідний рівень життя. Статус державної служби набудуватиме престижності, якщо державна влада користуватиметься пільгами у більшій мірі і буде забезпечена вищими заробітні плати.

Сьогодні в Україні існує система професійного розвитку державних службовців, але вона потребує вдосконалення. Стимулюючим фактором у підвищенні професійного розвитку громадян є вимоги, які до них ставляться для того, щоб обіймати ту чи іншу посаду на державній службі. Тому, відповідно до Закону України «Про державну службу» підвищення кваліфікації для державних службовців є обов'язковим, а тому здійснюється постійно, як правило, це відбувається не рідше п'яти років, адже це є однією з підстав просування по службі. Стимулювання трудової діяльності передбачає створення спеціальних умов, за яких праця виступає достатньою та необхідною умовою для задоволення потреб державного службовця та формує в нього мотив до праці. Стимулювання праці буде ефективним тільки тоді, коли органи управління навчаються підтримувати такий рівень праці, за який отримують гроші [16, с. 47], адже метою стимулювання є зацікавленість державного службовця працювати краще, продуктивніше, якісніше.

Зміни, які сьогодні відбуваються в органах державної влади, особливо в їх кадровому апараті, до якого вимагаються високий рівень професіоналізму та психологічної культури, потребують кращого врегулювання, тому варто приділити увагу емоційному інтелекту як психологічному явищу, яке відіграє важливу роль у формуванні особистості державного службовця.

Отже, зазначене вище свідчить про прагнення державних службовців до самовдосконалення, професійного росту та потребу в задоволенні від роботи. Державні службовці приносять користь суспільству, задовольняючи потреби громадян. Тим не менш, незручність та невдоволення їх полягає у недостатньому рівні оплачуваності їх суспільно важливої діяльності. Матеріальних засобів не вистачає, щоб утримати на належному рівні сім'ю та задовольнити потреби відпочинку.

Резюмуючи вищенаведене, професійна мотивація державного службовця – це сукупність зовнішніх та внутрішніх рушійних сил, які спонукають державного службовця до більш якісного виконання службових обов'язків, визначають її ефективну поведінку та орієнтують на досягнення вищих особистих цілей.

Отже, як бачимо основними мотивами професійної діяльності державних службовців є мотиви досягнення та визнання успіху в її виконанні, мотиви змісту праці. Але, хоч мотивація до праці державних службовців є важливою, проте недостатньою умовою результативної праці. Вона визначається двома параметрами: зростає за збільшення внутрішніх і зовнішніх винагород та зменшується за підвищення витрат, що супроводжують роботу. Погана якість управління персоналом впливає на те, що працівники можуть мати високу мотивацію, проте їхня продуктивність буде низькою. Таким чином, професійна мотивація як передумова ефективної професійної діяльності державних службовців є складною структурою, яка сприяє професійному та кар'єрному розвитку державних службовців, забезпечує відповідну службову діяльність, здійснює справедливую та прозору оплату праці, якісну підготовку фахівців. Підвищення професійної компетенції і кар'єрного зросту державних службовців за участі мотивації має велике значення в системі державного управління, стимулює до ініціативної та сумлінної праці державних службовців, в кінцевому результаті покращує суспільні відносини в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006. 322 с. / Ilyin E. P. Motivation and motives. SPb.: Piter, 2006. 322 p.
2. Шовгеля О. Мотивація державних службовців: Теоретичні аспекти // Державне управління та місцеве самоврядування. 2012. Вип. 3 (14). С. 223–231.
3. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. М.: Педагогика, 1973. 424 с. / Rubinshtein S. L. Issues of the general psychology. M.: Pedagogics, 1973. 424 p.
4. Locke E. A. A theory of goal setting and task performance / E. A. Locke, G. P. Latham. Englewood Cliffs. 324 p.
5. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 1998. 224 с.
6. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: учеб. для вузов. 3-е изд. М.: Гардарики, 2001. 527 с. / Vikhansky O. S., Naumov A. I. Management: textbook for higher schools. 3-d edition. M.: Gardariki, 2001. 527 p.
7. Восило А. М. Психологічні особливості формування ефективного стилю управління начальників навчальних прикордонних підрозділів: автореферат, 19.00.09: Психологія діяльності в особливих умовах. Хмельницький, 2006. С. 24.
8. Базаров Т. Ю. Социально-психологические методы и технологии управления персоналом организации: учеб.-метод. пособие. М., 2000. 159 с. / Bazarov T. Yu. Social-psychological methods and technologies of the company personnel management: textbook. M.: 2000. 159 p.
9. Моргунов Е. В. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. М.: Бизнес-школа, 2000. 264 с. / Morgunov E. V. Human resources management: research, evaluation, training. M.: Business school, 2000. 264 p.
10. Карамушка Л. М., Залигіна В. П. Види інтерактивних технік та особливості їх застосування у підготовці менеджерів та працівників організацій // Актуальні проблеми психології. Т. 1: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. К.: І-ут психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2002. Ч. 6. С. 275–284.

11. Wright B. E. Service motivation / Paper presented at the 7th National Public Management Research Conference, Georgetown Public Policy Institute / Washington D. C., October 9–11, 2003. P. 24–35.
12. Технології роботи організаційних психологів: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Наук. зед. Л. М. Карамушка. К.: Фірма «Інкос», 2005. 264 с.
13. Олуйко В. М. Кадрові процеси в державному управлінні України: стан і перспективи розвитку: монографія. Хмельницький: Видавництво ХУУП, 2005. С. 207–211.
14. Державне управління та державна служба: словник-довідник / Уклад. О. Ю. Оболенський. К.: КНЕУ, 2005. 156 с.
15. Про державну службу: Закон України від 16 грудня 1993 року № 3724-ХІІ [Електронний ресурс]. URL: zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 02.09.2013).
16. Озирська С. М. Про доцільність потреби визначення мотивації професійної поведінки державних службовців // Вісник УАДУ. 1997. № 3–4. С. 42–49.

УДК 346.11
ББК 67.404.91

Stadnik Iryna Vasylivna,
Senior lecturer of the Department
of the Theory and History of State and Law
of Donetsk National University,
Donetsk, Ukraine,
e-mail: samseasiv@rambler.ru

Стадник Ирина Васильевна,
ст. преподаватель кафедры
теории и истории государства и права
Донецкого национального университета,
г. Донецк, Украина,
e-mail: samseasiv@rambler.ru

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

SELF-REGULATION WITHIN SOCIAL REGULATION OF THE BUSINESS RELATIONSHIP

Статья посвящена характеристике саморегулирования хозяйственных отношений, обоснованию его места и роли в системе их социальной регламентации. Исследованы основные подходы к определению понятия и сущности саморегулирования. Определены признаки саморегулирования, а также характер его взаимодействия с правовым регулированием хозяйственных отношений. Установлено, что рыночное саморегулирование и саморегулирование в специально-юридическом смысле не являются тождественными понятиями, поскольку рыночное саморегулирование имеет внеправовой характер и выступает системой объективных экономических закономерностей, лишенной свойства нормативности. Обосновано, что саморегулирование в специально-юридическом значении имеет локальный характер и является элементом правового регулирования хозяйственных отношений.

The paper studies features of the self-regulation of the business relationship, its place and role within social regulation. Main approaches to specifying definition and matter of the self-regulation have been analyzed. Characteristic features of the self-regulation as well as its interaction with legal regulation of business relationship have been defined. It is stated, that the market self-regulation and legal self-regulation are not identical definitions, as the market self-regulation is a non-legislative concept, being a system of objective economical regularities without any features of normative documents. There are good reasons to state, that the self-regulation in special juristic meaning is so far a local thing, being an element of legal regulation of business relationship.

Ключевые слова: саморегулирование, хозяйственные отношения, субъекты хозяйствования, законы рынка, признаки саморегулирования, принципы саморегулирования, саморегулируемые организации, правовое регулирование,

индивидуальное регулирование, нравственные ценности общества.

Keywords: self-regulation, business relationship, economic agent market participants, market law, features of self-regulation, principles of self-regulation, self-regulated organizations, legal regulation, independent self-regulation moral values of society.

Рыночные преобразования экономики Украины обусловили функциональную и структурную перестройку хозяйственного механизма, появление новых отношений и видов хозяйственной деятельности (например, аутсорсинг, коллекторская и антиколлекторская деятельность и т. д.), что, в свою очередь, повлекло усложнение системы социального регулирования отношений в этой сфере. В этой связи обоснование и разработка проблем регулирования хозяйственных отношений предполагает системный анализ эффективности хозяйственно-правовых механизмов, в частности соотношения правового регулирования и саморегулирования хозяйственных отношений.

Различные аспекты социальной регламентации отношений в хозяйственной сфере уже исследовались в юридической науке. Например, методологию и направления совершенствования правового регулирования хозяйственной деятельности разрабатывал В. К. Мамутов [1], интеграцию форм регулирования в смешанной экономике анализировала С. Т. Капанова [2], саморегулирование как негосударственное правовое регулирование исследовала Ю. Г. Лескова [3] и др.

Однако проблематика социального регулирования хозяйственных отношений не исчерпывается названными и многими другими основательными исследованиями, поскольку усложнение самих хозяйственных отношений, из-

менение характера хозяйственной деятельности предполагает соответствующие средства их упорядочения, и с этой точки зрения значительное внимание должно быть уделено проблеме соотношения правового регулирования и саморегулирования с учетом тенденций современного экономического развития.

Исходя из этого целью настоящей статьи является определение понятия саморегулирования хозяйственных отношений, обоснование его места и роли в системе их социальной регламентации с тем, чтобы определить признаки саморегулирования и характер его взаимодействия с правовым регулированием хозяйственных отношений.

Анализ действующего законодательства Украины свидетельствует о многозначности понятия «саморегулирование» применительно к сфере хозяйствования. Так, Хозяйственный кодекс Украины [4] закрепляет, что правовой хозяйственный порядок формируется на основе оптимального соединения рыночного саморегулирования экономических отношений субъектов хозяйствования и государственного регулирования макроэкономических процессов (ч. 1 ст. 5). В программных документах и иных актах Украины предусмотрены понятия «саморегулирование», «саморегулируемые организации». В частности, в послании Президента Украины Верховной Раде Украины отмечается, что одним из факторов деbüroкратизации экономики выступают организации саморегулирования [5], а в Положении об объединении профессиональных участников фондового рынка [6] саморегулируемая организация профессиональных участников фондового рынка (СПО) определяется как неприбыльное объединение участников фондового рынка, осуществляющих профессиональную деятельность на фондовом рынке по торговле ценными бумагами, управлению активами институциональных инвесторов, депозитарную деятельность, кроме депозитариев, созданное в соответствии с критериями и требованиями, установленными Национальной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку. При этом различное понимание саморегулирования не идентифицируется в законодательстве, что в значительной мере затрудняет установление содержания саморегулирования, его места и роли в системе социального регулирования хозяйственных отношений. Решению этой проблемы, как представляется, может способствовать выделение двух основных подходов к определению понятия и сущности саморегулирования: экономического и юридического.

Экономический подход основан на определении саморегулирования как воздействия рыночных механизмов взаимозависимости спроса и предложения, конкуренции в формировании цен, объемов производства и продаж товаров и уровней потребления, эффективности производства и качества работы [7, с. 352]. В литературе в этой связи отмечается, что «спонтанная упорядоченность, саморегулирование на рынке достигается в основном при помощи трех механизмов – свободной конкуренции, денег и денежных форм (цена, процент, заработная плата, прибыль, арендная плата и т. д.), взаимодействия спроса и предложения на товары и услуги» [2, с. 126]. В этом смысле экономическая сущность саморегулирования выражается в обеспечении получения максимальной прибыли на основе использования рыночных механизмов, а также разнообразных форм рыночной организации экономики. Внутренний потенциал рыночного саморегулирования позволяет на основе использования рыночных средств без вмешательства государства преодолевать «провалы» (фиаско) рынка. При этом, по мнению А. В. Тихомирова, «многие «провалы рынка» являются

частью нормального рыночного процесса» [8, с. 12]. Таким образом, рыночное саморегулирование хозяйственных отношений выступает весомым средством обеспечения макроэкономических пропорций, оптимизации хозяйственных связей и стимулирования производителей к максимальному удовлетворению потребительского спроса.

Признавая объективный характер механизмов рыночного саморегулирования, О. Ю. Тивелева подчеркивает значение принципов его действия, среди которых выделяются самоорганизация, целостность, самодостаточность, самовоспроизведение, саморазвитие, самонормирование, самовозрождение, саморегуляция [9, с. 34]. Выделение последнего вызывает сомнение, поскольку он идентифицируется с механизмами саморегулирования.

Анализ сущности рыночного саморегулирования позволяет сделать вывод об особой роли экономических законов (законов рынка) в системе социального регулирования отношений хозяйствования, обусловленной их (законов) способностью выражать внутренние и внешние формы связи как конкретные хозяйственные отношения и предопределять их содержание. В то же время необходимо учитывать, что объективные законы рынка сами по себе не в силах обеспечить целесообразную организованность экономического бытия общества, они лишь намечают общие пределы возможностей экономического развития, создают условия для сознательного выбора субъектами конкретных вариантов поведения с целью достижения непосредственных (желаемых, ожидаемых) результатов в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Признание объективного характера экономических законов сопряжено также с пониманием того, что любое их проявление выступает одновременно и результатом деятельности хозяйствующих субъектов. Последнее означает, что хотя экономические законы и не зависят от воли субъектов хозяйствования, но они могут скорректировать процесс и результат их действия, что означает обусловленность рыночного регулятивного воздействия отражением законов рынка в социальных нормах (в частности, правовых). Из этого следует, в частности, что рыночное саморегулирование, очевидно, не является регулированием в собственном смысле, а выступает как система объективных экономических закономерностей, лишенная свойства нормативности. В литературе обоснованно отмечается стихийный характер рыночного саморегулирования и указываются возможные негативные его последствия (в частности, значительные диспропорции в экономике, деформации предпринимательской деятельности, ориентирующейся в таких случаях на спекулятивно-посредническую сферу) [8, с. 13]. Это наглядно проявляется в сфере теневой экономики, представляющей, по мнению И. С. Игнатьева, стихийную, самоорганизующуюся, адаптивную систему, которой присуща способность автоматически увязывать интересы ее участников, что придает ей необходимую гибкость и динамизм [10].

Весьма значимым для понимания сущности рыночного саморегулирования является несоответствие последнего с нравственными ценностями общества, так как экономические закономерности сами по себе не имеют ничего общего с правами и свободами человека, равенством, справедливостью, гуманизмом. Представляется, что именно этим прежде всего обуславливается потребность в правовом регулировании хозяйственных отношений. Связь между рыночным саморегулированием и правовым регулированием объективно диалектична, поскольку, с одной стороны, задача регулирования состоит в преобразовании объективных

экономических законов в юридический порядок, а с другой – цель правовых механизмов, действующих в сфере хозяйствования, заключается в соподчинении объективных законов рынка принципам нравственности и духовным ценностям общества, обеспечении баланса между ними, что придает социальную направленность экономике в целом.

В рамках юридического подхода саморегулирование хозяйственных отношений существенно отличается от рыночного саморегулирования. Правовое регулирование хозяйственных отношений представляет собой сочетание законодательного регулирования (должно содержать минимум установлений, выражать нижний предел регламентации и тем самым обеспечивать целенаправленность и последовательность действий многих тысяч лиц и коллективов) и саморегулирования (предоставляет возможность субъектам хозяйствования проявлять инициативу и предприимчивость, оперативно принимать решения и вносить в них поправки с учетом изменений конъюнктуры) [11, с. 57, 141].

В этом смысле под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление правил и стандартов указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных правил и стандартов (ч. 1 ст. 2 Модельного закона о саморегулируемых организациях) [12]. Саморегулирование осуществляется на условиях объединения субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в саморегулируемые организации (ч. 2 ст. 2 Модельного закона о саморегулируемых организациях), то есть некоммерческие организации, создаваемые в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг), объединяющие субъектов профессиональной деятельности одного вида (ч. 1 ст. 3 Модельного закона о саморегулируемых организациях).

Как указывает С. О. Сарновская, «саморегулируемые» общественные отношения будут охраняться, защищаться и гарантироваться государством только в том случае, если они отвечают официальному законодательству [13, с. 100].

Таким образом, саморегулирование не только не тождественно рыночному саморегулированию, но и не является частью последнего. Если рыночное саморегулирование первично по отношению к правовому регулированию хозяйственных отношений, то саморегулирование, являясь зависимым (производным) от законодательного регулирования, выступает как часть правового регулирования. Данный вывод подтверждается тем, что, во-первых, именно закон признает саморегулирование в качестве значимого способа регулирования отношений в сфере хозяйствования, во-вторых, именно закон определяет сферу саморегулирования, устанавливая пределы последнего.

Анализ саморегулирования как негосударственного правового регулирования был предпринят Ю. Г. Лесковой, которая выделяет следующие его характеристики:

- саморегулирование в праве имеет поднормативный характер, то есть осуществляется на основе государственного регулирования, которым задаются общие параметры взаимоотношений, но не сводится к ним (происходит упорядочение общественных отношений, не урегулированных либо недостаточно урегулированных нормами действующего законодательства). В этом смысле саморегулирование

дополняет нормативно-правовое регулирование, осуществляется на его основе и для его развития;

- саморегулирование имеет «собственное» волевое содержание и самостоятельную регулирующую функцию, что подчеркивает его автономный характер по отношению к государству;

- саморегулирование сопряжено с взаимным согласованием тех или иных моментов упорядочиваемого общественного отношения непосредственно его участниками;

- саморегулирование, как правило, рассчитано на поведение только лиц, создающих для себя определенные правила поведения (в том числе опосредованно через функционирование организаций), для тех, кто не включен в процесс саморегулирования, могут создаваться только права, но не обязанности;

- субъекты саморегулирования обладают правотворческими полномочиями в пределах нормативного регулирования [3, с. 137].

Противоречивость позиции Ю. Г. Лесковой заключается в том, что, по ее мнению, «саморегулирование может быть рассмотрено как часть негосударственного правового регулирования, существующего наряду с государственным регулированием», и при этом «не отождествляется с децентрализованным регулированием и индивидуальным правовым регулированием» [Там же. С. 133]. Однако это положение расходится с поднормативностью как основным признаком саморегулирования, последнее имеет тогда индивидуально-правовой характер. Представляется, что данное противоречие можно разрешить, исключив из характеристики саморегулирования свойство поднормативности и признав его локальный характер.

Правовое регулирование хозяйственных отношений как длящийся процесс охватывает правовую активность самих субъектов хозяйствования, формирующуюся по поводу создания права, осознания необходимости правовой регламентации и воплощения права в жизнь как возможность выбора правовых средств и способов удовлетворения их экономических и иных интересов. В этой связи правовое саморегулирование хозяйственных отношений целесообразно определять как санкционированную государством и в установленных им пределах самостоятельную и инициативную деятельность субъектов хозяйствования, содержанием которой являются разработка и установление правил и стандартов хозяйственной деятельности на основе принятия нормативных или индивидуальных правовых решений с целью регламентации собственного поведения, установления взаимных прав и обязанностей, а также контроль за их выполнением. Такой подход указывает на правовой характер данной деятельности и ее автономный характер по отношению к государству. Саморегулирование хозяйственных отношений, по сути, представляет собой самостоятельное реагирование субъектов хозяйствования на изменение внешних условий, нарушающих нормальное осуществление хозяйственной деятельности. В процессе саморегулирования происходит самонастройка (изменение определенных параметров осуществления хозяйственной деятельности, существенных для достижения соответствующих целей субъектов хозяйствования) и самоорганизация (изменение структуры хозяйственной деятельности) регулирования хозяйственных отношений.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы:

1. Рыночное саморегулирование и саморегулирование в специально-юридическом смысле не являются синонимами, а значит, взаимозаменяемыми понятиями.

2. Рыночное саморегулирование представляет собой внеправовое явление, в значительной степени предопределяющее сущность и характер правового регулирования хозяйственных отношений.

3. В силу несовпадения объективных рыночных законов и нравственных принципов целью правовых механизмов в сфере хозяйствования является обеспечение социальной

направленности экономики на основе создания баланса между объективными законами рынка и нравственными ценностями общества.

4. Саморегулирование в специально-юридическом смысле выступает частью (уровнем) правового регулирования хозяйственных отношений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мамутов В. К. Совершенствование правового регулирования хозяйственной деятельности: методология, направления. К.: Наук. думка, 1982. 238 с.
2. Капанова С. Т. Интеграция форм регулирования в смешанной экономике // Вестник ОГУ. 2003. № 7. С. 126–130.
3. Лескова Ю. Г. Саморегулирование как негосударственное правовое регулирование // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2011. № 8 (14); в 4 ч. Ч. I. С. 132–137.
4. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // Офіційний вісник України від 28.03.2003. 2003. № 11. С. 303. Ст. 462.
5. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України / Урядовий кур'єр від 04.06.2002. № 100.
6. Положення про об'єднання професійних учасників фондового ринку: Затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2012 № 1925 // Офіційний вісник України від 12.02.2013. 2013. № 9. С. 193. Ст. 355.
7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
8. Тихомиров А. В. Саморегулирование: применимость в сфере оказания медицинских услуг // Главный врач: хозяйство и право. 2012. № 3. С. 11–20.
9. Тивелева О. Ю. Сознательное саморегулирование как экономический феномен // Гуманитарные и социальные науки. 2011. № 6. С. 34–44.
10. Игнатъев И. С. Объективные и субъективные стороны теневой экономики // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]. Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений. Электрон. журн. М.: АТиСО, 2009. № гос. регистрации 0420600008. URL: <http://e-rej.ru/Articles/2009/Ignatyev.pdf> (дата обращения: 14.10.2013).
11. Пугинский Б. И., Сафиуллин Д. Н. Правовая экономика: проблемы становления. М.: Юрид. лит., 1991. 240 с.
12. Модельный закон о саморегулируемых организациях: Принят на двадцать девятом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ (Постановление № 29-7 от 31 октября 2007 года) [Электронный ресурс]. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_i51&p=1284023895041338 (дата обращения: 14.10.2013).
13. Сарновська С. О. Фундаментальні засади механізму правового регулювання // Бюлетень Міністерства юстиції України. 2009. № 1 (87). С. 99–106.

REFERENCES

1. Mamutov V. K. Improvement of legal regulation of economic activity: methods, concepts. K.: Scientific view, 1982. 238 p.
2. Kapanova S. T. Integration of regulation forms in mixed economy // Bulletin OGU. 2003. № 7. P. 126–130.
3. Leskova Yu. G. Self-regulation as non-government legal regulation // Historical, philosophical, political and juridical sciences, culturology and art history. Theoretical and practical issues. 2011. № 8 (14); 4 parts. Part I. P. 132–137.
4. Economic Code of Ukraine: Ukrainian Law dated 16.01.2003 № 436-IV // Official gazette of Ukraine dated 28.03.2003. 2003. № 11. P. 303. P. 462.
5. European choice. Conceptual principles of the strategy of economic and social development of Ukraine for 2002–2011: Ukrainian President's letter to Verkhovna Rada of Ukraine / Uriadovyi Kurier dated 04.06.2002. № 100.
6. Regulations on Consolidation of professional participants of stock market: Approved by the Decision of the National Committee on securities and stock market dated 27.12.2012 № 1925 // Official gazette of Ukraine dated 12.02.2013. 2013. № 9. P. 193. P. 355.
7. Raizberg B. A., Lozovskyi L. Sh., Starodubtseva E. B. Modern economic Vocabulary, 2nd edition, amended. M.: INFRA-M, 1999. 479 p.
8. Tihomirov A. V. Self-regulation: applicability in the sphere of medical services // Head doctor: economy and law. 2012. № 3. P. 11–20.
9. Tiveleva O. Yu. Responsible self-regulation as an economic phenomenon // Human and social sciences. 2011. № 6. P. 34–44.
10. Ignatiev I. S. Objective and subjective aspects of shadow economy // Russian economic internet magazine [Electronic resource] // Internet magazine АТиСО/ Academy of Labor and Social Relations Electronic magazine. M.: АТиСО, 2009. № of public registration 0420600008. URL: <http://e-rej.ru/Articles/2009/Ignatyev.pdf> (date of viewing: 14.10.2013).
11. Puginskiy B. I., Safiullin D. N. Law and economics: Formation problems. M.: Leg. liter., 1991. 240 p.
12. Model Law on Self-regulated Organizations: Adopted on the twenty-ninth plenary meeting of Interparliamentary Assembly of the CIS Member Nations (Resolution № 29-7 dated 31 October 2007) [Electronic resource]. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_i51&p=1284023895041338 (date of viewing: 14.10.2013).
13. Sarnovska S. O. Fundamental principles of the mechanism of legal regulation // Bulletin of the Ministry of Justice of Ukraine. 2009. № 1 (87). P. 99–106.

УДК 343
ББК 67.408

Perepelitsa Sergey Ivanovich,
Assistant of the department of criminal process
of the National University
«Law Academy of Ukraine
named after Yaroslav the Wise»
Kharkiv, Ukraine,
e-mail: perepelitsa_serg@mail.ru

Перепелица Сергей Иванович,
ассистент кафедры уголовного процесса
Национального университета
«Юридическая академия Украины
имени Ярослава Мудрого»
г. Харьков, Украина,
e-mail: perepelitsa_serg@mail.ru

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАТУСА ПОТЕРПЕВШИХ В УГОЛОВНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В ФОРМЕ ЧАСТНОГО ОБВИНЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

SOME ISSUES OF PROVIDING THE STATUS OF VICTIMS IN THE CRIMINAL PROCEEDINGS IN THE FORM PRIVATE PROSECUTION: COMPARATIVELY-LEGAL ANALYSIS OF THE CRIMINAL JUDICIAL LEGISLATION OF UKRAINE AND THE RUSSIAN FEDERATION

Рассмотрены особенности производства в форме частного обвинения. Доказано, что правовой статус потерпевшего получил новое, более содержательное наполнение, отвечающее идее приоритетного обеспечения прав, свобод и законных интересов участников уголовного производства. Акцентируется внимание на том, что отдельные отличия в статусе потерпевшего по УПК РФ и УПК Украины объясняются особенностями развития национальных систем права, в том числе отрасли уголовного-процессуального права. В процессе исследования дополнительными аргументами в пользу введения в уголовный процесс Украины такого субъекта, как частный обвинитель, определены: его сущности как предусмотренного государством средства защиты частных прав и законных интересов лица в пределах публично-правовой деятельности; необходимости обязательно принимать во внимание особенности этого производства.

The features of proceedings in the form of private accusation are examined in the article. It is proved that the legal status of the victim was given a new, more informative content that meets the idea of the priority ensuring the rights, freedoms and legitimate interests of the participants of the criminal proceedings. Attention is focused on the fact that individual differences in the status of the victim in the Criminal-Judicial Code of the Russian Federation and the Criminal-Judicial Code of Ukraine are explained by to the peculiarities of national legal systems, including the Criminal-Judicial Law. The process of research has determined the additional arguments in favor of introducing into the criminal proceedings of Ukraine of such subject as the private prosecutor are the following: a) the necessarily need to take into account the specific characteristics of this proceedings, as the specific reasons for its beginning and end; b) its nature as provided for by the state protection of the private rights and the legitimate interests of persons within the public and legal activities, as well as the existence of the criminal procedure law trend towards differentiation of criminal proceedings.

Ключевые слова: производство в форме частного обвинения, потерпевший, права и обязанности, сравнительный анализ, законодательство.

Keywords: proceeding in the form of private prosecution, victim, rights and duties, comparative analysis, legislation.

Принятие нового Уголовного процессуального кодекса Украины (далее УПК) следует признать одним из важнейших событий в жизни страны: ведь состоялось не только расширение и углубление принципов уголовно-процессуальной деятельности, но и изменение самой ее концепции. При этом основной идеей данного кодифицированного нормативно-правового акта является направление усиления защиты и гарантирования прав и свобод человека, которое отвечает условиям дальнейшего развития Украины как демократического, социального, правового государства. Украинский законодатель пришел от декларативных заявлений к внедрению реальных механизмов обеспечения прав, свобод и законных интересов участников уголовного производства. В основе реализации указанных положений и обновления нормативного содержания правовых положений уголовного процесса содержится расширение принципов состязательности и диспозитивности.

Одной из новаций УПК Украины [1] стало выделение правовой регламентации уголовного производства в форме частного обвинения. Это проявилось не только в выделении специальной главы в структуре кодекса, но и в расширении процессуальных возможностей потерпевших при участии в этой разновидности уголовно-процессуальной деятельности. При этом возникают вопросы относительно полноты указанных новаций и достаточности гарантий прав лиц, принимающих участие в таком производстве, особенно потерпевших от преступления.

Отметим, что освещение особенностей уголовного производства этой категории в свое время было предметом содержательных научных исследований (С. И. Каткало, В. З. Лукашевич, П. А. Лупинская, П. Ф. Пашкевич, И. Л. Петрухин, В. М. Савицкий, П. С. Элькинд и др.), получивших дальнейшее развитие в уголовно-процессуальной доктрине. Это работы таких ученых Украины, как В. В. Введенская, Ю. М. Грошевой, Ю. А. Гурджи, В. Т. Маляренко, В. А. Попелюшко, С. Л. Деревянкина, И. В. Рогатюк, В. В. Навроцкая, Н. В. Мадярчук, В. Н. Юрчишин, В. П. Шибико, и Российской Федерации (Е. В. Быковская, Н. Н. Василенко, В. В. Воронин, В. В. Дорошков, Н. Е. Петрова, А. А. Старовойтов, В. Г. Степанова, З. З. Тальнева, Е. Ф. Тензина, Е. В. Ухова и др.).

Объектом научного исследования указанные процессуалисты избирали, как правило, нормы действующего

законодательства, регулирующие уголовное производство в форме частного обвинения, внося соответствующие предложения по его усовершенствованию. Однако в ситуации, когда права личности – участника уголовного производства во многих странах сегодня признаны приоритетным объектом обеспечения последнего, весьма обоснованным будет и пересмотр подходов к постановке научных проблем. Что касается уголовного производства в форме частного обвинения, целесообразной представляется постановка вопроса об анализе норм, определяющих процессуальный статус лица и средства его обеспечения, особенно относительно потерпевших. На основе изученной уголовно-процессуальной литературы отметим, что большинство ученых признают именно это лицо центральным участником указанного производства. А при его отсутствии или нежелании подать соответствующее заявление уголовного производства в форме частного обвинения вообще не возникает [2, с. 6–7; 3, с. 7; 4, с. 18–19; 5, с. 172]. С учетом того, что такое уголовное производство существует и в других странах (к примеру, оно предусмотрено гл. 41 УПК РФ) [6], целью настоящей публикации избран сравнительно-правовой анализ вопроса обеспечения прав потерпевших в уголовном производстве в форме частного обвинения по уголовно-процессуальному законодательству Украины и Российской Федерации.

В первую очередь отметим, что в уголовно-процессуальном законодательстве Украины производство в форме частного обвинения (в частности, в новом УПК выделение гл. 36) нашло реализацию также в ряде положений, дополняющих и расширяющих содержание указанной главы, наделяя институт частного обвинения определенной завершенностью. К их числу следует отнести: а) существенное увеличение составов уголовных правонарушений, по которым производство осуществляется в форме частного обвинения (ст. 477); б) существенное расширение прав подозреваемого, обвиняемого (ст. 42) и потерпевшего (ст. 56); в) введение института соглашений, в том числе соглашения о примирении (гл. 35). Такой подход законодателя в большей степени отображает структуру уголовно-процессуального права, в пределах которого, как справедливо указывает Н. В. Мальячук, институт частного обвинения сегодня выделяют как самостоятельную правовую институцию, имеющую определенные процессуальные особенности [7, с. 187].

Целесообразно отметить, что «определенные процессуальные особенности» этого института требуют обязательного комплексного отражения как в правовых нормах, регулирующих собственно деятельность участников рассматриваемого производства, так и в нормах, определяющих их статус. Считаем, что есть все основания поддерживать позицию ученых, утверждающих, что отношение к преступлениям частного обвинения является своеобразным показателем существования и уровня развития в обществе правового государства [8, с. 3].

Что касается указания на центральное место в этом производстве потерпевшего, то необходимо констатировать: хотя современный уголовный процесс – это, по сути, явление, имеющее государственно-правовую природу, в котором подавляюще доминируют его публичные начала, частные интересы благодаря институту частного обвинения также находят свое надлежащее выражение. Одна из определяющих его особенностей, одновременно свидетельствующих о проявлении в нем частных начал, – то, что только потерпевший имеет право подавать заявление, которое является основанием для инициации уголовного производства, а также что факт примирения потерпевшего

и подозреваемого (обвиняемого) служит основанием для прекращения данного производства.

В основу выделения этой формы уголовного производства и существования указанных выше особенностей положено следующее обстоятельство: уголовные правонарушения, производство по которым осуществляется в форме частного обвинения, наносят весьма ощутимый вред именно частным правам и свободам человека, касаясь интересов отдельных лиц. Такие уголовные правонарушения в наименьшей степени вредят интересам государства и общества. На это в свое время указывалось в объяснительной записке к ст. 18 и 19 Устава о наказаниях, которые налагаются мировыми судьями. Эти проступки не представляют собой большой общественной опасности, но в то же время лишь потерпевшие от них могут знать, в какой мере виновно лицо, совершившее преступление [9, с. 22–23]. Именно потерпевшие и определяют, насколько значительным является причиненный им вред и требует ли этот факт уголовно-правовой оценки и его решения средствами, предусмотренными институтом частного обвинения.

Иными словами, интересы и отношения, нарушаемые в связи с совершением уголовных правонарушений, перечень которых предусмотрен в ст. 477 УПК (ч. 2 ст. 20 УПК РФ) – это сфера частных интересов и отношений. Видимо, поэтому государству целесообразно не вмешиваться в форме публичного производства в разрешение соответствующего уголовно-правового конфликта, имеющего частноправовую природу. Именно поэтому право инициировать уголовное производство в форме частного обвинения предоставляется исключительно потерпевшему, ведь если он не желает огласки и вмешательства государства в такой конфликт, то и оно обязательно уважит право неприкосновенности частной жизни и не вмешается в частные отношения без лишних оснований. В этом производстве, в отличие от публичного, роль государства и объем его вмешательства в частную сферу зависят от воли потерпевшего, а не наоборот. Такой подход к формированию уголовного производства в форме частного обвинения выступает основным его принципом, отражающим и проявляющим осуществление принципа диспозитивности.

Подобное понимание сущности этой обособленной формы уголовно-процессуальной деятельности реализовано в законодательстве и Украины, и Российской Федерации. На это указывает анализ юридических составов уголовных правонарушений (преступлений), отнесенных к категории частного обвинения (ст. 477 УПК Украины, ч. 2 ст. 20 УПК РФ), а также общих норм, определяющих порядок процессуальной деятельности в исследуемом производстве (гл. 36 УПК Украины, гл. 41 УПК РФ). В этой связи отметим два существенных момента.

Сравнительно-правовой анализ соответствующих норм УПК Украины и РФ позволяет сделать определенные выводы. Во-первых, наблюдается довольно ощутимая разница в подходе к определению составов уголовных правонарушений (преступлений), производство по которым осуществляется в форме частного обвинения. В УПК РФ фактически воссоздан именно перечень преступлений, когда-то содержавшийся в ст. 27 УПК РСФСР (преднамеренно легкое телесное повреждение или побои – ст. 112 УК РСФСР, телесные повреждения – ст. 130 УК РСФСР, клевета, обида – ст. 131 УК РСФСР). В отличие от него, согласно ст. 477 УПК Украины предусмотрено 59 составов уголовных правонарушений. Заметим, что 40 составов образуют основу этого перечня, 11 составов могут быть отне-

сены к частному обвинению при условии, что они совершенны мужем (женой) потерпевшей (-его), 8 правонарушений преимущественно против собственности содержат условие их совершения другим близким родственником или членом семьи потерпевшего, или если они совершенны лицом, являющимся наемным работником потерпевшего, нанесшим вред исключительно собственности последнего. В таком подходе налицо возвращение украинского законодателя к модели частного обвинения, существовавшей в дореволюционный период, когда признание отказа государства от официального производства и предоставление права уголовного преследования частным лицам объяснялось целесообразностью «устранения неуместного, иногда постороннего вмешательства» [9, с. 23]. В статьях 18 и 19 Устава о наказаниях, которые налагаются мировыми судьями, содержалось указание, согласно которому за совершение 28 проступков, лицо подлежало наказанию не иначе, как по жалобе потерпевшего (-ей) или их супругов, родителей, опекунов и вообще лиц, обязанных заботиться о потерпевшем (-ей) [Там же. С. 22–23]. Считаем, что такой подход будет способствовать не только интересам сторон уголовно-правового конфликта, отображая частноправовую сущность этого института, но и существенно повлечет на уменьшение нагрузки на правоохранительные и судебные органы.

Во-вторых, в отличие от УПК РФ, сохранившего традиционный для постсоветских стран порядок производства по делам частного обвинения (отсутствие стадии досудебного расследования, сокращенные сроки судебного разбирательства и т. д.), возбуждение которого возложено на судью (ст. 318 УПК РФ), законодатель Украины предусмотрел иной порядок. В соответствии с ч. 1 ст. 477 УПК Украины частным обвинением считается производство, которое может быть начато следователем или прокурором исключительно на основании заявления потерпевшего. Иначе говоря, это производство проходит определенные этапы: а) досудебного расследования (по УПК Украины стадия возбуждения уголовного дела отменена, а ее заменили действиями следователя или прокурора по регистрации факта уголовного правонарушения в Едином реестре досудебных расследований (ч. 1 ст. 214 УПК Украины); б) подготовительного производства; в) судебного разбирательства. Иными словами, по своей процессуальной форме частное обвинение по УПК Украины, кроме оснований для его начала и возможности прекращения в связи с отказом потерпевшего от обвинения или примирения с подозреваемым (обвиняемым), осуществляется по тем же правилам, что и уголовное производство в форме публичного обвинения. Поскольку новый УПК Украины является прямым отражением усиления защиты и гарантирования прав, свобод и законных интересов человека, предложенный украинским законодателем порядок считается не отходом от традиционной модели частного обвинения, а дополнительным процессуальным механизмом гарантирования и защиты участников уголовного производства, хотя это кое в чем противоречит отмеченному нами тяготению УПК Украины к модели частного обвинения дореволюционного периода. Ведь в свое время относительно выделения дел частного обвинения авторы объяснительной записки к ст. 19 Устава о наказаниях, которые налагаются мировыми судьями, указывали, что при мировых судах не будет официальных обвинителей, а преследование преступных деяний предоставляется частным лицам для устранения неуместного, иногда постороннего вмешательства [Там же. С. 23]. Но отсутствие официального вмешательства присуще УПК РФ, а не УПК Украины. А поэтому иного объясне-

ния, чем дополнительное средство гарантирования и защиты прав, свобод и законных интересов человека, отмеченное нами осложнение процедуры частного обвинения по УПК Украины и привлечение к его реализации представителей государства (следователя, прокурора), мы не видим. Как свидетельствует анализ архивных уголовных дел, не все потерпевшие способны на должном уровне подать заявление соответствующего содержания, привести аргументы в пользу своей позиции, осуществлять доказательства и поддерживать обвинение, особенно если такой потерпевший является малолетним, имеет определенные изъяны (преклонный возраст, болезненное состояние и др.) либо зависит от подозреваемого (обвиняемого). Отметим, что на сегодня в УПК Украины отсутствует такой механизм, который предусмотрен в ч. 4 ст. 20 УПК РФ.

Толкование соответствующих статей УПК Украины и РФ, в которых закрепляется правовой статус потерпевшего (ст. 55 и 56 УПК Украины, ст. 42 УПК РФ и т. п.), позволяет сделать вывод, что законодатели Украины и Российской Федерации использовали одинаковый подход к определению понятия этого субъекта уголовного производства, а также к формированию его процессуального положения. В основе признания лица потерпевшим лежит факт нанесения уголовного правонарушением физическому лицу морального, физического или имущественного вреда. Подчеркнем, что оба УПК (и Украины, и России) признают потерпевшим и юридическое лицо в случае нанесения ему имущественного вреда.

Определенное отличие существует в порядке признания лица потерпевшим. По УПК РФ это происходит на основании решения следователя, дознавателя или суда (ч. 1 ст. 42 УПК РФ), а по УПК Украины – с момента подачи заявления о совершении относительно лица уголовного правонарушения или о привлечении его к производству как потерпевшего (ч. 2, ч. 3 ст. 55 УПК Украины). В условиях приоритетной защиты прав личности второй подход представляется более приемлемым, поскольку он способствует возложению на государственные органы задачи обеспечения прав этого лица, когда в суде при наличии соответствующих доказательств его требования могут быть удовлетворены или в этом ему будет отказано. Но это уже будет иметь место в пределах судебного решения, исключающего предубежденность или необоснованный отказ в признании лица потерпевшим при принятии соответствующего решения следователем.

Что касается непосредственно объема прав и обязанностей потерпевшего по УПК РФ и УПК Украины, то он практически одинаков. Существенной разницы в процессуальных возможностях, предоставленных лицу, которому уголовным правонарушением причинен моральный, физический или имущественный вред, нет. Отдельные права, которые есть у потерпевшего по УПК РФ (знать о заявленных по уголовному делу жалобах и представлениях, подавать на них возражения, ознакомляться с постановлением о назначении судебной экспертизы), но которых нет у потерпевшего по УПК Украины (применять технические средства при проведении процессуальных действий, быть заблаговременно проинформированным о времени и месте судебного разбирательства), и наоборот, не играют существенной роли в определении содержания процессуального статуса этого субъекта уголовного производства. Указанное лишь свидетельствует о некотором отличии в подходах к формированию статуса потерпевшего, что присуще законодательной и процессуальной науке соответствующей страны. Отмеченная разница фактически устраняется, если

учесть, что в УПК обоих государств говорится о возможности потерпевшего пользоваться и другими правами, предусмотренными в них.

Однако это касается общей характеристики процессуального положения потерпевшего без учета присущих его статусу особенностей в уголовном производстве в форме частного обвинения. Относительно же потерпевшего в уголовном производстве в форме частного обвинения между уголовно-процессуальным законодательством этих государств существует весьма ощутимая разница. Так, по УПК РФ потерпевший как сторона обвинения наделен правом поддерживать обвинение по любому делу независимо от правовой позиции прокурора (п. 16 ч. 2 ст. 42 УПК РФ). По УПК Украины потерпевший обладает таким правом лишь в случае, если имеет место отказ прокурора от поддержания государственного обвинения (п. 3 ч. 5 ст. 56 УПК Украины).

Согласно ст. 43 УПК РФ лицо, которому преступлением нанесен моральный, физический или имущественный вред, производство по которому осуществляется в форме частного обвинения, приобретает специальный статус – статус частного обвинителя. При этом последний наделяется соответствующими дополнительными правами (ч. 2 ст. 43 УПК РФ), которые подавляюще касаются его участия в судебном заседании. По нашему мнению, такой подход не только в большей степени отвечает идее усиления защиты и гарантирования прав и свобод человека, но и служит отражением тенденции к дифференциации уголовного производства, в том числе путем выделения уголовного производства в форме частного обвинения, ведь признаком и отличием одного производства от другого является круг его участников. И почему бы в производстве в форме частного обвинения таким участником признать не вообще потерпевшего, а именно частного обвинителя, который будет отражать как частноправовую природу этого обвинения, так и частноправовой порядок его реализации?! Сравнить процессуальный статус потерпевшего и частного обвинителя следует по такому критерию, как характер действий и содержание правовых возможностей соответствующего субъекта уголовного производства. В первую очередь, о чем свидетельствует анализ УПК тех стран, где введен такой субъект, как частный обвинитель, отметим, что это потенциально активный субъект уголовного производства, который выдвигает, поддерживает и отстаивает обвинение. О. Г. Предместниковым справедливо указывается, что потерпевший в качестве обвинителя в уголовном производстве в форме частного обвинения может выступать как наряду с прокурором, так и в его отсутствие. В этом случае положение потерпевшего как обвинителя во многом схоже с положением прокурора [7, с. 348].

Итак, с учетом того, что по действующему УПК Украины потерпевший не выступает наряду с прокурором, более того, не выступает и вместо него при условии, что прокурор не отказывался от поддержания государственного обвинения, если лицу предоставляются такие права, то оно уже становится обвинителем. При условии, что данное обвинение частное, это лицо обоснованно можно назвать частным обвинителем, как это сделал законодатель Российской Федерации. И если такое лицо наделить соответствующими правами для реализации функции обвинения (даже наряду с прокурором), то оно не только станет полноценным представителем стороны обвинения, но и будет способно защитить свои права. Что касается последнего момента, Н. Е. Петрова небезосновательно указывает на то, что в обычном производстве подавляющее большинство потерпевших по делам

частного обвинения неспособно эффективно осуществлять уголовное преследование без содействия со стороны органов предварительного расследования и прокуратуры [10, с. 150–151]. В определенной степени устранить этот недостаток будет возможно путем предоставления потерпевшему таких правовых возможностей, которые позволяли бы эффективно осуществлять уголовное преследование.

В то же время при таком увеличении объема прав, направленных на осуществление уголовного преследования, и характере обвинительной деятельности потерпевшего весьма уместно вести речь и о количественных изменениях в его статусе, что по закону перехода количественных изменений в качественные должно привести к появлению другого субъекта – частного обвинителя. Ведь по сравнению со статусом обычного потерпевшего лицо, являющееся инициатором частного обвинения, поддерживает его далее, играя роль обвинителя, поэтому оно должно быть наделено отдельными правами, которые были бы подобны правам прокурора в уголовном производстве публичного обвинения.

Относительно понятия «частный обвинитель» можно утверждать, что в этом статусе субъекта сочетаются следующие элементы: (а) защищенный государством статус потерпевшего; (б) активная позиция и полномочия обвинителя – прокурора. Такое совмещение правовых возможностей и названия относительно этого участника уголовной процессуальной деятельности в большей степени отображает и определяет характер деятельности частного обвинителя. При этом отметим позицию О. Г. Предместникова, обращающего внимание на следующее обстоятельство: особенности уголовного производства в форме частного обвинения нуждаются в своем отображении в процессуальном законе, а именно в части четкого определения правового статуса участвующих в нем субъектов, а также в наделении сторон достаточным комплексом полномочий по отстаиванию своих прав и интересов, по доведению перед судом своей правоты [7, с. 348]. Одним из таких субъектов, чей статус требует отдельного определения, и является частный обвинитель, выделение которого наряду с потерпевшим имеет место, например, в УПК Азербайджанской Республики (ст. 7) [11], Республики Беларусь (ст. 51) [12], Республики Казахстан (ст. 7) [13]. Подчеркнем, что УПК Украины никаких указаний на обязательность присутствия потерпевшего при рассмотрении материалов уголовного производства в форме частного обвинения не содержит. Соответствующие изменения, на наш взгляд, способствовали бы более полной защите потерпевших в этой категории дел уголовного производства.

Обобщая приведенные рассуждения, отметим, что правовой статус потерпевшего получил новое, более содержательное наполнение, отвечающее идее приоритетного обеспечения прав, свобод и законных интересов участников уголовного производства. Отдельные отличия в статусе потерпевшего по УПК РФ и УПК Украины объясняются особенностями развития национальных систем права, в том числе отрасли уголовно-процессуального права. Но принадлежность к одной правовой семье, в определенной степени общее правовое наследие и научная правовая доктрина находят свое воплощение в проработке относительно тождественных подходов к формированию процессуального порядка уголовного производства и статуса его участников.

Относительно проблемы обеспечения статуса потерпевших в уголовном производстве в форме частного обвинения: если учесть предыдущий вывод об определенном

родстве в процессуальном праве исследуемых стран, этот вопрос также может быть решен аналогичным способом. Дополнительными аргументами в пользу введения в уголовный процесс Украины такого субъекта, как частный обвинитель, является признание: а) необходимости обязательно принимать во внимание особенности этого произ-

водства, а также специфику оснований его начала и прекращения; б) его сущности как предусмотренного государством средства защиты частных прав и законных интересов лица в пределах публично-правовой деятельности, а также существования в уголовно-процессуальном праве тенденции к дифференциации уголовного производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кримінальний процесуальний кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17/print1362429432396855> (дата обращения: 14.10.2013).
2. Малярчук Н. В. Приватне обвинувачення як диференціація кримінально-процесуальної форми: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2010. 18 с.
3. Юрчишин В. М. Проблеми державного та приватного обвинувачення в судах України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2004. 17 с.
4. Дорошков В. В. Частное обвинение: правовая теория и судебная практика. М.: НОРМА, 2000. 186 с.
5. Быковская Е. В. Уголовное судопроизводство по делам частного обвинения: проблемы правовой регламентации и их решение: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. 219 с.
6. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 года № 174-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/16286/preview> (дата обращения: 14.10.2013).
7. Предместніков О. Г. Потерпілий як сторона обвинувачення в справах приватного обвинувачення // Форум права. 2009. № 2. С. 345–349 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009-2/09pogcro.pdf> (дата обращения: 14.10.2013).
8. Гончарова А. Н. Криминологические основания преступлений частного обвинения: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Красноярск, 2002. 29 с.
9. Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями // Российское законодательство X–XX веков. В 9 т. Т. 8. Судебная реформа. М.: Юрид. лит., 1988. 528 с.
10. Петрова Н. Е. Частное и субсидиарное обвинение: монография. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2004. 186 с.
11. Уголовно-процессуальный кодекс Азербайджанской Республики от 14 июля 2000 года № 907-ІГ [Электронный ресурс]. URL: <http://legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/14110/preview> (дата обращения: 14.10.2013).
12. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь от 16 июля 1999 года № 295-3 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=HK9900295> (дата обращения: 14.10.2013).
13. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 13.12.1997 года [Электронный ресурс]. URL: http://legislationline.org/download/action/download/id/3300/file/CPC_Kazakhstan_1997_amended_2010_ru.pdf (дата обращения: 14.10.2013).

REFERENCES

1. Кримінальний процесуальний кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17/print1362429432396855> (дата обращения: 14.10.2013).
2. Малярчук Н. В. Приватне обвинувачення як диференціація кримінально-процесуальної форми: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2010. 18 с.
3. Юрчишин В. М. Проблеми державного та приватного обвинувачення в судах України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2004. 17 с.
4. Doroshkov V. V. Private prosecution: legal theory and court practice. M.: NORMA, 2000. 186 p.
5. Bykovskaya E. V. Criminal proceedings for the cases of private prosecution: issues of legal regulation and their resolution: thesis of the candidate of law. M., 2006. 219 p.
6. Criminal-judicial code of the Russian Federation dated December 18, 2001 # 174-FZ [Electronic resource]. URL: <http://legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/16286/preview> (date of viewing: 14.10.2013).
7. Предместніков О. Г. Потерпілий як сторона обвинувачення в справах приватного обвинувачення // Форум права. 2009. № 2. С. 345–349 [Electronic resource]. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009-2/09pogcro.pdf> (date of viewing: 14.10.2013).
8. Goncharova A. N. Criminological bases of crimes of the private prosecution: abstract of the thesis of the candidate of law. Krasnoyarsk, 2002. 29 p.
9. Code of punishments imposed by the Justice of Peace // Russian legislation of X–XX centuries. In 9 vol. Vol. 8. Judicialreform. M.: Urid. lit., 1988. 528 p.
10. Petrova N. E. Private and subsidiary prosecution: monograph. Samara: Publishing house «Samara university», 2004. 186 p.
11. Criminal-judicial code of Azerbaijan Republic dated July 14, 2000 # 907-IG [Electronic resource]. URL: <http://legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/14110/preview> (date of viewing: 14.10.2013).
12. Criminal-judicial code of Belarus Republic dated July 16, 1999 # 295-3 [Electronic resource]. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=HK9900295> (date of viewing: 14.10.2013).
13. Criminal-judicial code of Kazakhstan Republic dated 13.12.1997 [Electronic resource]. URL: http://legislationline.org/download/action/download/id/3300/file/CPC_Kazakhstan_1997_amended_2010_ru.pdf (date of viewing: 14.10.2013).



Уважаемые авторы и читатели!

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

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

Подписано в печать 11.11.2013. Формат 60x84¹/₈.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 41, 9.
Тираж 1000. Заказ 5294.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

*Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.*

Цена свободная



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА