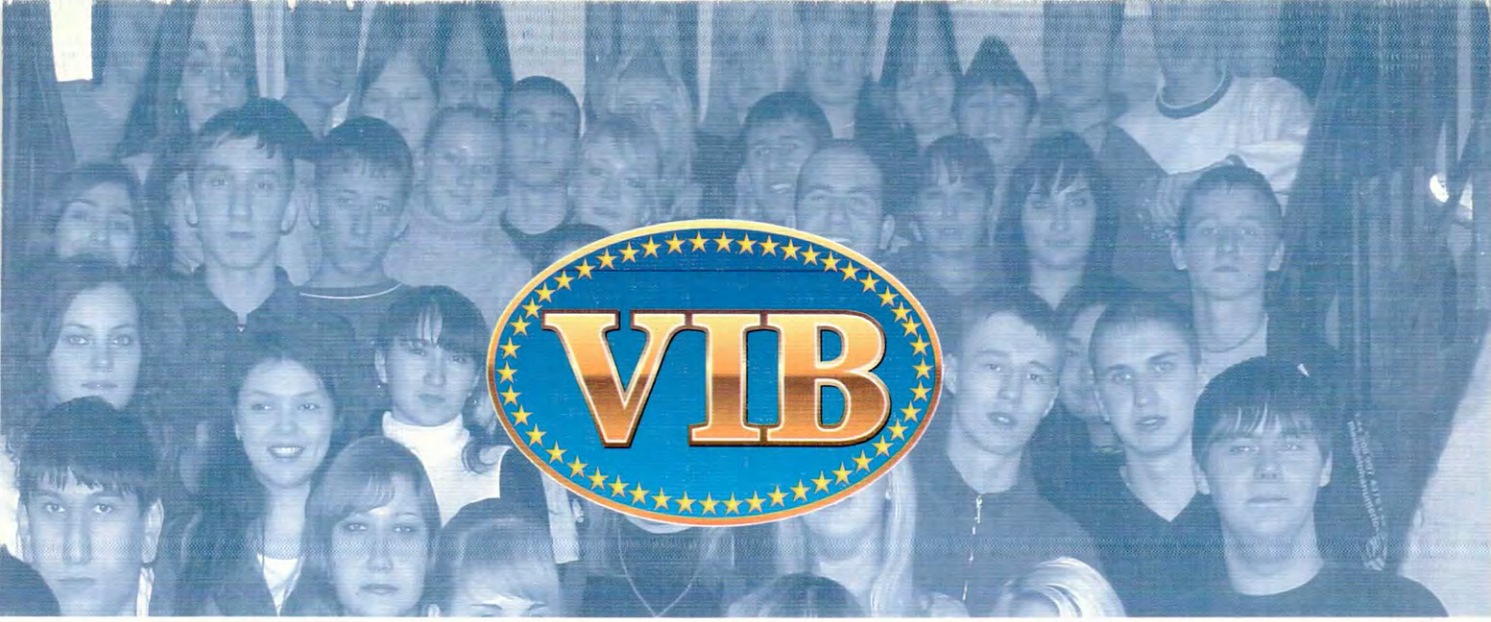


VIB

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА













Выпуск 5

Журнал издается с 2006 г.

Выходит 3 раза в год

Подписной индекс - 14344

Серия: Бизнес

№5, 2008
Научный журнал
Учредитель - НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Редколлегия:

Главный редактор –

Ващенко Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор, Президент Ассоциации учебных заведений бизнес-образования им. Петра Великого

Заместители главного редактора –

Белоненко Михаил Борисович, д.ф.-м.н., доцент, проф. каф. математических и естественных наук

Сибиряков Сергей Львович, д.ю.н., профессор, зав. кафедрой специальных юридических дисциплин

Ответственный секретарь –

Смолина Анастасия Николаевна, к.ф.н., научный сотрудник НОУ ВПО ВИБ

ОТДЕЛЫ:

Стратегии развития бизнеса –

Сырбу А.Н., к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита;

Федянова Н.А., к.т.н., доцент, зав. каф. математических и естественных наук

Управления и развития регионов –

Смирнова Н.А., к.с.н., зав. кафедрой менеджмента;

Бушуева И.С., к.б.н, доцент, зав. кафедрой Товароведения и организации торговли

Экономики и управления предприятий, организаций, учреждений –

Николаев Ю. Н., к.э.н., зав. кафедрой экономики;

Чугумбаев Р. Р., к.э.н., зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита

Управления и развития человеческих ресурсов –

Ладаускас С. В., к.ф.н., научный сотрудник АНО «Научно-методический центр» НОУ ВПО ВИБ;

Каминский Е. И., к.п.н., зав. кафедрой психологии и педагогики;

Бондаренко М. П., к.э.н., доц. кафедры экономики

Инноваций и инвестиций в обучение –

Зазуля Н. В., начальник отдела информационных технологий;

Стрельников О. И., к.т.н., зав. кафедрой информационных систем и технологий

Обеспечения права, обеспечения прав человека и защиты бизнеса –

Виноградов В. В., к.ю.н., зав.кафедрой теории и истории государства и права;

Мельниченко Р. Г., к.ю.н., доцент, зав. кафедрой гражданского права и процесса;

Сибиряков С. Л., д.ю.н., профессор, зав. кафедрой специальных юридических дисциплин

Коммуникативных технологий –

Галина И.В., к.филол.н., доц. кафедры Теории и практики межкультурной коммуникации, **Евдокимов А. П.**, к.т.н., доцент, зав. кафедрой Сервиса

Дизайна и художественного макетирования -

Яицкая Н. И., к.э.н., зав. отделом мультимедийных технологий обучения, **Герасимов Е.В.**, член Союза дизайнеров России, член Международной ассоциации «Союз дизайнеров», зав. кафедрой дизайна

Редколлегия серии «Бизнес»

Николаев Ю. Н., к.э.н., зав. кафедрой экономики
Сырбу А. Н., к.э.н., зав. кафедрой финансов и кредита
Чугумбаев Р. Р. , к.э.н., зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Смирнова Н.А., к.с.н., зав. кафедрой менеджмента
Бушуева И. С., к.б.н, доцент, зав. кафедрой товароведения и организации торговли
Федянова Н.А., к.т.н., доцент, зав. каф. математических и естественных наук

Журнал зарегистрирован Нижне-Волжским управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследства

Свидетельство о регистрации **ПИ № ФС9-0878**

ISSN 1990-536X

© Редакция журнала ***«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»***

Рукописи не рецензируются и не возвращаются

При перепечатке материалов ссылка обязательна

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов

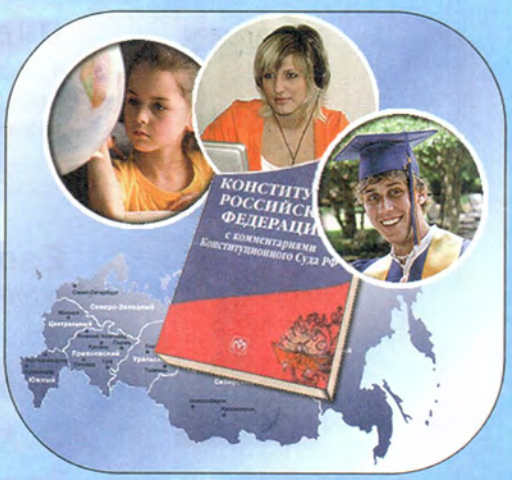
Адрес учредителя и редколлегии: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, Тел./факс: (8442)485159
E-mail: kol_ins@rambler.ru; meon_nauka@mail.ru

VIB

• БИЗНЕС • ОБРАЗОВАНИЕ • ПРАВО •







СЕРИЯ

"Бизнес"

Редакционный совет:



Агапцов А.С.,
д.э.н., профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации



Белицкий А. Д.,
Президент Волгоградской Торгово-Промышленной Палаты



Брагин В.В.,
Зам. Председателя комитета охраны природы Администрации Волгоградской области



Дудов А. С.,
д.э.н., профессор, ректор Кисловодского института экономики и права



Ерохин Г. И.,
директор ЗАО «Читинские ключи»



Зверев В. С.,
к.э.н., Генеральный директор ООО Гостиница «Южная»



Киреев Е. В.,
директор Волгоградского филиала ОАО «ИмпэксБанк»



Клейн В. Р.,
руководитель Главного Управления Федеральной регистрационной службы по Волгоградской обл., Главный государственный регистратор Волгоградской обл., Государственный советник юстиции 2-го класса



Комлев А. Л.,
к.с.н., начальник Управления Государственной службы занятости Администрации Волгоградской области



Латышевская Н. И.,
д.м.н., профессор, Председатель Комитета по охране здоровья и экологии Волгоградской областной думы



Макарова Е.Д.,
исполнительный директор Международного клуба менеджеров им. Петра Великого (Москва)



Попов В. П.,
к.и.н., Председатель Совета директоров ССУЗов Волгоградской области, директор Волгоградского технологического колледжа



Сазонов С.П.,
д.э.н., руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области



Сидоренко П. В.,
к.э.н., заместитель начальника Управления противопожарной службы и гражданской защиты Волгоградской области



Сериков В. В.,
д.п.н., профессор, член-корреспондент Российской Академии образования, зав. кафедрой управления педагогическими системами ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет»

Серия:
Бизнес

СОДЕРЖАНИЕ

Событие

Засыпко В.С., *Генеральный директор Международного клуба менеджеров имени Петра Великого,*
Макарова Е.Д, *исполнительный директор Международного клуба менеджеров им. Петра Великого*
Юбилейная XV Петровская Ассамблея (0,28 п.л.) 8

Неделя российского бизнеса в Москве (*по материалам сайта Российского союза промышленников и предпринимателей)* (0,33 п.л.) 12

Сазонов С.П., *д.э.н., руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области*
Бюро Южной секции содействия развитию экономики Отделения общественных наук РАН (0,35 п.л.) 15

Стратегия развития

Гапоненко Ю.В., *к.э.н., доцент, каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита НОУ ВПО ВИБ*
Проблемы продвижения диверсификации в национальной экономике (0,21 п.л.) 19

Плескачёв Ю.Н., *д.с/х.н., проф. каф. Товароведения и организации торговли,*
Кормановская Г.Н., *асс. каф. Товароведения и организации торговли НОУ ВПО ВИБ* 21
Проблемы продовольственной безопасности страны (0,2 п.л.)

Голиков В. В. , *к.э.н., доцент, ст.преп. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ* 23
Специфика конкурентоспособности промышленных предприятий в России (0,46 п.л.)

Кузеванова А.Л., *к.с.н., доцент, каф. Менеджмента НОУ ВПО ВИБ* 28
Место и роль бизнеса в современном обществе (0,55 п.л.)

Грянченко Т.В., *ст. преп.каф. Экономики и управления Волгоградского филиала Российского государственного университета туризма и сервиса (РГУТиС)*
Элементы концепций формирования и воспроизводства ресурсов (0,44 п.л.) 33

Вильгельм А.С., *студент 5 курса Хакасского технического института, Филиал Федерального ГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»* 38
Жилищная политика в современной России (0,48 п.л.)

Управление финансовыми ресурсами

Агапцов С.А., *д.э.н., профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации*
Особенности формирования доходной части бюджетов государственных внебюджетных фондов в связи с переходом на трехлетнее бюджетное планирование (0,56 п.л.) **42**

Деребизова С. А., *Заместитель руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, соискатель* **48**
Эффективное развитие территорий как результат механизма межбюджетного регулирования (0,25 п.л.)

Овчинцева С.А., *Начальник операционного отдела УФК по Волгоградской области*
Повышение качества государственных услуг в условиях реформирования бюджетного процесса (0,23 п.л.) **51**

Хабаров А.М., *Помощник руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, соискатель*
Государственный и муниципальный финансовый контроль (0,3 п.л.) **54**

Вербина В.В., *к.э.н., доц. каф. Финансов и банковского дела, Волгоградский институт экономики, социологии и права*
Формирование и перераспределение акционерного капитала российских компаний: новые тенденции (0,48 п.л.) **57**

Гапоненко Ю.В., *к.э.н., доцент, доц. каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита НОУ ВПО ВИБ*
Роль и значение налоговых поступлений в формировании доходной части бюджета органов местного самоуправления (0,2 п.л.) **61**

Теория и методология

Федянова Н.А., *к.т.н., доцент, зав. каф. Математических и естественных наук НОУ ВПО ВИБ* **63**
О проблеме применения математических методов в экономике и бизнесе (0,3 п.л.)

Чугумбаев Р.Р., *к.э.н., зав. каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита НОУ ВПО ВИБ*
Использование системы сбалансированных показателей в проектном управлении ВУЗа (0,48 п.л.) **66**

Терелянский П.В., *к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике",*
Попова И.О., *магистрант, Волгоградский государственный технический университет*
Применение методов теории принятия решений для оценки интеллектуального капитала компаний (0,26 п.л.) **72**

Беликова Е.В., *зам. директора Волгоградского представительства некоммерческого негосударственного учреждения «Институт Экономики и связей с общественностью», аспирант НОУ ВПО ВИБ* **75**
Характеристика западного теоретико-методологического аппарата исследований сбережений населения (0,24 п.л.)

Лушина Е.А., *бакалавр экономики,*
Терелянский П.В., *к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике", Волгоградский государственный технический университет*
Оценка конкурентоспособности товара с помощью математических методов (0,3 п.л.) **78**

Инновационные технологии в экономике и бизнесе

Стрельников О. И., *к.т.н., зав. кафедрой Информационных систем и технологий НОУ ВПО ВИБ*
Инновационные технологии в непрерывном многоуровневом образовании как фактор повышения качества подготовки специалистов (0,26 п.л.) **83**

Машихина Т. П., *к.п.н., доц. каф. Информационных систем и технологий НОУ ВПО ВИБ* **86**
Стратегия внедрения ИТ на российских предприятиях: подготовка кадров (0,18 п.л.)

Золотарев А.В., *к.э.н., доц. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ* **89**
Механизм преобразования информации в рамках фирмы (0,35 п.л.)

Новикова А.А., *магистрант,*
Терелянский П.В., *к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике",*
Декатов Д.Е., *к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике", Волгоградский государственный технический университет*
Выбор оптимальной цены при помощи аппарата теории статистических игр с нечеткими параметрами (0,34 п.л.) **93**

Аль-Хадша Фарес Али, *магистрант, Волгоградский государственный технический университет*
Исследование сертификационного центра на базе веб-сервера (0,3 п.л.) **98**

Развивая человеческие ресурсы

Неровня Т. Н., д.э.*н., профессор, Член-корреспондент Академии Гуманитарных наук, проф. каф. экономики и менеджмента, Кисловодский Институт экономики и права*
Образование как институциональная доминанта и детерминанта общественного прогресса в трансформирующейся экономике России (1 п.л.) **102**

Дубаков А. В., *Директор Регионального ресурсного центра*
Образовательные услуги Волгоградской Торгово-промышленной палаты (0,1 п.л.) **111**

Спиридонова Т. М., *Директор Регионального центра качества Волгоградской торгово-промышленной палаты* **112**
Обучение по системе менеджмента качества (0,18 п.л.)

Кузеванова А.Л., *к.с.н., доц. каф. Менеджмента НОУ ВПО ВИБ* **114**
Тенденции развития бизнес-образования в Европе и США (0,9 п.л.)

Доника Д.Д., *к.ф.н., профессор, каф. Педагогики и психологии НОУ ВПО ВИБ*
Доника А.Д., *доц. каф. Военной и экстремальной медицины, ГОУ ВПО «Волгоградский государственный медицинский университет»* **125**
Современные проблемы профессиональных компетенций (0,31 п.л.)

Омбоева Н.А., *к.п.н., доц. каф. Теории и практики межкультурных коммуникаций НОУ ВПО ВИБ*
Некоторые аспекты обучения деловому общению в условиях интеграции иностранного языка с экономическими дисциплинами (0,45 п.л.) **128**

Курина Л. И., *ст. преп. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ*
Перспективы развития рынка образовательных услуг высшей школы Волгоградской области с учетом изменения демографической ситуации (0,12 п.л.) **133**

Экономика региона: теория и практика

Сазонов А.С., *Директор федерального проекта ООО «Бюджетные финансовые технологии»*
Организационная структура, основные задачи и направления деятельности Управления Федерального казначейства по Волгоградской области (0,35 п.л.) **135**

Малышева А.А., *Главный специалист Комитета по здравоохранению Администрации Волгоградской области*
Исследование эффективности управления предприятием ООО «Гелиос» на основе формирования и распределения прибыли (0,26 п.л.) **139**

Машенцева Г.И., *Начальник отдела легкой промышленности Управления развития предпринимательства Администрации Волгоградской области*,
Демидов В.А., *к.э.н., Начальник Управления развития предпринимательства Администрации Волгоградской области* **143**
Создание текстильного кластера в Волгоградской области (0,27 п.л.)

Айтпаева А.А., *к. с/х.н., доцент, ст. преп. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ,*
Айтпаев А.И. *к. с/х.н., член комитета по экологии и природопользованию Общественной Палаты Волгоградской области* **146**
Состояние и возможные пути обеспечения продовольственной безопасности Волгоградской области (0,24 п.л.)

Бондаренко М. П., *к.э.н, доцент, каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ*
Технологии социального партнерства в рамках комплексной программы социально – экономического развития региона (0,4 п.л.) **150**

Малый и средний бизнес. Факультатив

Кубанцева О.В., *ст. преп. каф. Товароведения и организации торговли НОУ ВПО ВИБ* **155**
Решения RFID для розничной торговли (0,17 п.л.)

Нестеренко В.В., *ст. преп. каф. Товароведения и организации торговли НОУ ВПО ВИБ,*
Ящук В.М., *к.т.н., доц. каф. Процессы и аппараты химического производства Волгоградского государственного технического университета* **157**
Полимерные упаковочные пленки в пищевой промышленности (0,32 п.л.)

Жабунин А.Ю., *к.э.н., доц. каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита*
Никулина Ю. Б., *студентка НОУ ВПО ВИБ* **160**
Кредитование образовательных услуг (0,23 п.л.)

Шамрай Л.В., *экономист ЗАО «Региональная энергетическая служба», аспирант НОУ ВПО ВИБ* **162**
Социальная политика предприятия: возможности и перспективы (0,22 п.л.)

Безопасность бизнеса

Сибиряков С.Л., *д.ю.н., профессор, зав.кафедрой специальных юридических дисциплин НОУ ВПО ВИБ* **165**
Актуальные проблемы защиты предпринимательской деятельности от преступных посягательств (0,34 п.л.)

Дьячков А. М., *к.ю.н., доцент, проф. каф. специальных юридических дисциплин НОУ ВПО ВИБ* **170**
Защита малого и среднего бизнеса от преступлений в современных условиях (0,28 п.л.)

Намнясев В. В., *к.ю.н., доц. каф. специальных юридических дисциплин,*
Намнясева В. В., *к.ю.н., доцент, доц. каф. специальных юридических дисциплин НОУ ВПО ВИБ* **173**
Проблемные вопросы квалификации контрабанды, связанные с установлением субъективных признаков состава преступления (0,19 п.л.)

Круглый стол

Смолина А.Н., *к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии, научный сотрудник НОУ ВПО ВИБ*
Круглый стол «**Стратегия и тактика развития научных исследований и внедрения научных технологий в деятельности ВИБ**» (0,17 п.л.) **175**

Ладаускас С.В., *к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии,*
Смолина А.Н., *к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии, научные сотрудники НОУ ВПО ВИБ* **177**
Круглый стол «**Образ ученого в современной культуре**» (0,1 п.л.)

Аспирантам и соискателям

Файзулина Е. А., *зав.информационно-аналитическим центром НОУ ВПО ВИБ* **178**
Подготовка диссертации (0,42 п.л.)

Событие

Засыпко В.С.,
Генеральный директор Международного клуба менеджеров имени Петра Великого,
Макарова Е.Д.,
исполнительный директор Международного клуба менеджеров им. Петра Великого

Юбилейная IV Петровская Ассамблея

8 декабря 2007 года в Москве, в Гербовом зале Совета Федерации Федерального собрания РФ состоялась **XV Всероссийская Петровская Ассамблея** и торжественная церемония награждения лауреатов Петровских наград.

Среди награжденных на XV Всероссийской Петровской Ассамблее:

Ресин Владимир Иосифович – Первый заместитель Мэра Москвы; **Сидоров Евгений Юрьевич** – Чрезвычайный и Полномочный Посол, Посол по особым поручениям; **Николаев Михаил Ефимович** – Заместитель Председателя Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации; **Зязиков Мурат Магометович** – Президент Республики Ингушетия; **Ващенко Александр Николаевич** – Президент Ассоциации бизнес-образования им. Петра Великого.

Эти общественные награды имеют статус национальных и международных, ибо присуждаются постановлениями Международной, Европейской и Российской общественных комиссий. В их составе – руководители авторитетных российских и международных организаций, деятели науки и культуры, представители ведущих СМИ и бизнес-элиты. Столь представительный состав комиссии в целом верно отражает мнение гражданского общества России.

Петровские награды учреждены по инициативе Международного клуба менеджеров имени Петра Великого, Содружества менеджеров новой эпохи.

Международный клуб менеджеров имени Петра Великого – уникальное явление в общественной жизни России. Это союз профессионалов, наделенных властью, капиталом и знаниями, обладающих уникальным и широко востребованным опытом претворения своих идей в жизнь.

Задача Клуба – объединение духовных, интеллектуальных и креативных возможностей своих членов для укрепления величия России и на благо ее процветания.

Клуб создан 14 октября 1999 года соискателя и лауреатами Национальной премии имени Петра Великого в ходе 1-го Всероссийского конгресса лучших менеджеров.

Клуб объединяет лучших специалистов теории и практики управления – промышленников и предпринимателей, глав субъектов Российской Федерации, депутатов Государственной думы и членов Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, мэров городов, ученых, руководителей СМИ, министров, представителей иностранных организаций и других профессионалов, работающих в экономике и социальной сфере.

Высшие общественные награды Петра I

- Национальная премия имени Петра Великого;
- Орден Петра Великого;
- Орден «Почетный знак Петра Великого»;
- Золотая и Серебряная медаль Петра Великого «За трудовую доблесть»;
- Международная премия имени Петра Великого;
- Международная премия «Золотой штурвал»;
- Почетное именное наградное оружие: «Золотая шпага», «Золотой кортик», «Серебряный кортик»;
- Общественные награды Института Европейской Интеграции.

В ходе Петровских ассамблей с 1999 по 2007 годы лауреатом премий и кавалерами орденов за значительный вклад в возрождение величия и славы России стали свыше четырехсот выдающихся управленцев, политиков, деятелей науки, культуры и спорта.

Орден Петра Великого – высшая общественная награда Российской Федерации.

Орденом Петра Великого награждаются: субъекты Российской Федерации, города, организации, предприятия, воинские соединения, корабли, граждане Российской Федерации, иностранные города, организации, предприятия, граждане за выдающийся вклад в развитие сотрудничества с Россией в политической, экономической и общественной сфере.

Сегодня среди Кавалеров Ордена Петра Великого:

- Первая в мире женщина-космонавт **Валентина Терешкова**
- Изобретатель лучшего в мире стрелкового оружия **Михаил Калашников**.
- Выдающийся ученый, лауреат Нобелевской премии **Жорес Алферов**
- Первый Президент России **Борис Ельцин**
- Президент Башкортостана **Муртаза Рахимов**
- Президент Республики Беларусь **Александр Лукашенко**
- Губернатор Московской области **Борис Громов**
- Художественный руководитель Государственного Академического Малого театра, народный артист СССР **Юрий Соломин**
- Художественный руководитель Государственного Академического театра имени Евг.Вахтангова, народный артист СССР **Михаил Ульянов**
- Народные артисты СССР **Алексей Баталов, Василий Лановой, Кирилл Лавров и Иосиф Кобзон**
- Народные артисты России **Станислав Говорухин, Александр Розенбаум, Лев Лещенко, Ренат Ибрагимов.**
- Советские поэты **Расул Гамзатов** и **Евгений Евтушенко**.

Орден «Почетный знак Петра Великого» является общественной наградой Российской Федерации.

Орденом «Почетный знак Петра Великого» награждаются: субъекты Российской Федерации, города, организации, предприятия, воинские соединения, корабли, граждане Российской Федерации за значительные заслуги и достижения, способствующие процветанию России, иностранные города, организации, предприятия, граждане за значительный вклад в развитие сотрудничества с Россией в политической, социально-экономической и культурной жизни.

Среди награжденных Орденом «Почетный знак Петра Великого»:

- **Буйнов Александр Николаевич** – Заслуженный артист России
- **Бетин Олег Иванович** – Глава Администрации Тамбовской области
- **Самойлов Сергей Николаевич** – Советник Президента Российской Федерации, Действительный государственный советник РФ I класса (Администрация Президента РФ)

Международная общественная премия имени Петра Великого учреждена общественным фондом «Лучшие менеджеры новой эпохи» (с 1 января 2003 года – «Менеджеры новой эпохи») в сентябре 2000 года и присуждается российским и иностранным гражданам, организациям за выдающийся вклад в развитие культурного, политического и социально-экономического сотрудничества между Россией и зарубежными странами.

Среди награжденных Международной общественной премией имени Петра Великого:

- **Фон Кноп Андреа** - Глава Представительства, председатель правления Союза Немецкой экономики в РФ (ФРГ)
- **Черномырдин Виктор Степанович** – Чрезвычайный и полномочный Посол РФ в Украине (РФ)

Национальная премия имени Петра Великого учреждена Фондом «Менеджеры новой эпохи» (с 2005 г. – НП «Содружество менеджеров новой эпохи») в 1999 году как высшая общественная награда Российской Федерации в сфере управления.

Премия (бронзовая статуэтка Императора России Петра I, диплом лауреата и медаль с изображением профиля Петра I) присуждается ежегодно Российской общественной комиссией лучшим государственным менеджерам, руководителям предприятий, субъектов Российской Федерации, средств массовой информации, бизнесменам и ученым за личный вклад в развитие теории и практики управления.

Среди награжденных Национальной премией Петра Великого:

- **Николаев Михаил Ефимович** – Заместитель Председателя Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Москва



Вручение **Национальной премии Петра Великого *А.Н. Ващенко,*** д.э.н.,
Президенту Ассоциации бизнес-образования им. Петра Великого
Премию вручают (слева направо): ***Воронин Г.П.,*** Президент Всероссийской организации качества,
Николаев М.Е., Сопредседатель, зам. Председателя Совета Федерации
Федерального собрания РФ

• **Памфилова Элла Александровна** – Председатель совета при Президенте Российской Федерации по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека, Москва

• **Лановой Василий Семенович** – народный артист СССР, государственный Академический Театр имени Е. Вахтангова, Москва

• **Жириновский Владимир Вольфович** – Заместитель Председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Москва

• **Аслаханов Асламбек Ахмедович** – Советник Президента РФ, Администрация Президента РФ, Москва.

• **Бордюжа Николай Николаевич** – Генеральный секретарь Организации Договора о коллективной безопасности, Москва

Медаль Петра Великого «За трудовую доблесть» является общественной наградой Российской Федерации.

Медалью Петра Великого «За трудовую доблесть» награждаются граждане Российской Федерации и иностранные граждане за самоотверженный труд на благо России.

• **Амиров Саид Джапарович** – Глава Администрации города Махачкала, Республика Дагестан

• **Ахмадов Явус Зайндиевич** – Заместитель начальника департамента Администрации Президента Российской Федерации, Москва

• **Вавилов Станислав Владимирович** – Председатель Комитета Совета Федерации по правовым и судебным вопросам, Москва

• **Ващенко Александр Николаевич** – Президент Ассоциации учебных заведений бизнес-образования имени Петра Великого.

Золотая шпага Петра Великого является общественной наградой Российской Федерации.

Золотой шпагой Петра Великого награждаются субъекты Российской Федерации, города, организации, предприятия, воинские соединения, корабли, граждане Российской Федерации за исключительные заслуги перед Россией, за проявленную доблесть и честь, иностранные города, организации, предприятия, граждане за выдающийся вклад в развитие сотрудничества с Россией в политической, социально-экономической и культурной жизни.

Золотой кортик Петра Великого является общественной наградой Российской Федерации.

Золотой кортик имеет две степени.

Золотой кортик 1 степени присуждается «За значительные заслуги перед Россией, проявленные доблесть и честь».

Золотой кортик 2 степени присуждается «За заслуги перед Россией, проявленные доблесть и честь»

Золотой кортик 1 и 2 степени отличаются степенью золочения, а также выделением отдельных фрагментов.

Золотым кортиком Петра Великого награждаются: субъекты Российской Федерации, города, организации, предприятия, воинские соединения, корабли, граждане Российской Федерации,иностранные города, организации, предприятия, граждане «За значительный вклад в развитие сотрудничества с Россией в политической, социально-экономической и культурной жизни».

Приглашаем руководителей российских предприятий в **Международный клуб менеджеров имени Петра Великого**.

На сегодняшний членами Клуба являются более 170 человек.

• *Члены Совета Федерации* – **Орлова С.Ю.** – Заместитель Председателя Совета Федерального Собрания РФ; **Вавилов С.В**. – Заместитель Председателя Центральной Избирательной Комиссии.

• *Члены Государственной Думы Федерального Собрания РФ* – **Колесников В.М.** – Депутат Государственной Думы, **Кузнецов В.Ф.** – Депутат Государственной Думы, **Жириновский В.В.** – Заместитель Председателя Государственной Думы, и другие;

• *Ведущие управленцы* – **Калашников С.В.** – Директор Департамента социального развития и охраны окружающей среды Правительства РФ, **Бордюжа Н.Н.** – Генеральный секретарь Организации Договора о коллективной безопасности, **Ресин В.И**.- Первый Заместитель Мэра Москвы в правительстве Москвы, **Цветков Н.А.** – Президент Финансовой корпорации «УРАЛСИБ»;

• *Губернаторы* - **Артамонов А.Д.** – губернатор Калужской области, **Бетин О.И.** – губернатор Тамбовской области, **Бочкарев В.К.** – губернатор Пензенской области; **Штыров В.А.** – Президент республики Саха (Якутия), и другие;

• *Представители научной элиты* - **Покровский В.И.** – Президент Российской академии медицинских наук. **Козлов В.В**. – Вице-президент РАН, **Абалкин Л.И.** – Научный руководитель института экономики РАН;

• *Руководители СМИ* – **Потапов А.С.** – Главный редактор газеты «Труд»;

• *Ректоры учебных заведений* – **Пальцев М.А.** – Ректор Московской медицинской академии имени И.М. Сеченова, **Поршнев А.Г.** – Президент Государственного университета управления; **Ващенко А.Н.** – Президент Ассоциаци бизнес-образования им. Петра Великого

• *Деятели культуры и искусств* - **Лановой В.С.** – Народный артист СССР, **Назрук В.М.** – Народный художник России

• *Видные общественные деятели* – **Глухих В.К**. – Президент Международного Конгресса промышленников и предпринимателей

• *Производственники* – **Рашников В.Ф.** – Председатель совета директоров АО «Магнитогорский металлургический комбинат», **Моисеев В.В.** – Генеральный директор АО «Ижсталь», и многие другие.

Членство в Клубе предоставляет уникальную возможность развития прямого делового сотрудничества со всеми его участниками, использования значительного лоббистского потенциала Клуба и его членов, неформального общения с представителями высшего звена законодательной и исполнительной власти, международных организаций, руководителями СМИ, деловыми партнерами.

Неделя российского бизнеса в Москве

По материалам сайта Российского союза промышленников и предпринимателей
http:\\www.rspp.ru

Материал подготовлен **Смолиной А.Н.,**
к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии,
научным сотрудником НОУ ВПО ВИБ

5 февраля 2008 г. в Москве под эгидой Российского союза промышленников и предпринимателей прошли **первый Всероссийский форум промышленников и предпринимателей** «Инвестиционная политика и региональное развитие", **Съезд общественного объединения «РСПП»** и **Съезд общероссийского объединения работодателей «РСПП».**

Неделю российского бизнеса открыл первый Всероссийский форум промышленников и предпринимателей "Инвестиционная политика и региональное развитие", в котором принял участие **Д.А. Медведев,** будучи в то время заместителем председателя правительства Российской Федерации.

В открывшем форум приветствии Президент РСПП **Шохин А.Н.** провозгласил важнейшей задачей проводимой Недели бизнеса обсуждение итогов предыдущего года, оценок делового климата в стране, формирования планов взаимодействия между бизнесом и властью на предстоящий год и на среднесрочную перспективу.

В своем докладе Председатель РСПП отметил, что **бизнес сообщество оценивает отечественный деловой климат достаточно позитивно**. Показатели России в международных рейтингах в целом улучшились, за прошедший 2007 год для инвестиций сложилась весьма благоприятная ситуация. В то же время некоторые элементы делового климата все еще вызывают беспокойство: коррупция, качество, госуправление, защита прав собственности. На низком уровне остаются технологическое состояние производственной базы, техническая оснащенность производства и состояние инфраструктуры, сдерживая тем самым предпринимательскую активность и экономический рост в целом.

На первое место среди проблем бизнеса выходит **недостаток квалифицированных кадров**, напоминает А.Н. Шохин. Современные образовательные системы пока не обеспечивают соответствия образования требованиям рынка. Второй важнейший ограничитель экономического развития - **незащищенность прав собственности**. Также одним из наиболее острых направлений взаимодействия государства и бизнеса остается **налоговая политика**.

Председатель озвучил ключевой вопрос участников РСПП – потребность в **четко сформулированной государственной экономической политике на долгосрочную перспективу**, на основании которой корпорации смогут разрабатывать собственные программы развития на 10-15 лет, и выразил надежду, что вопрос прояснится после принятия «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020-го года».

В ряду приоритетных тем А.Н. Шохин упомянул **региональную экономическую политику** и бизнес-климат. В регионах необходимо сконцентрироваться на создании благоприятных условий для реализации инвестиционных проектов; на обеспечении координации федеральных, региональных программ, инвестиционных программ естественных монополий с планами частного бизнеса; на возможности получить объективную информацию о состоянии делового климата в регионе, о приоритетных проектах и стратегии развития в регионах.

В своем выступлении **Д.А. Медведев** отметил, что темы дискуссий форума свидетельствуют о том, что отечественное деловое сообщество серьезно работает над реализацией долгосрочных инвестиционных программ, над развитием в регионах новых производственных комплексов. Д.А. Медведев рассказал о принятых на федеральном уровне шагах по **стимулированию комплексного развития территорий, расширению межрегиональной и межотраслевой кооперации**: это решения по созданию особых экономических зон, начало работы инвестиционного фонда, направленного на поддержку крупных инфраструктурных и иных проектов, создание благоприятных условий в сфере налогообложения затрат на исследования и инновации.

Также Д.А. Медведев акцентировал внимание участников форума на проблеме преобладания импорта промышленных товаров и **необходимости протекционистской политики**

в отношении отечественной промышленности. Отечественным промышленникам сегодня необходима не только финансовая, но и продуманная административная поддержка: упрощение процедур предоставления кредитов государственными институтами развития, в том числе и иностранным потребителям под закупку отечественной технологической продукции, оказание информационной поддержки продвижению на внешних рынках отечественных брендов, и другие меры, которые позволят укрепить экспортный потенциал России. Важной задачей является и приобретение зарубежных предприятий, напрямую или через долю участия в акционерном капитале.

Стратегия развития России требует подхода, который сделает более результативным **интеграцию между наукой и производством**. Поэтому необходимо повышение эффективности бюджетных расходов, связанных с поддержкой и развитием инновационных технологий, с финансированием деятельности исследовательских центров, программ фундаментальных и прикладных исследований государственных академий и других государственных учреждений, а также подготовка квалифицированных кадров.

Новые масштабные задачи, стоящие перед страной, ведут и к **повышенным требованиям к жилищно-коммунальной инфраструктуре**. Правительство, заверяет Д.А. Медведев, обязуется в кратчайшие сроки перейти к новым принципам установления тарифов чтобы сделать вложения в эту отрасль долгосрочными, выгодными и привлекательными для частного бизнеса.

Все выступающие отмечали в своих докладах **необходимость укрепления государственно-частного партнёрства** во всех сферах экономики.

Д.Н. Козак, Министр регионального развития Российской Федерации, подчеркнул необходимость прямых бюджетных инвестиций в регионы и о снятии инфраструктурных ограничений для развития бизнеса. **В. И. Якунин**, президент ОАО «Российские Железные дороги», член Бюро Правления РСПП, председатель Комиссии РСПП по транспорту и логистике рассказал о разработанной по поручению Президента России В.В. Путина «Стратегии развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года», которая может рассматриваться как глобальный проект государственно-частного партнерства. Председатель высшего Арбитражного суда РФ **А. А. Иванов** говорил о проблемах судопроизводства и необходимости его реформирования.

В. Ф. Вексельберг, председатель наблюдательного совета группы компаний "Ренова", член Бюро Правления РСПП, председатель Комитета РСПП по международному сотрудничеству в своем выступлении осветил некоторые аспекты внешнеэкономической деятельности российского бизнеса, в частности, рассказал об инициативе создания в рамках РСПП Международного совета по сотрудничеству и инвестициям. Главная цель совета - помощь российским компаниям в выходе на зарубежные рынки и привлечение в Россию новых инвесторов, также формирование позитивного имиджа российского бизнеса за рубежом. В.Ф. Вексельберг упомянул также вопрос о необходимости четкой нормативно-правовой базы в сфере ЖКХ, отсутствие которой оставляет широкое поле для коррупции на муниципальном уровне.

Полномочный представитель Президента РФ в ЮФО **Г. А. Рапота** обозначил в своем выступлении задачу создания в ЮФО необходимых условий для развития предпринимательской среды и привлечения инвесторов. **В. Ю. Алекперов**, Президент ОАО «Лукойл», председатель комитета РСПП по энергетической стратегии и энергоэффективности, член Бюро Правления РСПП докладывал о развитии топливно-энергетического комплекса Южного федерального округа. **Д. А. Пумпянский**, председатель Совета директоров ОАО Трубной металлургической компании, член Бюро Правления РСПП, председатель Комитета РСПП по техническому регулированию, председатель координационного Совета Союза промышленников и предпринимателей Южного Федерального Округа докладывал о взаимодействии бизнеса и власти на примере ЮФО, плодотворной работе комиссии по вопросам улучшения социального экономического положения и создании Федеральной целевой программы «Юг России». Продолжением темы стало выступление губернатора Краснодарского Края **А. Н. Ткачёва** об улучшении инвестиционного маркета Южного региона. Губернатор упомянул и проблемы с инвестициями в регионе; о специфике и проблемах инвестиций рассказывал и президент Кабардино-Балкарской республики **А. Б. Каноков.**

Новые технологии как потенциал развития сельскохозяйственной отрасли и ее партнеров стали темой доклада **Д.С. Стрежнева**, генерального директора ОАО «Еврохим». Председатель

правления ОАО «ГидроОГК» **В. Ю. Синюгин** в своем выступлении назвал ключевыми инфраструктурами для роста страны энергетику и дороги.

В **совместном заседании XVI Съезда общероссийской общественной организации «РСПП» и II Съезда общероссийского объединения работодателей «РСПП»** участвовали 298 делегатов и свыше 40 приглашенных, представляющих органы федеральной исполнительной и законодательной власти. Приветствия Съезду направили **Президент РФ В.В.Путин**, Председатель Правительства РФ В.А.Зубков, Председатель Государственной Думы РФ Б.В.Грызлов, Председатель Совета Федерации РФ С.М.Миронов. К участникам Съезда обратились помощник Президента РФ И.И.Шувалов, первый заместитель Председателя ГД ФС РФ О.В.Морозов, заместитель Председателя СФ ФС РФ, член Правления РСПП А.П.Торшин.

На Съезде были обсуждены приоритеты и первоочередные задачи объединений работодателей и их роль в повышении эффективности социального партнерства. Одной из приоритетных тем стало состояние делового климата в России и задачи РСПП на 2008 год. Доклады по первым двум вопросам повестки дня представил **Президент РСПП А.Н.Шохин**.

Делегатам Съезда были представлены итоги конкурса РСПП «Лучшие российские предприятия». Также съезд принял постановление «Об изменениях в составах Правлений ООО «РСПП» и ООР «РСПП» и заявление о поддержке на выборах президента РФ 2 марта 2008 года кандидатуры Д.А.Медведева.

Съезд принял постановления **«О состоянии делового климата в Российской Федерации и взаимодействии бизнеса и власти в сфере социально-экономической политики в 2007 году»** и «О приоритетах и первоочередных задачах объединений работодателей и их роли в повышении эффективности социального партнерства», в которых обозначены стратегические цели и задачи РСПП.

Согласно первому постановлению, **целью деятельности РСПП** является **сосредоточение деятельности всех структурных подразделений на дальнейшем совершенствовании диалога бизнеса и власти**, основанного на обоюдном признании необходимости поиска совместных решений наиболее острых проблем отечественного бизнеса и экономики, путей ее модернизации. Среди **приоритетных задач** Съезд выделил следующие:

- дальнейшее выстраивание механизмов равноправного диалога бизнеса и власти, основанного на четком определении ответственности каждой из сторон при реализации принятой стратегии развития страны;
- совершенствование налоговой политики, отвечающей требованиям модернизации экономики на современном этапе, реформирование налогообложения фонда оплаты труда в направлении стимулирования отчислений работодателей на развитие программ медицинского и социального обеспечения сотрудников;
- создание инструментов защиты прав землепользователей при проведении кадастровой оценки земельных участков;
- формирование промышленной политики, предполагающей отказ от принципа «защиты производителей» в пользу принципа «защиты потребителя» и поддержки конкурентоспособных хозяйствующих субъектов, а не «приоритетных» с геополитической точки зрения производств;
- завершение создания и развитие институциональной среды, формирование институтов и механизмов, гарантирующих защиту собственников, доступность судебных инструментов для разрешения конфликтов, расширение законодательства, предполагающего возможности применения альтернативных механизмов разрешения споров, примирительных процедур, третейских судов;
- выработка согласованной позиции бизнеса и власти по вопросу определения роли и места госкорпораций в экономической жизни страны;
- дальнейшее совершенствование административного управления с целью обеспечения стабильной деятельности институтов исполнительной власти, наделенных четко закрепленной, сбалансированной компетенцией;
- создание благоприятных условий для использования механизмов саморегулирования и ряд других сфер взаимодействия бизнеса и органов власти.

Второе постановление декларирует принципиальную позицию работодателей - членов Объединения о том, что **экономический прогресс должен сопровождаться прогрессом**

социальным, экономические решения сторон социального диалога должны быть социально обоснованны, а социальные решения - экономически целесообразными.

Промышленники и предприниматели считают, что **достижение устойчивого социального развития предполагает формирование благоприятного делового климата,** политики устойчивого экономического роста и роста доходов предприятий. Первоочередной задачей провозглашено содействие формированию и укреплению **взаимодействия между объединениями работодателей на отраслевом, территориальном, региональном и федеральном уровнях**.

Приоритетами в области взаимодействия бизнеса и государства признаны: совершенствование политики на рынке труда, нацеленной на поддержку экономического роста, полной и продуктивной занятости, политики в области профессионального образования и обучения, совершенствование пенсионной системы.

Сазонов С.П.,
д.э.н., руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области

Данный материал подготовлен на основе доклада ректора Волгоградского государственного университета Иншакова О.В. на расширенном заседании Бюро Южной секции содействия развитию экономики

Бюро Южной секции содействия развитию экономики Отделения общественных наук РАН

5 февраля 2008 года в Волгоградском государственном университете состоялось расширенное заседание секции содействия развитию экономики Отделения общественных наук РАН.

Южная секция содействия развитию экономики была создана Постановлением Бюро Отделения экономики № 29 от 27 апреля 2000 г.

После реорганизации РАН в 2001 г. и образования Отделения общественных наук Южная секция работает под научно-методическим руководством Секции экономики в составе указанного Отделения.

Становлению Южной секции активно содействовали: академики Л.И. Абалкин, А.Г. Гранберг, Д.С. Львов, В.Л. Макаров, А.И. Татаркин; члены-корреспонденты И.И. Елисеева, Г.Б. Клейнер, В.И. Суслов, Ф.И. Шамхалов, Г.И. Шмелев; доктора экономических наук, профессора Л.А. Аносова, М.М. Гузев, М.М. Загорулько, Р.М. Качалов, Н.Д. Колесов, В.В. Курченков, В.Н. Овчинников, Ю.М. Осипов, Р.А. Попов, М.К. Старовойтов, И.В. Шевченко, Н.К. Фигуровская и др.

Создание Южной секции позволило обеспечить консолидацию, координацию и актуализацию научно-образовательной деятельности на Юге России, где нет регионального многоотраслевого отделения РАН.

Формирование организационных, институциональных и информационных основ консолидации стало особенно актуальным в настоящее время. Это объясняется геополитическим и геоэкономическим значением объединения Северного Кавказа, Нижнего Поволжья и Прикаспия в составе ЮФО как макрорегиона, имеющего важнейшее значение для развития России в глобальном пространстве.

Южная секция способствовала формированию отдела экономических исследований в составе Южного научного центра РАН и успешному развитию региональных и макрорегиональных стратегических разработок

Цель создания – усиление взаимодействия ученых и специалистов Юга России в организации, координации, проведении, апробации и внедрении актуальных социально-экономических исследований, имеющих первостепенное значение для современной экономической теории и практики.

Состав участников входят ученые, работающие в научных и образовательных учреждениях, органах власти, на предприятиях и в общественных организациях: Астраханской, Волгоградской, Воронежской, Липецкой и Ростовской областей; Краснодарского и Ставропольского краев; республик: Адыгеи, Калмыкии, Кабардино-Балкарской, Карачаево-Черкесской, Дагестана, Ингушской, Северной Осетии - Алании, Чеченской.

Цель и предмет деятельности, структура, функции и формы работы Южной секции определены Положением.

Общее научное, методическое и организационное руководство деятельностью Южной секции осуществляется Секцией экономики Отделения общественных наук РАН.

Базовым учреждением, непосредственно осуществляющим организацию, функционирование и размещение руководящих, рабочих и печатных органов Южной секции, является Волгоградский государственный университет.

Управление Южной секцией осуществляет Бюро в составе председателя, его заместителей, руководителей территориальных подразделений, направлений деятельности и ученого секретаря.

Основной целью Южной секции является **содействие выполнению фундаментальных и прикладных научных исследований в области экономической теории и практики, направленных на решение актуальных социально-экономических проблем реформирования и модернизации хозяйственной системы России**.

Предметом деятельности Южной секции является система отношений и механизмов взаимодействия ученых и специалистов в сфере экономической теории и практики, направленная на достижение цели ее деятельности.

Проблемные исследовательские группы объединяют ученых в соответствии с научной специализацией и опытом работы компетенцией и квалификацией для реализации конкретных проектов и акций на временной или постоянной основе.

Научно-редакционный совет и редакционная коллегия созданы для планирования, сбора, экспертизы, обработки и издания материалов, отражающих результаты коллективных и индивидуальных разработок ее членов и проблемных групп. Базовым для Южной секции является Издательство Волгоградского государственного университета.

Функциональные группы информационного, коммуникационного, административного и хозяйственного обеспечения деятельности Южной секции создаются на постоянной или временной основе.

Ежегодная научно-практическая конференция заслушивает доклады по результатам исследований проблемных групп и отчет о работе Бюро, принимаются рекомендации для органов власти и управления, научно-образовательных учреждений, научных работников и специалистов по итогам работы и на перспективу.

Руководство Бюро Южной секции (2007):

Председатель – ***Иншаков Олег Васильевич***, доктор экономических наук, профессор, ректор Волгоградского государственного университета, Заслуженный деятель науки РФ.

Зам. председателя – **Овчинников Виктор Николаевич**, доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем, Заслуженный деятель науки РФ.

Зам. председателя – **Загорулько Максим Матвеевич**, доктор экономических наук, профессор, председатель Общественной палаты Волгоградской области, Заслуженный деятель науки РФ.

Ученый секретарь – **Лебедева Надежда Николаевна**, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории и экономической политики ВолГУ, Заслуженный работник высшей школы РФ.

Члены Бюро Южной секции (2007)

Акинин Петр Викторович, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Ставропольского государственного университета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

Амирханов Марат Масутович, доктор экономических наук, профессор, директор Сочинского научно-исследовательского центра РАН;

Бадмахалгаев Лаг Цаганманджиевич, доктор экономических наук, профессор Калмыцкого государственного университета;

Гузев Михаил Михайлович, доктор экономических наук, профессор, директор Волжского гуманитарного института;

Игнатова Татьяна Владимировна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и предпринимательства Северо-Кавказской академии государственной службы, Почетный работник высшего профессионального образования РФ;

Карлина Елена Прокофьевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета;

Кузнецов Николай Геннадьевич, доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ);

Курченков Владимир Викторович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и инновационной деятельности Волгоградского государственного университета, Почетный работник высшего профессионального образования РФ;

Попов Ринад Александрович, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института (г. Краснодар), Заслуженный экономист РФ;

Рисин Игорь Ефимович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной экономики и территориального управления Воронежского государственного университета;

Сагидов Юрий Нурмагомедович, доктор экономических наук, профессор, директор ИСЭИ Дагестанского научного центра РАН;

Сизов Юрий Иванович, доктор экономических наук, первый заместитель главы администрации Волгоградской области;

Слепаков Сергей Семенович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления предприятия Северо-Кавказского государственного технического университета;

Сорокожердьев Василий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент, президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани»;

Шаховская Лариса Семеновна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и мировой экономики Волгоградского государственного технического университета, Заслуженный деятель науки РФ;

Шевченко Игорь Викторович, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Кубанского государственного университета, Заслуженный экономист РФ, Почетный работник высшего образования РФ.

Научно-редакционный совет Южной секции

Л.А. Аносова, д.э.н., профессор (Москва)
М.А. Алиев, д.э.н., профессор (Махачкала)
М.М. Амирханов, д.э.н., профессор (Сочи)
А.А. Анфиногентова, академик РАН (Саратов)
С.Б. Бадмаев, д.э.н., профессор (Элиста)
А.Г. Гранберг, академик РАН (Москва)
М.М. Гузев, д.э.н., профессор (Волжский)
Ю.С. Давыдов, д.э.н., профессор (Пятигорск)
И.И. Елисеева, член-корреспондент РАН (Санкт-Петербург)
М.М. Загорулько, д.э.н., профессор (Волгоград)
В.С. Золотарев, д.э.н., профессор (Ростов-на-Дону)
В.Г. Игнатов, д.э.н., профессор (Ростов-на-Дону)
О.В. Иншаков, д.э.н., профессор (Волгоград)
Г.Б. Клейнер, член-корреспондент РАН (Москва)
В.Л. Макаров, академик РАН (Москва)
Г.Г. Матишов, академик РАН (Ростов-на-Дону)
М.Ф. Мизинцева, д.э.н. (Москва)
П.А. Минакир, академик РАН (Хабаровск – Москва)
В.Н. Овчинников, д.э.н., профессор (Ростов-на-Дону)
Р.А. Попов, д.э.н., профессор (Краснодар)

А.И. Татаркин, академик РАН (Екатеринбург)
И.В. Шевченко, д.э.н., профессор (Краснодар)

Персональный состав Южной секции (2007)

Действительными членами Южной секции в настоящее время являются 118 докторов и кандидатов наук, работающие в вузах, НИИ, органах власти и управления субъектов Федерации ЮФО.

Представлены все университеты, большинство вузов и НИИ социально-экономического профиля 11 субъектов Федерации ЮФО.

Главный печатный орган Южной секции – коллективный годовой отчет о результатах исследований ученых-экономистов Юга России по общим и региональным актуальным научным проблемам.

Вышло в свет в 2000-2007 гг. 8 выпусков в 9 томах. Опубликовано 347 статей и сообщений 503 авторов, среди которых члены РАН, руководители Субъектов РФ, научные и практические работники вузов и органов управления экономикой Юга России.

Ежегодник представляется в Секцию экономики Отделения общественных наук РАН, имеет официальную рассылку, презентуется научной общественности и реализуется в печатном и электронном вариантах. Объем издания превышает 346 условных печатных листов.

С изданием сотрудничают научные и практические работники, представители региональных органов власти, докторанты, аспиранты.

Особое место в Ежегоднике занимают материалы, освещающие теоретические и практические аспекты наращивания конкурентных преимуществ, роста устойчивости, укрепления экономической безопасности и совершенствования механизма управления в регионах Юга России.

Ежегодник предназначен для ученых-экономистов, социологов и историков, практиков и политиков, а также для преподавателей вузов, аспирантов и студентов, для всех, интересующихся проблемами территориального, регионального управления. Представлен в Отделение общественных наук, Секцию Экономики, СОПС МЭРТ РФ, Предствительство Президента В ЮФО, ЮНЦ РАН, участникам Южной секции.

Рубрики Ежегодника посвящены анализу и разработке механизмов решения актуальных проблем, возникающих на разных уровнях производственно-хозяйственной системы России.

Они представлены следующими основными разделами:

– экономика России: основные тенденции и перспективы развития;
– Юг России: перспективы устойчивого развития макрорегиона;
– проблемы конкурентоспособности и экономической безопасности регионов Юга России;
– механизм регулирования национального и регионального хозяйства;
– АПК Юга России: проблемы и перспективы развития.

В восьмом выпуске Ежегодника (2007 г.) появилась новая рубрика «Теория и практика пространственной экономики» как объективная необходимость освещения значимых результатов фундаментальных и прикладных исследований в этой области.

Большой интерес у читателей Ежегодника вызывает рубрика «Размышления над книгой», в которой дается обозрение новой учебной и научной литературы.

Актуальное направление данного издания – отражение зарубежного опыта регионального развития и компаративные исследования.

Стратегические задачи

Формирование теоретической концепции социально-экономического развития экономики Южного макрорегиона и его регионов в русле новейших достижений институциональной, информационной, пространственной и эволюционной экономики для обоснования стратегии развития ЮФО.

Активное участие в разработке методологических и теоретических основ и механизмов реализации стратегий социально-экономического развития регионов Юга России и общей стратегии Южного макрорегиона в границах ЮФО.

Перспективным для членов секции остается **выпуск коллективной монографии «Экономическая стратегия развития Юга России»**. В ее содержании следует отразить актуальные проблемы формирования и реализации экономической политики ЮФО, обосновать ее стратегические направления, предложить новые методологические подходы и методические решения для создания эффективного механизма развития взаимоотношений субъектов разных

сфер, секторов и сегментов хозяйства, модернизации макрорегиона с учетом вектора его развития в координатах глобализации.

Коммуникации и контакты Южной секции

• Созданная база данных научных учреждений и ученых Юга России позволяет Южной секции осуществлять оперативный контакт и поддерживать тесную связь с исследователями, работающими в разных секторах сферы научной деятельности.

• Юридический адрес: 400062, г. Волгоград, проспект Университетский, 100, Волгоградский государственный университет, к. 2-14 «В». Тел.: (8442) 405533; факс: (8442) 460279; e-mail: htes@volsu.ru

• По вопросам включения в базу данных или получения интересующих Вас сведений обращаться к Ученому секретарю Южной секции д.э.н., профессору Н.Н. Лебедевой, тел.: (844-2) 40-55-17.

• Информацию о Ежегоднике «Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы», публикации статей, размещении сообщений, его приобретении в печатном или электронном варианте можно получить у зам. главного редактора В.В. Курченкова или у ответственного секретаря И.В. Митрофановой, тел. (844-2) 40-55-38, 46-02-76.

• Дополнительная информация о деятельности Южной секции, проектах, конкурсах, конференциях представлена на ее сайте в сети Интернет по адресу: www.des.volsu.ru

Стратегия развития

Гапоненко Ю.В.,
к.э.н., доцент, каф. Бухгалтерского учета и аудита НОУ ВПО ВИБ

Проблемы продвижения диверсификации в национальной экономике

Основными предпосылками диверсификации экономики и реструктуризации сырьевых отраслей было заложено изменение темпов преобразования экономических отношений между различными субъектами, что способствует более устойчивому и эффективному развитию экономики России. И переводит нашу страну из разряда «вечного должника» в разряд «уважаемого Рантье».

Проблемы структуры экономики с явным преобладанием доли сырьевых отраслей достались современной России как наследие прошлого от Советского Союза. После его распада по мере построения в стране основных рыночных институтов, стабилизации национальной валюты, снижения темпов инфляции, уменьшения внешнего долга на первый план вышла задача обеспечения устойчивого экономического развития. Дело в том, что тенденции сосредоточения большей части финансовых активов в сырьевых секторах экономики, недоинвестирования перерабатывающих секторов, отсутствие качественных подвижек в повышении конкурентоспособности продукции большинства несырьевых отраслей принципиально ограничивают возможности устойчивого роста. В этой связи ускоренная диверсификация структуры российской экономики выступает одной из приоритетных задач на современном этапе развития.

Несмотря на структурные диспропорции российская экономика имеет шанс совершить рывок, учитывая промышленный и научный потенциал, достигнутую макроэкономическую стабилизацию. Имеются необходимые трудовые ресурсы, хотя следует отметить существенную нехватку квалифицированных рабочих и работников некоторых специальностей.

Вместе с тем ряд проблем может усложнить диверсификацию экономики. Основные инвестиции и финансовые накопления сосредоточены, как правило, в экспортоориентированных отраслях. Приток капитала в развитие отраслей, определяющих современную (постиндустриальную) структуру экономики в мире, недостаточен. Напротив, все больше закрепляется неэффективная структура экономики, ориентированная на производство продукции с низкой добавленной стоимостью. Недостаточно развита инфраструктура, необходимая для

нормального функционирования экономики. В первую очередь это относится к транспортной инфраструктуре, телекоммуникациям. Банковская система России не обеспечивает должных условий для роста сбережений и трансформации их в инвестиции в эффективные сектора. Фондовый рынок недостаточно развит, среди "голубых фишек" в большинстве случаев присутствуют предприятия топливно-энергетического сектора.

Следует отметить, что резко изменить структуру экономики за короткое время невозможно. Доля нефтегазового комплекса, металлургии, лесной промышленности в совокупном объеме экспорта в ближайшее время составит около 50%. Соответственно зависимость развития страны от внешнеэкономической конъюнктуры будет оставаться высокой.

При определении возможных путей диверсификации надо учитывать опасность повышения монополизации российской экономики и ее дальнейшего развития по южнокорейскому типу, когда 5-7 крупнейших многоотраслевых финансово-промышленных холдингов определяют потенциал экономики страны. Возможности использования иностранных инвестиций в диверсификации структуры экономики также ограничены. Несмотря на то что иностранные инвестиции в нефинансовый сектор экономики в 2002 г. достигли 12,5 млрд. долл., в инвестиционном процессе они все-таки играют небольшую роль. Чистый приток прямых иностранных инвестиций, по различным оценкам, составляет в течение последних лет всего лишь 2 млрд. долл. в год.

Существуют два основных подхода к совершенствованию структуры экономики.

Первый (горизонтальные меры) предусматривает создание устойчивых институтов для функционирования экономических агентов, формирование благоприятного инвестиционного климата, сокращение вмешательства государства в экономику, поддержание конкуренции на рынках. Эти меры направлены на улучшение положения всех экономических агентов. Прямое вмешательство государства в отношения экономических агентов допускается только для поддержания и стимулирования конкуренции.

Второй подход (вертикальные меры) предполагает проведение активной государственной политики по изменению структуры экономики и ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе финансового, отдельных отраслей и предприятий. Указанные меры ставят одни группы экономических агентов в более благоприятные условия по сравнению с другими. Кроме того, механизмы активного государственного вмешательства приводят к целому ряду негативных воздействий на экономику, последствия которых в дальнейшем трудно минимизировать.

Во-первых, перед государством встает задача правильного выбора приоритетных отраслей. Риск неверного ее решения достаточно высок. Но не существует эффективных методов прогнозирования новых перспективных секторов экономики. Даже если бы удалось научно доказать перспективность развития той или иной отрасли, выбор приоритетов не может быть обоснован только экономическими расчетами, поскольку принятие подобных решений осуществляется на политическом уровне. Кроме того, серьезные искажающие сигналы могут быть привнесены различными лоббистскими группами. В итоге при использовании инструментов активной государственной структурной политики успешными окажутся не наиболее конкурентоспособные компании, не компании перспективных отраслей, а те, которые имеют мощный лоббистский потенциал.

Во-вторых, для активного использования инструментов государственного вмешательства требуются финансовые ресурсы, которые, как правило, консолидируются в бюджете за счет увеличения нагрузки (в том числе и налоговой) на другие сектора. При имеющемся чрезмерном налоговом бремени на экономику это еще больше снизит ее конкурентоспособность. К тому же надо учитывать давление со стороны государств-импортеров, способных задействовать различные защитные механизмы против любых отраслей российской промышленности в ответ на увеличение экспорта "приоритетных" отраслей. Следовательно, развитие приоритетных отраслей во многом происходит за счет предприятий других отраслей (далеко не всегда сырьевых).

В чистом виде ни один из указанных подходов не решает задачу диверсификации структуры экономики. Горизонтальные меры сами по себе не позволяют в среднесрочной перспективе изменить относительные доли секторов в ВВП: они одинаково воздействует и на несырьевые, и на сырьевые сектора. И только при высоком уровне изъятия природной ренты сырьевые отрасли в долгосрочной перспективе становятся менее привлекательными. К тому же применение исключительно горизонтальных мер невозможно из-за сложившейся практики поддержки

собственных экспортеров иностранными государствами, снижающей конкурентоспособность отечественных производителей в условиях открытых рынков, заставляющей государство создавать адекватные таможенные барьеры.

В долгосрочной перспективе именно рыночные механизмы являются залогом формирования конкурентоспособной экономики, ориентированной на нужды потребителей, обеспечивающей высокий уровень жизни населения. Создание эффективных рыночных институтов - главный инструмент поддержания наиболее эффективной структуры экономики в долгосрочном периоде.

В диверсификации структуры экономики исключительная роль зтводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы. Предприятия малого и среднего бизнеса несут в себе огромный инновационный потенциал. Мобильность в принятии и реализации решений, непосредственный контакт с потребителем позволяют им намного быстрее достигать поставленные цели по сравнению с крупными корпорациями, неповоротливость управленческой структуры которых тормозит процесс принятия решений на всех уровнях. По этой причине получили динамичное развитие контрактные отношения между крупным и малым бизнесом, обеспечивающие достижение синергетического эффекта от совместной деятельности. Причем это актуально не только для высокотехнологичных отраслей. Реализация таких контрактных отношений дает положительный эффект во всех отраслях экономики.

Для диверсификации экономики в стране практически есть все предпосылки. Во-первых, обеспечена стабильность общеэкономических условий хозяйствования, на основе которых предприятия могут осуществлять долгосрочное планирование и инвестиции в проекты с длительными сроками окупаемости. Во-вторых, те структурные реформы, которые проводятся сегодня, и те, которые запланированы на будущее, создают условия для трансформации экономики. По нашему мнению, вместо поиска чудодейственных способов быстрой диверсификации следует значительно ускорить реализацию уже намеченных реформ: чем дольше они затягиваются, тем на более дальний срок откладывается реальная диверсификация экономики.

Плескачёв Ю.Н.,
д.с/х.н., проф. каф. Товароведения и организации торговли,
Кормановская Г.Н.,
асс. каф. Товароведения и организации торговли НОУ ВПО ВИБ

Проблемы продовольственной безопасности страны

В настоящее время проблемы продовольственной безопасности страны остаются одними из центральных в политической, экономической и социальной жизни России. Решение этих задач предполагает обеспечения физической и экономической доступности для потребителей продуктов питания в нужном количестве и ассортименте. Приоритетное значение в обеспечении продовольственной безопасности принадлежит хлебопродуктам, сахару, растительному маслу, молочным и мясным продуктам, рыбе.

Продовольствие – самый важный товар в мире, жизненно необходимый любому человеку на земле. На сегодняшний день население России тратит на питание больше половины своих доходов. В тех группах населения, где доходы ниже прожиточного минимума, его доля достигает 65 %, между тем в развитых странах она составляет не более 15 %.

До 70 % населения нашей страны испытывает недостаток средств для нормального питания. Более 30 % продовольствия поступает в Россию из-за рубежа. С 2000 года импорт продуктов питания увеличился в 1,8 раза.

Наша страна должна избавиться от плохой привычки завозить из-за границы продукты питания, которые Россия и сама может с успехом производить. Потому что увеличивается опасность попадания в глубокую продовольственную зависимость.

В настоящее время проблема продовольственной безопасности страны остаётся одной из центральных в политической, экономической и социальной жизни России наряду с задачами, которые стоят в области оборонной, общеэкономической и национальной безопасности. Без собственного отечественного продовольствия все остальные составляющие практически сводятся к нулю.

Из сопоставления различных научных взглядов на исследуемую проблему можно сделать вывод, что продовольственная безопасность – это система экономических, организационных, технологических, социальных, экологических и других факторов, направленная на стабильное функционирование агропромышленного комплекса страны с целью удовлетворения населения разнообразными и конкурентоспособными продуктами питания по научно-обоснованным нормам, создания требуемых страховых запасов и экспорта излишков продукции. При этом должна обеспечиваться невысокая степень (5-8%) уязвимости продовольственного снабжения в случае осложнений при поступлении отдельных видов продовольствия по импорту. Таким образом, продовольственная безопасность рассматривается как способность государства гарантировать удовлетворение потребностей в продовольствии на уровне, обеспечивающем нормальную жизнедеятельность населения.

Интересы сохранения и укрепления здоровья людей требуют обеспечения полноценного питания, структура которого должна быть дифференцирована по регионам с учётом природных и экономических условий, демографических особенностей, вида трудовой деятельности и национальных традиций.

Решение этих задач предполагает обеспечения физической и экономической доступности для потребителей продуктов питания в нужном количестве и ассортименте.

Необходимым условием продовольственной безопасности страны и регионов является их самообеспечение (продовольственная независимость), под которым понимается удовлетворение основной части потребностей населения в продуктах питания за счёт внутреннего производства.

Приоритетное значение в обеспечении продовольственной безопасности принадлежит хлебопродуктам, сахару, растительному маслу, молочным и мясным продуктам, рыбе. Удовлетворение потребностей в этих видах продукции должно являться предметом особой заботы органов государственной законодательной и исполнительной власти.

Поэтому неслучайно, интенсивно развивая мировые рынки продовольствия, ведущие страны мира в то же время поддерживают очень высокий уровень самообеспечения: США и Франция – 100%, Германия – 93%, Италия – 78%, даже бедная плодородными почвами Япония – 50%. Для России уровень продовольственной зависимости, то есть доля потребляемого импорта продуктов питания в настоящее время составляет примерно 30%..

В Японии и США состояние продовольственного снабжения открыто признаётся важнейшим показателем национальной безопасности этих стран. В Японии проводится политика жёстких ограничений на ввоз продовольствия. Например полностью запрещён импорт риса. И это несмотря на то, что государство покупает и продаёт его внутри страны по ценам, превышающим мировые в 6-8 раз.

Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности страны должно рассматриваться как важнейшее условие суверенитета, экономической безопасности, социальной устойчивости государства как серьёзная мера его независимости в международных отношениях геополитической стратегии.

Продовольственная безопасность предполагает также готовность государства к предотвращению и ликвидации нарушений системы обеспечения страны и отдельных её регионов продуктами питания при стихийных бедствиях и других чрезвычайных ситуациях.

Продовольственную независимость страны можно считать достаточной, если удельный вес отечественного продовольствия в общем объёме потребления составляет не менее 80 %. Параметром продовольственной независимости страны от импортных поставок жизненно важных продуктов питания является их удельный вес в потреблении. Аналогичное значение принадлежит показателю- удельному весу продукции отечественного производства в обеспечении отраслей АПК основными производственными ресурсами.

В последние годы преобладающее влияние на продовольственное обеспечение страны оказывает ряд возрастающих угроз его стабильности и отрицательных тенденций. Под воздействием кризисных явлений в стране резко сократилось производство и потребление жизненно важных продуктов питания. Произошло значительное углубление дифференциации регионов и социальных групп населения по уровню потребления продовольствия.

Дж. М. Кеинс писал, что если импорт превышает 20 %, то уже прекращается эффект кумуляции, то есть отрасль уже не в состоянии воздействовать на остальную экономику в сторону поддержания её роста. Следовательно, 20 % - это важный экономический порог, предопределяющий стагнацию. Реально же у нас сейчас импорт составляет около 30 %, что уже

превышает пороговую величину продовольственной безопасности, так как при этом уровне импорта он служит не дополнением внутреннего производства, а подавляет его, приводит к сужению воспроизводственных возможностей отрасли и потенциально ведёт к спаду производства.

Импорт продовольственных товаров также по прежнему остаётся каналом утечки валюты за границу путём манипуляций с контрактными ценами, фиктивными авансовыми переводами денег, оплатой различных услуг и т. д., что подрывает экономическую систему государства.

К сожалению, за годы рыночных преобразований в России не были разработаны стратегия развития внешнеторговой деятельности в агропромышленном комплексе и концепция внешнеэкономической политики, в которой бы учитывались цели и задачи долгосрочных интересов села в отношении как со странами дальнего зарубежья, так и с сопредельными государствами.

Массовый и слабо контролируемый импорт продовольствия усиливает опасность поступления на отечественный рынок невостребованных в странах – экспортёрах некачественных, а нередко и вредных для здоровья продуктов питания.

По данным Госторгинспекции, результаты проверок качества импортных товаров показывают, что оно не так высоко, как рекламируется. Бракуется примерно 58 % мясных и колбасных изделий, 64 % масложировой продукции, 22 % кондитерских изделий, 61 % ликёро-водочных изделий, 12 % пива и безалкогольных напитков, 44 % чая и 45 % кофе.

Непосредственную угрозу уровню и стабильности продовольственного потенциала страны несёт невосполнимое сокращение производственных фондов агропромышленного комплекса, повсеместное снижение плодородие почвы, слабая восприимчивость производства к достижениям науки и передовой практики. Угрожающие последствия связаны с устойчивым сокращением площади используемых земельных ресурсов и потерей почвенного плодородия. Угрозу продовольственной безопасности страны представляют невысокие размеры стратегических резервов, необходимых для распределения продуктов питания при чрезвычайной продовольственной ситуации.

Голиков В. В.,
к.э.н., доцент, ст.преп. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ

Специфика конкурентоспособности промышленных предприятий в России

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха товара является ***конкурентоспособность****. Существует множество понятий и определений конкуренции и конкурентоспособности. Но экономика не стоит на месте – она динамично развивается. В результате этого развития в экономике появляются новые понятия и определения. В данной статье рассмотрены основные понятия конкуренции и конкурентной борьбы в российской экономике на современном этапе ее развития.*

In market economy a determinative of commercial success of the goods is competitiveness. There is a set of concepts and definitions of a competition and competitiveness. But the economy is not necessary on a place - it dynamically develops. As a result of this development in economy there are new concepts and definitions. In given clause the basic concepts of a competition and competitive struggle of the Russian economy at the present stage of its development are considered.

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха товара является **конкурентоспособность**. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации, например, цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама. Само

понятие конкурентоспособности предприятий в различных отраслях присутствует у множества ученых, занимающихся работой в этом направлении [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 13; 18; 19].

В силу многоаспектности применения данной категории в различных отраслях знаний в научной литературе существует ряд определений, среди которых можно выделить следующие:

1) под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его успех на рынке, то есть преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов;

2) конкурентоспособность – это состязательная способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования и поддержания работников (их работы) на высоком качественном уровне.

Словари дают следующие толкования этого слова:

1) конкурентоспособность товара — совокупность потребительских свойств товара, определяющая его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребности покупателя и затратам на его приобретение и эксплуатацию;

2) конкурентоспособность товара — способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя) по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам [15].

3) конкурентоспособность — это более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик товара и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка или его определенного сегмента. Иначе: конкурентоспособным считается товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя [19].

В понимании автора, **конкурентоспособный товар** – это товар, отвечающий всем запросам потребителя (качественным и ценовым) и удовлетворяющий их потребности в полном объеме.

При этом, если говорить о товаре в конкурентной рыночной среде, то **конкурентным** следует считать **товар,** отвечающий всем запросам потребителя и удовлетворяющий их потребности лучше, чем аналогичный товар других производителей в каждом отдельном рыночном сегменте.

Следует особо отметить, что в экономической литературе, в том числе и в зарубежной, конкурентоспособность интерпретируется по-разному в зависимости от характера объекта, к которому это понятие относится. Специфичны признаки и факторы динамики конкурентоспособности по уровням иерархии управления: предприятие — отрасль — регион — национальная экономика, которые выступают в данном случае в качестве субъектов конкурентной борьбы. Все многообразие конкурентных отношений, возникающих в сфере экономики, можно с определенной долей условности подразделить на три уровня [6]:

-микроуровень, представляющий собой конкретные виды продукции, производства, предприятия;

-мезоуровень, представляющий собой отрасли, корпоративные объединения предприятий и фирм конгломератного типа;

-макроуровень, представляющий собой народнохозяйственные комплексы.

Исследования российских и зарубежных ученых показывают, что микроуровень и мезоуровень конкурентного поля могут иметь как национальный, так и международный масштаб.

Традиционным направлением анализа являются расчеты и исследования конкурентоспособности товаров и услуг, на микроуровне. С помощью соответствующей оценки можно установить, какой из видов продукции или услуг предпочтительнее для потребителей. Оценка микроконкурентоспособности может охватывать как конкретные товары, так и товарные группы. Она может вестись и в разрезе сопоставления затрат в связи с использованием одними и теми же предприятиями и фирмами различных технологических процессов при производстве товаров и услуг и доведении их до потребителей.

Повышение уровня конкурентного поля, включение в него сложных производственных систем и их комбинаций, являющихся результатом хозяйственного взаимодействия отдельных фирм и предприятий усложняет анализ конкурентоспособности сравниваемых объектов, приближая его к следующей ступени агрегирования — мезоконкурентоспособности. Под нею

следует понимать эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства [6]. Конкурентоспособность на уровне отрасли можно оценивать, применяя следующие показатели и их комбинацию:

- производительность труда;
- оплата труда;
- капиталоемкость;
- наукоемкость или технический уровень продукции;
- совокупность научных знаний;
- объем технологий для реализации научных и проектно-конструкторских разработок;
- степень экспортной ориентации или импортной зависимости отрасли;
- степень соответствия уровня развития отрасли общему уровню развития национального хозяйства [19].

В прямой связи со способами повышения конкурентоспособности находятся и методы ведения конкурентной борьбы. М. Портер в своей работе «Международная конкуренция» отметил, что конкурентная стратегия должна основываться на всестороннем понимании структуры отрасли и процесса ее изменения [13]. В любой отрасли экономики, неважно, действует она только на внутреннем рынке или на внешнем тоже, суть конкуренции выражается пятью силами:

1) угрозой появления новых конкурентов;
2) угрозой появления товаров-заменителей;
3) способностью поставщиков комплектующих изделий торговаться;
4) способностью покупателей торговаться;
5) соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой.

Значение каждой из пяти сил меняется от отрасли к отрасли и предопределяет, в конечном счете, прибыльность отраслей [13].

В других исследованиях понятие конкуренции определяется с иных позиций. Так, К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю [11] считают, что обязательными условиями конкуренции являются наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса, а также свобода для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их.

Во втором дополненном издании Толкового словаря рыночной экономики конкуренция трактуется как соперничество, соревнование между выступающими на рынке предприятиями, имеющее целью обеспечить лучшие возможности сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей. На мировом рынке постоянно существует острая конкуренция товаропроизводителей. Для успешного выступления на внешних рынках требуется существенное повышение конкурентоспособности предлагаемых отечественных товаров. При импорте же использование конкуренции иностранных продавцов позволяет достигать более выгодных условий закупок.

Конкуренция — стимул роста и развития: энтузиазм конкурента к обновлению, поиск, выбор и продвижение к цели; знание соперников, умение подбирать партнеров, жажда успеха [16].

Ценовая конкуренция — это борьба между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли посредством сокращения издержек производства и соответственно снижения цен на продукцию того же качества. Виды ценовой конкуренции — контроль над ценами, лидерство в ценах, установление доли влияния на рынке, соглашения, в том числе тайные. Другими словами, при ценовой конкуренции фирмы снижают издержки потребителя на приобретение товара, тем самым увеличивая его прибыль от покупки. А значит, в конечном счете, повышают запас конкурентоспособности своей продукции [16].

В случае неценовой конкуренции фирмы соревнуются не в снижении издержек потребителя, а в повышении потребительской ценности товара. Этого можно достичь очень многими способами, например, повышением качества товара, лучшим приспособлением его к нуждам конкретного потребителя, созданием принципиально нового вида продукции, улучшением сервиса, активизацией рекламы или послепродажным техническим обслуживанием.

Вплоть до послевоенного периода из двух методов конкуренции заметно преобладал ценовой. В настоящее время ситуация изменилась и на первые роли вышла неценовая конкуренция. Это связано с рядом обстоятельств.

Важнейшими субъектами конкуренции стали крупнейшие корпорации. Ценовые схватки между ними невыгодны для всех участников, так как каждая из крупных фирм обладает

значительными финансовыми ресурсами и может долгое время продавать товары по заниженным ценам. Когда ценовая война наконец заканчивается, и победитель, и побежденные бывают настолько истощены, что находятся на грани банкротства. Примеры таких самоистребительных схваток гигантов дал период между первой и второй мировыми войнами. Современные крупные компании редко вступают в прямые ценовые сражения.

В условиях современной экономики усложнились запросы потребителей. Это дало возможность развиваться неценовой конкуренции – рынок начал принимать многочисленные и разнообразные вариации товаров, стало возможным привлекать потребителей повышенным качеством, какими-то особыми свойствами товара или услуги. Выяснилось, что затраты на неценовую конкуренцию при правильном подходе обходятся фирме дешевле, чем расходы на конкуренцию ценовую.

В настоящее время ценовая конкуренция в большинстве стран, включая Россию, ограничена законом. Снижение цен не должно доходить до уровня себестоимости.

Несмотря на возрастание роли неценовой конкуренции, конкуренция ценовая не исчезла. В своих традиционных формах она чаще всего проявляется в тех отраслях, где идет быстрое снижение издержек, а также в международной торговле. Чаще же она реализуется в форме скрытых изменений цен, скажем, путем предоставления разнообразных скидок при выполнении клиентом определенных условий [10].

Наибольшей известностью во всем мире пользуется классификация типов конкурентной стратегии, предложенная Майклом Портером [13]. В основу своей классификации М. Портер положил представление о том, что конкурентные преимущества, которыми фирма обладает по сравнению со своими соперниками, бывают двух основных видов. Они обусловлены либо более низкими издержками, либо дифференциацией товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать товар с меньшими издержками, чем конкуренты и этим привлекать потребителя. Дифференциация же позволяет обеспечить покупателя большей ценностью в виде нового качества товара, его особых потребительских свойств или сопутствующего сервиса.

Другая важная переменная величина, влияющая, согласно Портеру, на характер конкурентной стратегии, – это сфера конкуренции, или широта рыночного сегмента, на который ориентируется фирма. Сфера конкуренции важна потому, что компании могут получить конкурентное преимущество за счет масштабности поставленных целей. Вид конкурентного преимущества и сфера, в которой оно достигается, используются для выделения разных типовых вариантов стратегии конкуренции в Матрице Портера, изображенной на рис. 1.

		Конкурентное преимущество	
Сфера конкуренции	Широкая цель	Низкие издержки	Дифференциация
		Лидерство в издержках	Дифференциация
	Узкая цель	**Фокусировка**	
		На издержках	На дифференциации

***Рис.* 1 Матрица Портера**

Источник: [13].

Если компания окажется гибкой, то постепенно накопит капитал и станет увеличиваться в размерах. Но практика показывает, что механическое увеличение размеров без соответствующего изменения стратегии ведет к краху. Разрастание вширь оправдывает себя только в эпоху становления отраслей: на рынке уже господствуют крупные корпорации, которые не потерпят новых конкурентов, если у тех не окажется каких-то особых сильных сторон.

В этом случае необходимо рассматривать конкуренцию на межотраслевом уровне [12], так как возникает вопрос значимости товара для потребителя. Как мы видим из вышеописанного, потребитель переключается на потребление других продуктов питания (мясных, колбасных, макаронных изделий, картофеля и других продуктов), повышая их долю в своем рационе также и за счет снижения потребления (а следовательно и затрат) хлеба и хлебобулочных изделий. В нынешних условиях, когда средний класс в России практически отсутствует, для людей

становится главным вопрос своего обеспечения и обеспечения своей семьи необходимым объемом продуктов, при этом о необходимости обеспечения именно хлебом – как основным источником питательных веществ, вопрос не ставится. Взгляды людей ограничивается мнением: «мясо – всему голова» как наилучший источник наполнения желудка.

Поэтому необходимо рассматривать конкуренцию, применительно к хлебопекарной промышленности, не в классическом варианте, представленном в различных формулировках российских и зарубежных ученых и исследователей, а на межотраслевом уровне.

Межотраслевая конкуренция, на основании вышесказанного, – это конкуренция, основанная на изменении потребительских предпочтений и переключении потребителей на те товары, которые лучше приспособлены к их нуждам.

Вместе с тем, как показали приведенные выше исследования, наблюдается процесс увеличения объемов производства крупных предприятий страны, с основной специализацией – производство хлеба, при общем снижении объемов производства мини-пекарен, так как они, из-за высоких издержек производства, вынуждены экономить, что в конечном итоге делает их неконкурентоспособными на рынке. То есть, они не выдерживают **«конвейерной» конкуренции**. Как известно, **внутриотраслевая конкуренция** – это процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы изготовителей и поставщиков при реализации продукции, экономическое соперничество между обособленными товаропроизводителями или поставщиками товаров (услуг) за наиболее выгодные условия сбыта аналогичных товаров, удовлетворяющих одну и ту же потребность, но различающихся по цене, качеству или ассортименту [3; 14; 17]. **Несовершенная конкуренция** – организационная структура рынка, при которой могут быть затруднены вступление в него и выход, ограничен доступ к информации. Продукт, продаваемый на нем, может быть дифференцирован или уникален, в связи с чем предприниматели могут назначать свою цену [3; 14; 17].

Данные определения не могут характеризовать сложившуюся в хлебопекарной промышленности ситуацию в полном объеме, скорее, они применимы в совокупности. Поэтому необходимо говорить о новых понятиях конкуренции, применительно к исследуемой отрасли.

«Конвейерная» конкуренция, в понимании автора, **- представляет собой процесс постепенного вытеснения с рынка крупными предприятиями более мелких конкурентов за счет снижения цены на аналогичный товар при постоянном улучшении качества продукции и увеличении объемов производства.**

В основе «конвейерной» конкуренции лежит использование конвейерных технологий.

Конвейерные технологии – это машины, станки и оборудование, используемые при поточном производстве.

Поточное производство – это производство какой-либо продукции предприятиями различных отраслей циклично, в один этап. Причем труд наемных работников в этом случае используется минимально (только в качестве обслуживающего персонала и на стадиях укладки заготовок и снятия готовой продукции).

Крупные предприятия, в отличие от мелких, могут позволить себе проведение рекламных акций, что, в свою очередь, способствует развитию не только хлебопекарной промышленности, но и привлечению предприятий других отраслей агропромышленного комплекса (например, сельского хозяйства).

Литература:

1. Азоев Г. А. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Богомолова И. П. и др. Экономика предприятий пищевой промышленности в условиях антикризисного управления – Воронеж: ВГТА, 2000. – 209 с.
3. Большой коммерческий словарь /Под ред. Т. Ф. Рябовой. – М.: Редакция «Война и мир», 1996. – С. 123.
4. Валиков В. З. Общая экономическая теория. – Новосибирск: ТОО «ЮКЭА», НПК «Модус», 1996. – 416 с.
5. Вигдорчик Е., Нещадина А, Липсиц И. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Маркетинг, 1998. – № 11. – С. 71–75
6. Гальвановский М., Жуковкая В., Трофимова М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневых измерениях // Российский экономический журнал, 1998, – №3, – С. 67–77

7. Грузинов В. П. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 535 с.
8. Гурков И., Титова Н. Тенденция изменения конкурентоспособности отечественной продукции // Маркетинг, 1997, № 1. – С. 20-34.
9. Завьялов П. Конкурентоспособность и маркетинг // Российский экономический журнал, 1995. – № 12, – С. 50–55.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. общ. ред. и вступ. Е. И. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
11. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с.
12. Леонтьев В. Э. Межотраслевая экономика.– М.: Экономика, 1997. – 415 с.
13. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
14. Рикардо Д. Сочинения. / Перевод с англ. – М.: политиздат, 1995. – 353 с.
15. Словарь по экономике. Пер. с. англ., под ред. П. А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 752 с.
16. Толковый словарь рыночной экономики. – М., 1993.
17. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. пер. с англ. – М: Дело, 1993. – 864 с.
18. Хейман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Пер. с англ. В 2-х т. Т. 1. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 384 с.
19. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. – М.: АКаЛиС, 1996. – С.84.

Кузеванова А.Л.,
к.с.н., доцент, каф. Менеджмента НОУ ВПО ВИБ

Место и роль бизнеса в современном обществе

Автор анализирует основные функции бизнеса в современном обществе, делающие его одной из важных сфер общественных отношений. В статье рассматривается проблема установления взаимовыгодных отношений между обществом и бизнесом, основанных на концепции социальной ответственности бизнеса.

The author analyzes the basic functions of business in the modern society, doing it of one of the important spheres of public attitudes. In clause the problem of an establishment of mutually advantageous attitudes between a society and the business, based on the concept of the social responsibility of business is considered.

Место и роль бизнеса в современном обществе обусловлены его весьма существенными функциями бизнеса в общественном развитии. Прежде всего, это ***экономическая*** функция: вне зависимости от общественного уклада, политического режима, доминирующих религиозных взглядов, каждое общество способно существовать и успешно развиваться только при условии хозяйственной деятельности, обеспечивающей, как минимум, хотя бы воспроизводство потенциала общества. А это предполагает эффективную деловую активность, управление ею.

Не менее важна ***политическая*** функция бизнеса и менеджмента. Политическая жизнь любого общества, в конечном счете, выражает столкновение, борьбу конкретных интересов, прежде всего – экономических. Поэтому деловой мир (крупные предприниматели, топ-менеджеры, средний и мелкий бизнес, объединенный в отраслевые или региональные союзы и ассоциации) оказывает определяющее влияние на принятие политических решений, без их активного участия и поддержки не обходится ни одна избирательная кампания, формирование органов власти. Тем самым бизнес оказывается одним из решающих факторов формирования и развития гражданского общества.

В определенной степени, деловой мир, мир бизнеса выполняет по отношению к обществу ***лидерскую*** функцию – в том плане, что его состояние, цели, характер и способы осуществления деловой активности определяют состояние общественной жизни: общие настроения, жизненные цели и т.д. Достаточно, в этой связи вспомнить социальные последствия финансового кризиса в России в августе 1998 года - как резко поменялась атмосфера в обществе, сколько людей

пересмотрели свои ближайшие и перспективные жизненные планы, как изменились конкретные судьбы! Не случайно бизнесмены и топ-менеджеры, наряду с политиками и известными деятелями культуры – главные «ньюсмейкеры», к которым приковано внимание общественности, средств массовой информации.

В этой связи можно говорить и о ***нравственной (этической)*** функции бизнеса и менеджмента. Этика деловых отношений играет исключительно важную, если не определяющую роль в динамике нравственной культуры общества. В отличие от национально-этнических традиций, религиозных ценностей и норм, аккумулирующих и сохраняющих общие духовные ориентиры нравственности, этика деловой активности оказывает решающее влияние на формирование реальной нравственной культуры, выступая при этом своеобразным практическим ориентиром-образцом (трендом) для нравственной культуры других сфер общественной жизни.

Культурально-духовные предпосылки и традиции, вне всякого сомнения, сказываются на национально-этнических особенностях деловой активности, но если они приходят в противоречие с нравственностью, реализующееся в практике деловых отношений, складывается шизофреническая ситуация, формируется двойная мораль, когда нормы, задаваемые семейным и школьным воспитанием оказываются просто «словом», а эффективное «дело» строится на совсем других нормах и ценностях. И всегда, в конечном счете, побеждает жизнь, а не слова, не подкрепленные практикой и реальными результатами.

В свете сказанного, становится очевидным, что в современном обществе бизнес выполняет важнейшую **модернизационную**, а еще точнее - ***инновационную*** функцию, обеспечивая не только экономические условия выживания и развития социума, но и реализацию новейших достижений мировой технической, научной и гуманитарной мысли. Нельзя не признать, что переход традиционных обществ и культур к современному производству, достижениям науки, техники, медицины, гражданскому обществу, демократическим свободам, международному сотрудничеству и интеграции осуществлен именно с помощью и не основе реальной практики деловой активности.

Таким образом, можно признать, что деловой мир выступает главным связующим звеном, обеспечивающим полноценную интеграцию общества, существование и развитие ***социального партнерства***. Не только политика, но и искусство, образование, наука, спорт в любой стране и в любом обществе не могут полноценно развиваться без поддержки со стороны делового мира. Спонсорство, патронаж, благотворительность, лоббистская деятельность… - перечень форм социального сотрудничества и партнерства можно продолжать, но все они, в конечном счете, замыкаются на сотрудничество с конкретными фирмами, корпорациями, финансовыми группами, отдельными предпринимателями, прочими бизнесменами.

Деловая активность в современной России сталкивается с рядом существенных проблем (вызовов):

- отсутствие четких правовых рамок реализации социальных бизнес-инвестиций, развития социального партнерства в целом;
- распространение на всех уровнях государственной власти практики манипулирования, использования бизнеса (как крупного, так и мелкого и среднего) для осуществления сиюминутных, не всегда стратегически и социально просчитанных целей;
- неоднозначное общественное мнение по отношению к новым собственникам;
- расценивание общественностью социальных бизнес-инвестиций, благотворительности и других проявлений социальной ответственности бизнеса либо как циничных попыток отмыть репутацию, либо как лицемерных попыток откупиться от власти;
- идеи социальной ответственности бизнеса, социальных бизнес-инвестиций, развития социального партнерства активно обсуждаются с позиций власти и некоммерческого сектора, тогда как собственная позиция бизнеса в этих вопросах остается непроявленной.

Мировой опыт показывает, что социальная ответственность бизнеса вызревает по мере развития и бизнеса и общества. Так в истории американского бизнеса четко различаются три стадии зрелости:

(I) Стадия ***"сильных личностей"*** и их "войны всех против всех", когда главными проблемами являются – самоутверждение за счет удержания и расширения захваченного жизненного пространства, когда выживает сильнейший и он претендует (по праву сильнейшего) на распоряжение ресурсами, управление более слабыми, на льготы и преференции.

(II) Стадия ***"служения"*** – когда главной проблемой становится летитимизация бизнеса, его самооправдание перед обществом: в глазах государства, граждан. На этой стадии развиваются спонсорство, патронаж, благотворительность. Разъясняются цели бизнеса и перспективы его развития.

(III) Стадия ***"социального партнерства"***, собственно социальной ответственности, когда бизнес, утвердившись в обществе и общественном мнении, переходит от самооправдания к развитию конструктивных социальных связей – социальному партнерству со всеми компонентами социальной среды. Иначе говоря, формированию зрелых и полноценных - буквальных Public Relations.

Эти же этапы, так или иначе, но проходит бизнес в любом обществе. Так, российский бизнес находится на второй стадии, для которой наиболее актуальной становится проблема социокультурной реабилитации бизнеса путем реализации концепции социальной ответственности бизнеса и внедрения в общественное сознание предпринимательских ценностей, реабилитации образа успешного человека.

Российская действительность, несомненно, оказывает значительное влияние на социальную ответственность бизнеса. Среди факторов, имеющих наибольшее значение, можно выделить следующие:

- Развивающаяся практика внедрения модели социально ориентированной компании
- Страновые особенности: географические, политические и корпоративные
- Давление государства (в рамках взаимодействия «бизнес – государство»)
- Низкий уровень доверия к бизнесу (в рамках взаимодействия «бизнес – общество»)

Во-первых, в отличие от Запада, где концепция социальной ответственности возникла в результате целенаправленной инновационной деятельности корпораций, в нашей стране КСО была стала реализовываться в весьма непростых условиях. В постсоветских реалиях на фоне разрушающейся социальной инфраструкутры заводов-гигантов, невыплат зарплат, тяжелых условий труда, сокращении занятости компании были вынуждены реализовывать первые инициативы. Во-вторых, у части предпринимателей пока еще нет четкого понимания того, что социальная ответственность является эффективным и распространенным каналом информирования о социальном вкладе компаний.

Содержание российского бизнеса накладывают значительные ограничения на модели реализации корпоративной социальной политики. Поэтому существующие международные стандарты корпоративной отчетности не всегда могут автоматически применяться в России и быть полезными для всех без исключения компаний. Наоборот, акцентирования национальных особенностей позволяет глубже понять феномен социальной ответственности бизнеса в России, а также выработать оптимальные подходы для тех или иных компаний.

В теории модернизации давно сформулировано положение о тактике внедрения нового в традиционное сознание. Она состоит в том, что нововведения надо обязательно "насаживать" на какие то, действительные или мнимые, элементы культурной традиции. В нашем случае идеологию предпринимательства следует сращивать в массовом сознании с традицией дореволюционного предпринимательства, представляя бизнес исконным делом русского человека, прерванным советским периодом. Необходимо сформировать идеальный образ предпринимателя со всеми его добродетелями: преданностью делу, честностью, самоограничением, купеческой этикой и т.д. Особенно стоит обращать внимание на такие моменты, как благотворительность и патриотизм. Это позволит сформировать связь ценностей предпринимательства с глубоко закрепленными в массовом сознании ценностями "национальной идеи", "государственности", "российской славы".

Именно в дореволюционной русской культуре начинал складываться своеобразный механизм стимулирования предпринимательской деятельности на основе духовных и нравственных ценностей, оправдывающих эту деятельность в глазах общества. Некоторые исследователи считают, и с ними можно согласиться, что в основе лежала идеология служения, являвшаяся одной из базовых в дореволюционной российской культуре. И в протестантской этике труд и предпринимательство воспринимались как долг, но понимался он как индивидуальный поступок. В русской культуре это был долг перед другими людьми, причем даже не перед семьей или общиной, а перед обществом в целом, перед соотечественниками. Подчеркивая принципиальное отличие от западной культуры, ученые отмечают, что "Россия рассматривала богатство как предпосылку для социального служения, а не как доказательство доктрин естественного права" [1,

р. 108]. Идеология служения выполняла не только мотивационную и интеграционную функцию, ибо объединяла общество вокруг поставленных задач, прежде всего политических и оборонных, и тем самым оправдывала в глазах большинства успехи активного меньшинства.

Предпринимательство в дореволюционной России было нравственно легитимным постольку, поскольку связано с социальным служением и социальной ответственностью. (На протестантском Западе развитие социальной и благотворительной деятельности предпринимательства ассоциировалось не столько с его легитимизацией - оно было легитимным как богоугодная деятельность, - сколько с необходимостью налаживания public relations, ориентированных на завоевание доверия общества.) Самыми ранними и простыми формами социального служения являлись благотворительность и меценатство, которые демонстрировали приверженность предпринимателей христианским ценностям любви к ближнему. Надо отметить, что русской культуре было свойственно более терпимое и гуманное, чем на Западе, отношение к неудачникам хозяйственной деятельности, а также к бедным и обездоленным. Кальвинизм, провозглашающий богатство и успех признаками богоизбранности, резко делил общество на избранных и отверженных. Бедные и обездоленные считались недостойными сострадания и помощи. Кальвин запрещал милостыню. Еще более жесткой, чем европейская, оказалась американская культура, где, по замечанию известного социолога и культуролога Р. Бендикса, протестантские представления об избранничестве богатых и успешных соединились с идеями социального дарвинизма [2, с. 344].

Важно подчеркнуть, что на развитие процесса реализации концепции социальной ответственности бизнеса влияют и исторические и географические особенности России:

- огромная территория;
- удаленность населенных пунктов друг от друга, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке;
- концентрация капитала в наиболее неосвоенных и климатически сложных регионах страны (Сибирь и Север – нефтяная промышленность, газовая, цветная металлургия);
- преобладание моногородов, где вся инфраструктура и население привязаны к одному предприятию;
- разваливающая социальная инфраструктура.

Не менее важную роль играют и особенности, связанные с менталитетом населения и традициями корпоративного управления:

- высокие социальные ожидания при низкой социальной активности населения: жители регионов ожидают решения всех социальных проблем от компаний, местной и федеральной власти, но в массе своей не готовы прилагать самостоятельные усилия для решения общественных проблем;
- традиции трудовых взаимоотношений – жесткая привязка работника к предприятию наличием «своих» социальных учреждений (свой детский сад, своя больница, свой санаторий, свой магазин, свой клуб) при низкой оплате труда, кроме того, последствия многолетней оценки качества работника по его лояльности власти и идеологии, а не по продуктивности работы;
- неадекватное отношение прессы к усилиям компаний в поддержке общества: от полного игнорирования до патологических подозрений в корысти.

Говоря о специфике российской ситуации в плане реализации идей соцответственности, следует упомянуть об особенности, связанных с социальной и политической ситуацией в стране:

- высокий уровень бедности в регионах;
- огромное количество и большой разброс социальных проблем на территориях – непонятно, «за что хвататься»;
- отсутствие опыта и государственной инфраструктуры для решения «новых»
- проблем: наркомании, бездомности, проблемы СПИДа;
- низкий уровень финансирования социальной сферы за счет бюджетных источников и недостаточная квалификация работников муниципалитетов.

Одна из проблем, с которой сталкивается институт соцответственности, - это непростые отношения общества и бизнеса в России. Граждане, в большей массе, негативно относятся к бизнесу (прежде всего, к крупному) и невысоко оценивают уровень его социальной ответственности. В то же время, со стороны общества существует четкий запрос на социально ориентированную компанию, которая не ограничивается в своей деятельности лишь соблюдением законов и уплатой налогов, а активно реализует социальные программы. Поэтому успешная российская компания не может оставаться такой, эксплуатируя лишь две базисные ступени

пирамиды социальной ответственности – экономическую и правовую. В глазах общества она обязательно должна придерживаться и двух других – этической и филантропической.

Другой проблемой служит то, что большинство компаний, стремятся ограничиться только видимостью социальной ответственности – прежде всего, меценатской деятельностью, тогда как россияне ожидают от бизнеса существенных вложений в социальную сферу, Существующая социальная политика воспринимается большинством населения как «подачка», нежели как исполнение бизнесменами своего долга перед обществом». Поэтому действующие в России социальные программы могут приводить не к положительным результатам (например, повышению имиджа крупного бизнеса), а к большему «озлоблению» населения и дальнейшего падения репутации. Таким образом, благотворительность и меценатство оказываются в значительной степени девальвированы «купеческо-пиаровскими» жестами крупного бизнеса, а весьма распространенным мифом остается представление о том, что бизнес «паразитирует» и работает во вред обществу.

Либеральная идеология в России как идеология не новой бюрократии, а идеология ***законопослушного и ответственного предпринимательства*** еще не состоялась[3]. Российский бизнес - особенно и в первую очередь малый и средний - остро нуждается в реальных политиках и идеологах, способных публично выражать его интересы, не реализованные и не реализуемые при нынешних обстоятельствах возможности.

Не повернулась лицом к отечественному бизнесу и организованная общественность, относящаяся к новому российскому предпринимательству двояко. С одной стороны, высокомерная ксенофобия: "наворовали", "разрушают высокую нравственность и духовность". С другой – агрессивное иждивенчество: "делиться надо", "пусть платят деньги, да побольше - у них они есть".

История, в том числе – отечественная, показывает, что в неразвитой социально-политической среде "партнерство" бизнеса и гражданскими объединениями приобретают патронажно-клиентальную форму. В таких случаях бизнес воспринимается общественностью исключительно в качестве "донора", а его помощь общественным объединениям воспринимается общественным мнением как обеспечение лояльности "клиентов" и мобилизации их активности в интересах патрона.

В целом, сегодняшнее развитие гражданского общества в России и отсутствие сильных гражданских и правозащитных организаций, свидетельствует о том, что население, скорее всего, является «любопытствующей группой», заинтересованной во влиянии на бизнес, но не имеющих эффективных инструментов для организации такого давления. Таким образом, можно сделать вывод о том, что социокультурная реабилитация бизнеса путем реализации концепции социальной ответственности имеет в российских условиях ряд специфических особенностей, которые делают невозможным и неэффективным слепое копирование западных образцов в этой сфере

Другим вариантом решения проблемы социокультурной реабилитации бизнеса является внедрение в общественное сознание предпринимательских ценностей. Идеология экономического либерализма - органическая часть культуры как целого. Предпринимательство может нормально существовать только в соответствующей культурной среде. Иными словами, разговор надо вести не о пропаганде некоторого рода деятельности, а об изменении жизненной философии и мировосприятия всего общества. Предпринимательство и все, связанное с ним, должно из сомнительного или даже постыдного стать сначала приемлемым, а затем и достойным, высоко ценимым в культуре.

Становление и развитие бизнеса неизбежно требует утверждения права частной собственности как высшей социальной и нравственной ценности. В наших условиях наиболее адекватными формами осознания этого права могут стать: идеология неотъемлемых прав человека и идеологемма "Частная собственность порождает цивилизацию".

Идеология неотъемлемых прав человека рассматривает право частной собственности наряду с правом свободы выбора религиозных и политических убеждений как ядро прав и свобод человека. Идеологемма "Частная собственность порождает цивилизацию" - это такая картина мира и истории человечества, в которой цивилизация вырастает в результате утверждения частной собственности и экономической свободы, рыночных отношений, то есть в определенном смысле "из рынка". Цивилизации, основанной на священном праве частной собственности, при этом противостоят рабство и варварство. Варвар, отрицающий частную собственность (а значит и цивилизацию), несет с собой хаос и одичание. Рабство выступает в лице восточных империй и

деспотий, базирующихся на отрицании частной собственности и порабощении всех и каждого государством. Утверждение права частной собственности позволяет цивилизации побеждать в исторической борьбе. Отказ от этого права обрекает общество на нищету и маргинальность. Эти идеологические конструкции должны многократно варьироваться и дублироваться. Это большая работа, требующая специальных усилий, привлечения талантливых и респектабельных ученых, идеологов, публицистов.

В обществе необходимо утвердить положительный идеал социальной ответственности, предполагающий напряженный труд на себя и своих близких, строгую деловую этику, инициативу, предприимчивость, а также ценность индивидуального бытия. Суммируя элементы, составляющие социокультурное целое, можно сказать, что бизнес и рыночная экономика могут утвердиться в обществе только при условии, что его культура включает в себя такие базовые ценности, как:

- идеология неотъемлемых прав человека;
- десакрализация социальных отношений, власти, культуры;
- утверждение ценности отдельной личности;
- акцент на ценностях бытия;
- трудовая и деловая этика;
- правосознание и юридическая культура;
- идеологема "Частная собственность порождает цивилизацию".

Культурная политика, ориентированная на легитимизацию в общественном сознании бизнеса и предпринимательства, должна формироваться с учетом специфики различных возрастных, этнических, социально-профессиональных и других групп. Каждая из таких групп требует выработки специальной, адресованной к ней стратегии, учитывающей ее особенности, значение в обществе и перспективы. Работа по легитимизации бизнеса в российской культуре и общественном сознании не может быть успешной без добротного научного, теоретического обеспечения. Необходимо организовать и финансировать культурологические и социально-психологические исследования. В равной степени необходима обратная связь, т.е. грамотный мониторинг общественных настроений, отношения к бизнесу, который позволил бы оценивать и корректировать культурную работу.

Литература:

1. Ruckman J.A. The Moscow Business Elite: A Social and Cultural Portrait of two Generations. De Kalb, 1984.
2. Bendix R. Herrschaft und Industriearbeit. Frankfurt a/M, 1960.
3. Этика успеха. Вестник исследователей, консультантов, ЛПР. Вып.1-11. Тюмень-Москва. 1994-1997.

Грянченко Т.В.,
ст. преп.каф. Экономики и управления Волгоградского филиала Российского государственного университета туризма и сервиса (РГУТиС)

Элементы концепций формирования и воспроизводства ресурсов

В статье рассмотрены аспекты формирования и воспроизводства ресурсов с позиций различных экономических школ.

This article deals with various aspects of formation and reproduction of resources. The author points out that representatives of different economic schools accented attention on reproduction of various types of resources.

Формирование и воспроизводство ресурсов может осуществляться без целенаправленного участия человека, однако его заинтересованность в постоянном наличии ресурсов с определёнными качествами влечёт необходимость сознательной организации их воспроизводства. В этой связи формирование ресурсов с фиксированным набором качественных характеристик

будем считать предшествующим этапом, а воспроизводство таких ресурсов – последующим этапом их функционирования.

Ресурсы представляют собой «денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов» [1, с. 575; 11, с. 607]. Подвижное единство бытия и небытия ресурсов, которому свойственно отсутствие основного качества и формирование его предпосылок, согласно логике Гегеля, есть их становление. Формирование ресурсов является процессом их образования [3]. Термин «формироваться» интерпретируется как «1) образовываться; 2) окончательно складываться; 3) достигать полной зрелости, окончательного развития» [11, с. 745].

Воспроизводство присуще, прежде всего, капиталу. О функционировании в качестве капитала свидетельствует такая форма организации ресурсов, которая позволяет им увеличиваться в размере за счёт самовозрастания [9, с. 578-79]. Под воспроизводством капитала при этом понимают его постоянное возобновление [там же]. Воспроизводство классифицируется на простое, осуществляемое в прежних масштабах, и расширенное, предполагающее необходимость постоянного увеличения авансированного капитала.

Категория воспроизводство была введена в терминологический оборот Ф. Кенэ и в настоящее время интерпретируется как «воссоздание израсходованных факторов производства… посредством их последующего производства» [4, с. 119]. Представления о воспроизводстве ресурсов, изучение которых целесообразно для исследования особенностей формирования и воспроизводства их пенсионной разновидности в рамках экономики общественного сектора, содержатся в сочинениях как предшественников, так и потомков Ф. Кенэ. Рассмотрим известные элементы воспроизводственной концепции.

В сочинениях меркантилистов, изначально понимающих под богатством драгоценные металлы и деньги, внимание акцентировано на необходимости обеспечения их притока в страну из-за рубежа. По их представлению, только внешняя торговля позволяет воспроизводить ресурсы государственной казны. Так, сэр Т. Мэн в «Рассуждении о торговле Англии с Ост-Индией» высказался за превышение экспорта над импортом и поддержание государственной торговой монополии [1].

В отличие от меркантилистов, У. Петти при рассмотрении воспроизводства ресурсов сместил акцент с обеспечивающей распределение богатства сферы обращения на непосредственно создающую его сферу материального производства [там же], а Ф. Кенэ в «Экономической таблице» раскрыл процесс воспроизводства ресурсов как возобновление материальных благ при непременном восстановлении производственных отношений [2]. Согласно Кенэ, предпосылкой воспроизводства совокупного общественного продукта (СОП) является реализация всех произведённых за год товаров при соблюдении подлежащих условному расчёту пропорций обмена между земледельческим и сельскохозяйственным производством.

Согласно позиции А. Смита, представленной в «Исследовании о природе и причинах богатства народов», капитальные ресурсы, капитал есть одна из двух частей запасов владельца, используемая для получения дохода [12]. Условия для простого воспроизводства, по Смиту, также обеспечиваются распределением СОП между классами посредством обращения. Разницу между капиталами производства и обращения автор при этом не усматривает.

Способами применения капитала, позволяющими ему возрастать, в сочинении названы [там же, с. 501]: добывание сырого продукта земли, рудников или рыболовства; его обработка; оптовая и розничная торговля. Применение каждого последующего способа возмещает задействованные в предыдущих способах капиталы. Наибольшим воспроизводственным потенциалом, по Смиту, наделены фермерские капитальные ресурсы: «ибо не только его рабочая прислуга, но и его рабочий скот являются производительными работниками... природа также трудится вместе с человеком» [там же, с. 505]. Несколько меньшими воспроизводственными способностями, согласно мнению автора, обладает промышленный капитал, а самыми незначительными - капитал вывозной торговли [там же, с. 509].

Причиной возрастания капитала в процессе его воспроизводства А. Смит назвал бережливость, а средством его достижения - трудолюбие: «…Капитал… не мог бы возрастать, если бы бережливость не сберегала и не накопляла» [там же, с. 478]. Результатом рационального воспроизводства капиталов представлен рост благосостояния нации, о котором свидетельствуют улучшение обработки земель, процветание промышленности, приумножение СОП и расширение объёмов торговли [там же, с. 403].

При интерпретации содержания годового цикла воспроизводства ресурсов сформулировано положение, получившее впоследствии название догмы Смита. Её суть сводится к тому, что стоимость СОП в результате игнорирования автором особенностей функционирования постоянного капитала была сведена к вновь созданной стоимости - сумме доходов рабочих, капиталистов и землевладельцев в виде заработной платы, прибыли и ренты соответственно. Догму Смита частично преодолел Д. Рикардо, при общетеоретической трактовке воспроизводства исключавший, а при рассмотрении его частных случаев включавший сырьё в состав капитальных ресурсов, переносящих свою стоимость на стоимость производимого товара. В общем случае капитал он трактует как «часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд» [1, с. 450].

Несмотря на то, что исследованием воспроизводства капитала занимались представители различных экономических школ, логически стройная концепция по названному вопросу оформилась лишь в работе К. Маркса «Капитал». Процесс воспроизводства капитала К. Маркс рассматривает как органично присущий обществу. «…Всякий общественный процесс производства, рассматриваемый… в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства. Условия производства суть в то же время условия воспроизводства» [9, с. 578].

Посредством воспроизводства восстанавливаются материальные блага, рабочая сила и производственные отношения: «Капиталистический процесс производства… производит не только товары,… прибавочную стоимость, он производит и воспроизводит само капиталистическое отношение – капиталиста на одной стороне, наёмного рабочего – на другой» [там же, с. 590-91]. Рабочая сила при этом воспроизводится за счёт индивидуального потребления рабочих из средств оплаты их труда [там же, с. 584], а производственные отношения - за счёт возобновления отношений собственности на средства производства и отношений обмена между людьми их деятельностью.

Воспроизводство капитала осуществляется посредством возобновления процессов его кругооборота: «…кругооборот означает периодически возобновляемое функционирование… капитала» [10, с. 74]. Капитал Маркс рассматривает с двух точек зрения: как индивидуальный и общественный капитал. Первый из них функционирует в отдельно взятых отраслях производства, а второй выступает суммой индивидуальных капиталов [10, с. 112]. Индивидуальный капитал в ходе своего кругооборота проходит три стадии, на каждой из которых он выполняет соответствующую функцию, принимая определённую форму.

Согласно выведенной Марксом всеобщей формуле кругооборота капитала, воспроизводство денежного капитала, например, сводится к следующему: на первой стадии, стадии обращения «Д – Т», организатор производства «появляется на товарном рынке и на рынке труда как покупатель; его деньги превращаются в товар» [там же, с. 31]. Вторая, производственная стадия «- П -» означает «производительное потребление купленных товаров…. Результатом является товар большей стоимости, чем стоимость элементов его производства» [там же]. На третьей стадии - стадии обращения «Т′ - Д′» - «владелец капитала возвращается на рынок как продавец; его товар превращается в деньги», т. е. в форму, в которой капитал может начать новый кругооборот [10, с. 31]. Величина полученных от реализации денег Д′ превышает сумму первоначально авансированного капитала Д, поскольку в стоимость проданных продуктов производства Т′ включена прибавочная стоимость, созданная абстрактным трудом рабочих - носителей рабочей силы. Воспроизводственный процесс капитальных ресурсов, таким образом, реализуется посредством их метаморфозов – превращения одних их форм в другие. Метаморфозы свойственны воспроизводству капитальных ресурсов любого вида (напр., [7, с. 17]). Рассмотренные 3 стадии являются единством взаимопроникающих звеньев кругооборота капитала: производства, распределения, обмена и потребления, - одновременно организуемых в двух подразделениях общественного производства: средств производства и предметов потребления.

Дж. М. Кейнс в сочинении «Общая теория занятости, процента и денег» обосновал реализацию расширенного воспроизводства общественных капитальных ресурсов за счёт увеличения государственных расходов и осуществляемого посредством снижения нормы процента стимулирования инвестиций. Особую роль в воспроизводственном процессе он отводил величине эффективного спроса - совокупному ожидаемому доходу предпринимателей, или сумме ожидаемых расходов общества на потребление и инвестиции [8, с. 23, 43]. Совокупный доход при

этом исчисляется путём суммирования факториальных доходов всех участников производства, «превышения ценности готовой продукции, проданной в течение известного периода, над первичными издержками производства», то есть суммой связанных с производством расходов [там же, с. 42].

Инвестиции и сбережения, по Кейнсу, «выступают как сопряжённые результаты действия… склонности к потреблению, графика предельной эффективности капитала и нормы процента» [там же, с. 148], являющихся независимыми определяющими переменными [там же, с. 197]. Инвестиции «включают всякий прирост ценности капитального имущества…,- основного, оборотного или ликвидного капитала» [там же, с. 64]. Сбережения интерпретированы как превышение дохода над потребительскими расходами и признаны стимулирующими инвестиции при условии возрастания ожидаемого от последних дохода [там же, с. 171]. Склонность к потреблению, в свою очередь, представлена функциональной зависимостью между выраженным в единицах зарплаты уровнем дохода и его затрачиваемой на потребление частью. Более важной для количественного анализа воспроизводства ресурсов Кейнс признаёт величину предельной склонности к потреблению. Она рассчитывается как частное от деления прироста потребления на прирост дохода и показывает «как очередное увеличение продукции будет разделено между потреблением и инвестициями» [там же, с. 95].

Предельную эффективность капитала автор определяет как наибольший результат деления ожидаемых доходов от использования дополнительной единицы капитальных ресурсов на цену их производства [8, с. 110]. Взаимосвязь между размером текущих инвестиций, предельной эффективностью капитала и нормой процента сводится к тому, что «действительная величина текущих инвестиций будет стремиться расти до тех пор, пока не останется… никаких видов капитального имущества, предельная эффективность которых превышала бы текущую норму процента» [там же, с. 111].

Наконец, норма процента выступает ценой, уравнивающей величину спроса на денежную наличность с величиной её предложения и определяемой количеством денег в обращении и предпочтением ликвидности как желаемым количеством наличных денег при заданной норме процента [там же, с. 135].

Ресурсное воспроизводство, по Кейнсу, основано на действии инвестиционного мультипликатора – коэффициента, характеризующего зависимость между величинами инвестиций, национального дохода и потребления: $Y = C + S$; $\Delta Y = k^* \Delta I$, где Y и ΔY - величины национального дохода текущего периода и его прироста соответственно, C - размер потребляемой части дохода, S - размер сберегаемой части дохода, ΔI - величина прироста инвестиций, k - мультипликатор [там же, с. 95].

Суть этой зависимости в том, что инвестирование капитала каждый раз приносит участникам производства доход, который увеличивает размер сбережений и, при прочих равных условиях, инвестиций ввиду реализации «основного психологического закона». Этот выведенный Кейнсом закон состоит в том, что «люди склонны, как правило, увеличивать своё потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растёт доход» [там же, с. 79].

На современном этапе общественного развития «главной продукцией… являются не материально-вещественные элементы производства, а информация как экономический ресурс и товар» [6, с. 150]. В этой связи представление об особенностях воспроизводства экономических ресурсов меняется в сторону приоритетного внимания его информационному аспекту. Т. Стоуньер отмечает: «В постиндустриальном обществе национальные информационные ресурсы суть его основная экономическая ценность, его самый большой потенциальный источник богатства» [Цит по: 5, с. 438].

Специфика воспроизводства ресурсов в информационном обществе предопределена тремя выделенными Д. Беллом факторами: «1) переходом от индустриального общества к сервисному; 2) модифицированное теоретическое знание становится решающим для осуществления технологических инноваций; 3) новые «интеллектуальные» технологии превращаются в инструмент системного анализа и теории принятия решений» [Цит по: там же, с. 437]. Совместное действие этих факторов повлекло замену основных тенденций процесса накопления капитала [6, с. 150-51]. Теперь в воспроизводственном механизме отмечается снижение роли материальных ресурсов. В отраслях высоких технологий высокими темпами внедряются нововведения, тяготеющие к рынкам высококвалифицированной рабочей силы. Распространёнными формами организации современного производства становятся небольшие предприятия, обрабатывающие

центры и надомничество, а одной из главных проблем воссоздания ресурсов - неравномерность региональных воспроизводственных условий.

Черты современной капитализации России вскрыты в статье Р. М. Нижегородцева [13, с. 290-91], указавшего на подверженность страны масштабному экономическому кризису, отвлекающему инвестиции в отрасли с быстрым оборотом капитала. Накопление, отмечает автор, в первую очередь свойственно финансовому капиталу и не подкреплено надлежащим развитием реального сектора экономики. Более того, финансовый капитал государства ввиду отсутствия внутристрановых активов с приемлемыми для инвесторов сочетаниями доходности и риска высвобождается из новой стадии воспроизводственного процесса, «утекая» за рубеж. По этой причине одной из современных особенностей воспроизводства капитальных ресурсов является подчинение их кругооборота состоянию мировой финансовой системы. Наряду с вышеназванным, однако, имеются и позитивные для ресурсного воспроизводства факторы: «...средний класс реализует в себе черты собственника и труженика...» [14, с. 296].

Литература:

1. Антология экономической классики / Предисловие И. А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475с.
2. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 2 / Предисловие, составление И. А. Столярова. – М.: «ЭКОНОВ», 1993. – 486с.
3. Большой экономический словарь. / Под ред. А. Н. Азриляна. – 3-е изд. – М.: Институт новой экономики, 1998. - 864 с.
4. Большой экономический словарь. Авт. и сост. А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. - 895 с.
5. Гавеля В. Л., Харебава Р. П. Глобальные техногенные процессы и социальный прогноз// Развитие капитализма в России – сто лет спустя / Под ред. Ю. М. Осипова, О. В. Иншакова, Е. С. Зотовой. – М. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 1999. – 608с.
6. Жилина В. И. Формирование методологических основ трансформации процесса накопления и наследие экономической теории. // Сб. Развитие капитализма в России, с. 146-154.
7. Иншаков О. В., Стёпочкина Е. А.. Рутина и новация: институциональный, организационный и эволюционный аспекты взаимодействия: Препринт # WR/ 2003/21. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. – 60 с.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – Петрозаводск: «Петроком», 1993. – 307с.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т1., Кн.1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1998. – 891 с.
10. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т2., Кн.2. Процесс обращения капитала. / Издан под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1988. - 654 с.
11. Словарь иностранных слов./ Под ред. И.В.Лёхина, Ф.Н.Петрова. – Изд. 4-ое, перераб. и доп. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. - 856 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книги 1-3. / Ответственный редактор Л. И. Абалкин. – М.: «Наука», 1993. – 570 с.
13. Тенденции первоначального накопления капитала в современной России и проблемы промышленной политики// Развитие капитализма в России – сто лет спустя./ Под ред. Ю. М. Осипова, О. В. Иншакова, Е. С. Зотовой. – М. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 1999.– 608 с.
14. Филякин Ю. П. Ретроспектива и перспектива развития капитализма в России// Развитие капитализма в России – сто лет спустя./ Под ред. Ю. М. Осипова, О. В. Иншакова, Е. С. Зотовой. – М. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 1999, с. 295-305.

Вильгельм А.С.,
студент 5 курса Хакасского технического института, Филиал Федерального ГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

Жилищная политика в современной России

В статье рассмотрена одна из самых проблемных сторон жилищной сферы – рынок доступного жилья. Указаны основные теоретические предпосылки анализа, определены тенденции развития данного рынка, охарактеризована текущая ситуация на строительном рынке, а также в жилищной сфере города Абакана, сформулированы основные факторы развития данной отрасли. Обоснована политика государственного вмешательства.

In article one of the most problem parties of housing sphere - market of housing affordability. The basic theoretical preconditions of the analysis are specified, the tendencies of development of the given market are determined, the current situation in the building market is characterized, and also in housing sphere of Abakan, the major factors of development of the given branch are formulated. The politics of state intervention is proved.

Проблема жилья является одной из острейших в современном реформировании России. За последние годы ее решение находило себя в различных общественных ресурсах, а также в инструментах рыночного регулирования. Но до сих пор кардинально проблема не иссякла, а ее конструктивные причины формируют дисбаланс системы макроэкономических показателей в социальном развитии страны.

Актуальность данной статьи обусловлена дисбалансом роста средних цен на жилье и ростом среднедушевого дохода населения, который порождает проблему доступности жилья для граждан страны, которая имеет глубокие экономические корни и, в конечном счете, серьезные социальные катаклизмы.

Необходимо отметить, что является понятием «рынка доступного жилья». Рынок доступного жилья – это организованная сфера обмена между экономическими агентами по законам товарного производства и обращения в условиях, обеспечивающих финансовую доступность жилья. Тот рынок жилья, на котором наблюдается равновесие между спросом и предложением, имеющий лишь сезонные колебания с плавающим временным лагом, и определяется как «рынок доступного жилья». В том случае, когда равновесие заменяется дефицитом, то есть спрос перекрывает предложение, в результате чего происходит повышение цены на квадратный метр жилья, либо предложение намеренно угнетается в результате контроля со стороны продавцов, рынок доступного жилья является целью деятельности государственного сектора (государственной политики).

Определение понятия предполагает критериальную по национальному признаку классификацию рынка доступного жилья: местный, региональный, федеральный. Элементами данного рынка являются: хозяйствующие субъекты – застройщики, инвесторы, государственные органы власти (регулирующий государственный сектор), хозяйствующие субъекты – поставщики ресурсов, рыночная инфраструктура.

Предметом исследования выступает рыночная конъюнктура, сложившаяся за последние шесть лет в результате реализации реформированной жилищной политики государства. Объектом исследования является приоритетный национальный проект правительства Российской Федерации «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

В строительстве продукция является товаром особого рода, так как, во-первых, его производство жестко регулируется установленными государственными ведомствами и техническим надзором нормами и нормативами, что отражается и на методе экономического обоснования цены. Во-вторых, время между вложением капитала инвестором и его отдачей в виде экономического эффекта отличается весьма немалой продолжительностью.

Одним из способов решения проблемы развития рынка доступного жилья является ипотека. Согласно федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.98 г. №102-ФЗ, ипотечный кредит – это денежная сумма, которая выдается банком заемщику на приобретение жилого помещения под залог этой недвижимости. Купленная недвижимость оформляется в

собственность заемщика и остается в залоге у банка до полного погашения взятого кредита. При этом покупатель жилья, согласно законодательству РФ, один раз в жизни имеет дополнительные льготы по налогообложению, что является дополнительным стимулом для незамедлительного приобретения жилья по ипотечной схеме [1].

Острота проблемы рынка доступного жилья определяется низкой доступностью ипотечных жилищных кредитов из-за высоких годовых процентных ставок, высокого первоначального взноса от стоимости приобретаемого жилья, наличия поручительства, ежегодных страховых платежей, низкого уровня доходов. Как правило, молодые семьи, например, без поддержки не могут приобрести свое первое жилье. Причем, решив проблему высокого первоначального взноса, молодой семье, имеющей еще невысокие доходы, очень трудно осуществлять ежемесячные платежи по ипотечному жилищному кредиту из-за высоких банковских процентных ставок, особенно в первое время, а также высокой стоимости жилищно-коммунальных услуг.

Мировая практика в историческом аспекте показывает, что государственное вмешательство имело тогда место, когда рыночные отношения не приводили к автоматическому решению общенациональных проблем. Таким образом, задача государственного регулирования состоит в объединении интересов предпринимателей с интересами общества с целью сохранения стабильного и поступательного развития экономических отношений [2]. Основным тезисом является гипотеза о том, что при помощи лишь рыночных инструментов остановить ажиотажный спрос и искусственный дефицит на рынке жилья не предполагается, так как этот аспект является государственным интересом в сфере социальной и экономической безопасности.

Государственное вмешательство как метод государственной политики регулирования национального рынка товаров и услуг формирует условия и отношения между экономическими агентами данного рынка. В отношении жилищного рынка это влияние отражается на следующих рыночных показателях и регуляторах:

- корректируется цена квадратного метра на первичном и вторичном рынке;
- регулируется стоимость жилищно-коммунальных услуг через экономическое обоснование тарифов ЖКХ и проведение государственной политики в данном направлении;
- контролируются объемы строительства;
- стабилизируются инфляционные процессы на национальном рынке;
- регулируется рынок строительных материалов, а также деятельность основных участников жилищного рынка.

Для российского жилищного рынка характерны такие проблемы: дефицит жилья, монополизация промышленного сектора, риск неправового партнерства, нелегальный и слабо развитый сектор аренды, непрозрачность методов учета государственных органов, отсутствие на местных рынках системы городского стратегического планирования, неразвитость банковской системы.

Что касается регионального рынка доступного жилья, то на сегодняшний день в городе Абакане реализуются различные республиканские и местные программы поддержки населения в рамках приоритетного национального проекта правительства Российской Федерации «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». К концу 2007 года планируется предоставить финансовую поддержку из городского бюджета молодым семьям к части обеспечения их жильем на условиях субсидирования процентной ставки по ипотечному кредиту 40 семьям. В 2006 году лишь две молодые семьи города Абакана получили субсидии за счет средств республиканского бюджета [3]. Всего же, с 2003 года новое жилье в республике получили 144 семьи [4]. Но, несмотря на реализацию данных программ, в городе Абакане проблема обеспечения жильем по-прежнему остается одной из основных. Особенно остро она стоит для молодежи и молодых семей [3]. В настоящий момент в городе Абакане состоит на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий 1 467 семей, из них 685 состоят на учете более 10 лет. В возрасте до 30 лет на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий состоит 92 молодые семьи [5].

Как свидетельствует статистика [6], удовлетворенный спрос на жилье в структуре потребности россиян в улучшении жилищных условий колеблется вокруг 3,5 – 4,0%. Эти цифры говорят о малом предложении строительного комплекса и, косвенно, о низком качестве жилья, в котором живут около 90% граждан страны.

Имея жилье, гражданин, тем не менее, ожидает улучшить свои жилищные условия. Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации (МЭРТ), в своих

выкладках, делает акцент на динамику удовлетворенного спроса на вновь приобретаемые квартиры (тот, по самым лучшим оценкам, приблизится к 62%). Хотя, безусловно, в наибольшей степени индикативен показатель одновременно удовлетворенного спроса по приобретению и качеству. Перманентно нарастающие цены на строящееся и вторичное жилье (кумулята наращения в 2010 г. достигнет 190% к уровню 2005 г.) сдерживают развитие строительного комплекса России.

Одной из наиболее популярных и малопривлекательных характеристик не только российской, но и мировой стройиндустрии является ее чрезмерный консерватизм, крайняя медлительность по отношению к внедрению и широкому распространению новых технологий. В специальной литературе за строительством давно закрепился ярлык «неповоротливой отрасли», и в качестве главного аргумента, подтверждающего справедливость этой характеристики, во многих исследованиях содержится ссылка на крайне низкий удельный вес НИОКР в общей структуре расходов строительных компаний.

Например, по данным американского Министерства энергетики, в США компаниями, работающими в сфере жилищного строительства, в НИОКР инвестируется 0,3 – 0,4% от общего объема продаж, тогда как в среднем по другим промышленным отраслям на эти цели отчисляется 3 – 4%. Схожие оценки имеются и по большинству строительных фирм Западной Европы (чуть ли не единственное исключение – Япония, где эти цифры в среднем существенно выше).

Безусловно, эти данные далеко не в полной мере отражают реальную инновационную картину в стройиндустрии. Так, необходимо делать существенную корректирующую поправку на то, что значительная доля новых технологических разработок, внедряемых в строительстве, приходит туда из других промышленных отраслей (металлургии, лесной и деревообрабатывающей промышленности, химпрома и т. д.). Однако и с учетом этой необходимой коррекции строительная индустрия как отрасль не иллюстрирует объективной тенденции приоритета инновационному развитию.

Более того, если говорить о жилищном сегменте строительной промышленности, эта негативная оценка становится еще более жесткой: инновационный потенциал жилищного строительства оценивается специалистами как значительно более низкий по сравнению с торгово-промышленной составляющей отрасли (офисное строительство). Основной причиной этого, по мнению маркетологов, является отсутствие в жилищном строительстве субъекта, ответственного за внедрение новых технологий [7]. Многие ученые отмечают роль государства в повышении эффективности инновационной сферы через систему госзаказов, формирование первичных стимулов к фундаментальным исследованиям [8]. Поэтому идея государственного вмешательства имеет серьезные перспективы в данном направлении. Необходимо смоделировать форму механизма взаимодействия между институтами науки, строительными организациями и системой государственных органов власти в данном направлении.

Основным тормозящим рычагом для развития ипотечного жилищного кредитования является дефицит наличной абсолютной ликвидности, и как следствие, высокая цена кредитных ресурсов. Поэтому основная часть российской банковской системы кредитуется на внешнем рынке [7]. Но даже с учетом такого партнерства и ежегодных государственных гарантий в 20 – 30 млрд. руб. банковское предложение не сможет обеспечить предложение, сравнительное с реальными потребностями, которые оцениваются в 12 – 14 раз значительнее, чем предполагают государственные органы.

Но множество российских ученых поддерживает партнерство отечественных банков с зарубежными институтами помощи национальному реформированию (например, с Всемирным банком) [6]. Так, с 1998 г. реализуется программа так называемого инвестиционного фонда «США-Россия» с участием более 10 российских банков-партнеров «Дельта-Кредита» («Инвестсбербанка», «Первого О.В.К.», «Банка жилищного финансирования» и т.д.). На первом этапе схемы Фонд берет деньги у американских инвесторов по ставке лондонского межбанковского рынка (LIBOR) – порядка 5 – 6% годовых. Эти средства по цене 11 – 13% предлагаются российским банкам. Банки, подписавшие соглашение с Фондом, получают от него в распоряжение кредитную линию, с которой берут средства на предоставление кредитов физическим лицам на покупку жилья по условиям программы банка «Дельта-Кредит» – основного партнера Фонда. Давая сегодня кредиты в среднем под 12 – 13% (в долларах), кредиторы имеют 2 – 3% дохода.

Таким образом, зависимость отечественных банков от иностранной наличности представляет сбой реальную угрозу, подвижки которой российская экономика наблюдала в августе 1998 г., в 2004 г. (банковский кризис), а также в августе 2007 г. Решить эту проблему предполагается возможным лишь с помощью участия государственных институтов развития, обладающих достаточными ресурсами (Стабилизационный фонд правительства Российской Федерации, Банк Развития), а также некоторых государственных фондов некоммерческого назначения (Пенсионных Фонд РФ, обладающий весьма значительными финансовыми ресурсами, которые не находят себе применения).

Свободное действие субъектов рыночных отношений способствует концентрации производства, которая на определенном этапе приводит к монополизации рынка, снижению фактора конкуренции [2]. Общеизвестно, что высокая цена на квадратный метр вновь возводимого жилья вызывается, в частности, инфляцией издержек. Цементная отрасль с ее коротким (до 500 км) рентабельным транспортным плечом доставки готовой продукции и жесткой привязкой к месторождениям сырья является классическим примером локального монополизма. Факт монополизации российской промышленности и определяет в конечном итоге рост индекса цен [7]. Возведение новых индустриальных мощностей частному капиталу весьма проблематично, поэтому приоритетной задачей государственного сектора является лоббирование инвестиционного механизма в качестве увеличения предложения на рынке стройматериалов [9].

Вместе с формированием конкурентоспособной среды в реальном секторе экономики, государством должна быть сформирована некая приоритетная государственная концепция, касающаяся построению в каждом отдельном региональном рынке специфической строительной индустрии в виде системы присутствия каждого отдельного субъекта-участника жилищного рынка: субъекты, занимающиеся внедрением инновационных программ, приоритетных в данном регионе; привязкой технологии строительства к тем строительным материалам, которые в достаточном количестве имеются у региона; системой рефинансирования с помощью ресурсов региональных и местных инвесторов, а также других признаков. Вышеупомянутая методология специализации может быть воплощена в форме регионального строительного кластера. Таким образом, необходимо отметить разработку концепции как государственный приоритет в целях стабилизации роста цен на квадратный метр вновь возводимого жилья.

Необходимо отметить перспективу государственного вмешательства в целях защиты внутреннего рынка от иностранных интервенций, движущей силой которых будет выступать Всемирная торговая организация (ВТО). По мнению государственного аппарата Российской Федерации, вступление России в ВТО будет иметь весьма перспективные последствия, и положительно скажется на процессе интегрирования Российской Федерации в мировую торговлю, что повысит ее международный рейтинг. Однако условия вступления в ВТО для внутреннего рынка России являются неприемлемыми. Основное из них – это сокращение со стороны внешнего рынка государственного лоббирования emerging markets. Другой немаловажный аспект вступления России в ВТО – это массовый приход на внутренний рынок иностранных кредитных организаций со сравнительно дешевыми финансовыми ресурсами. Это в конечном итоге может нанести серьезный урон не только банковской системе Российской Федерации, но и всему комплексу реального сектора.

Самое распространенное мнение среди ученых о виде участия и регулирования государством рынка доступного жилья – это введение практики государственного заказа. Выступая в виде заказчика государственные структуры контролировали бы полностью процесс строительства как в области снижения себестоимости, и льготного финансирования деятельности, так и в области качества. Более того, такая кооперация позволит сократить себестоимость, не учитывая цену земельных участков и возводимых инфраструктурных сооружений и площадей, которые фактически частному собственнику не принадлежат. Выступая заказчиком жилищного строительства, государство будет стремиться активизировать законодательный процесс в следующих направлениях:

- защита потребителей от финансовых махинаций в сфере жилищного строительства;
- механизм взаимодействия государственных органов власти, соответствующих бюджетов и частных застройщиков;
- привлечения большего количества ликвидности для банковской системы рефинансирования соответствующих процессов;

- механизма перевода земель из одной категории в другую под жилищное строительство;
- формирования национальной государственной концепции массовой застройки жилья экономкласса.

Жилье экономического класса должно стать базовым и самым массовым для страны, стандарты для такого жилья отсутствуют, и оно фактически не строится из-за отсутствия благоприятных политических и экономических условий. Эта концепция рассматривается как составляющая и уточняющая часть государственной стратегии массового жилищного строительства [7].

Жилье – это важнейший фактор развития страны в целом и семьи в частности, как организационной «ячейки» нашего общества. Формируя рынок доступного жилья, государство тем самым предоставляет гарант стабильности своего развития и экономической безопасности в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Текст]: Закон Российской Федерации от 16.07.98. - №102-ФЗ.
2. Герчикова, И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное [Текст]: Учебное пособие / И.Н. Герчикова. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002. – 704 с.
3. Об утверждении Муниципальной программы «Обеспечение жильем молодых семей в городе Абакане на 2007 – 2010 годы» [Текст]: Решение Абаканского городского Совета депутатов от 12.09.07. № 307.
4. http://www.19rus.info/ [электронный ресурс]. – Информационное агентство «Хакасия».
5. Вильгельм, А.С. Развитие рынка доступного жилья Хакасии [Текст] / А.С. Вильгельм, В.В. Подлевский // Сборник докладов и тезисов докладов молодых ученых ХТИ – Филиала ФГОУ ВПО «СФУ». – Абакан, 2007.
6. Богданов, А.Г. Перспективы ипотеки с государственным лицом [Текст] / А.Г. Богданов // Недвижимость и инвестиции. – №3 (24), 2005.
7. http://rusdb.ru/ [электронный ресурс]. – «Российский дом будущего» (Всероссийский проект медиахолдинга «Эксперт»).
8. Барышева, А.В. Инновации [Текст]: Учебное пособие / А.В. Барышева, К.В. Балдин, С.Н. Галдицкая, М.М. Ищенко, И.И. Передеряев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 382 с.
9. Вильгельм, А.С. Инвестиционный механизм в решении задачи эффективности [Текст] / Т.И. Островских, А.С. Вильгельм // Вестник Хакасского технического института – филиала КГТУ. – Абакан, 2006. – № 22. – С. 12 – 18.

Управление финансовыми ресурсами

Агапцов С.А.,
д.э.н., профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации

Особенности формирования доходной части бюджетов государственных внебюджетных фондов в связи с переходом на трехлетнее бюджетное планирование

В данной статье рассматриваются механизмы формирования доходной части бюджета из налогов и взносов на социальные нужды, анализируется ряд пунктов в современном российском законодательстве, связанных с администрированием этого вопроса, и предлагаются конкретные практические меры по его урегулированию.

Основным источником формирования доходной базы бюджетов государственных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда Российской Федерации (далее – ПФР), Фонда социального страхования Российской Федерации (далее – ФСС), Федерального и территориальных фондов обязательного медицинского страхования) являются налоги и взносы на социальные нужды.

К названным платежам относятся, в первую очередь, единый социальный налог, зачисляемый в определенных долях в федеральный бюджет (для финансирования базовой части трудовой пенсии), ФСС и фонды обязательного медицинского страхования, а также страховые взносы, уплачиваемые страхователями в рамках обязательного социального страхования. К страховым взносам относятся:

- страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации, зачисляемые в ПФР на выплату страховой и накопительной частей трудовой пенсии, целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение пенсии по обязательному пенсионному страхованию в размере, эквивалентном сумме страховых взносов, учтенной на его индивидуальном лицевом счете;
- страховые взносы в ПФР, уплачиваемые работодателями, использующими труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, для финансирования доплаты к пенсии;
- страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний - обязательные платежи по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, который страхователь обязан внести страховщику – ФСС.

Начиная с бюджетных проектировок на 2008-2010 годы государственные внебюджетные фонды осуществляют проектировку показателей бюджета на трехлетний период, включая поступления единого социального налога и страховых взносов. Тарифы страховых взносов на обязательное пенсионное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утверждаемые ранее федеральным законом ежегодно, утверждаются также на трехлетний период.

Основным источником формирования налоговой базы для исчисления поступлений налогов и взносов на социальные нужды является фонд заработной платы. Соответственно, расчет поступлений указанных платежей на трехлетний период осуществляется исходя из прогнозируемых Минэкономразвития показателей фонда заработной платы, представляемых в составе Основных показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на соответствующий период.

Следует отметить, что в последнее время наметилась тенденция увеличения темпов роста фонда заработной платы. В 2006 году темп роста фонда заработной платы составил 125,4% (максимальное за последние 4 года значение), за 7 месяцев 2007 года – 128,2% к соответствующему периоду прошлого года. Это оказало влияние на увеличение объема поступлений налогов и взносов на социальные нужды, формирующих доходы федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов, и положительно сказалось на исполнении доходной части соответствующих бюджетов. Так, в 2006 году объем поступлений страховых взносов на обязательное пенсионное страхование составил 109,4% к утвержденному в бюджете ПФР показателю; ЕСН, зачисляемого в федеральный бюджет – 101,7% (в условиях корректировки в течение года утвержденного показателя в сторону увеличения на 2,8%); поступлений ЕСН, зачисляемого в ФСС, - 108,5%; страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в бюджете ФСС – 106,7%. Исключение составили поступления ЕСН, зачисляемого в ФОМС, исполненные в размере 99,0% от утвержденного в бюджете Фонда показателя. Соотношение темпа роста поступлений указанного налога в доход Фонда в 2006 году к объему поступлений предыдущего года (176,7%) с изменением ставки налога (увеличение на 37,5%) свидетельствует о погрешностях при проектировке указанного показателя в бюджете Фонда.

Тенденция роста поступлений налогов и сборов на социальные нужды сохраняется и в 2007 году. Так, поступления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование за 9 месяцев 2007 года составили 128,5% к аналогичному показателю 2006 года; ЕСН, зачисляемого в федеральный бюджет, - 128,5%; ЕСН, зачисляемого в ФСС – 123,8%; ЕСН, зачисляемого в ФОМС – 131,8%; ЕСН, зачисляемого в ТФОМС – 127,9%.

Рост фонда заработной платы обусловлен как значительным увеличением номинально начисленной среднемесячной заработной платы на одного работника, так и увеличением численности работников. Если в 2006 году численность работников составила 48,1 млн. человек, то в 2007 году, по уточненной прогнозной оценке Минэкономразвития России, она достигнет 48,5 млн. человек (увеличится на 0,4 млн. человек). При этом следует отметить, что согласно основным макроэкономическим показателям, представленным Минэкономразвития России в составе основных показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2010 года для проектировок на 2008-2010 годы, численность работников в прогнозируемом периоде (2007-2010 годы) должна была сокращаться (с 48,0 млн. человек в 2007 году до 47,1 млн. человек в 2010 году). Наличие в 2007 году тенденции роста численности работников может свидетельствовать о легализации определенной части трудовых отношений. Номинально начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника возрастет с 10634 рублей в 2006 году до 13304 рублей в 2007 году (уточненные данные Минэкономразвития России) (на 25,1%). Следует отметить, что темп роста указанного показателя в сопоставимых условиях, достигший в 2006 году своего максимального за последние 4 года значения, в 2007 году будет превзойден (115,6% против 110,9% в 2003 году, 110,6% в 2004 году, 112,6% в 2005 году и 113,3% в 2006 году).

Рост номинально начисленной среднемесячной заработной платы на одного работника, а также фонда заработной платы в 2006 году частично обусловлен повышением оплаты труда работников бюджетных организаций, фонд оплаты труда которых в 2006 году составил 24,9% в общем фонде заработной платы, а темп роста данного показателя к уровню 2005 года на 10,8% опережал темп роста фонда заработной платы в целом по экономике. В 2007 году этот фактор оказал незначительное влияние: в 1 полугодии 2007 года темп роста фонда заработной платы работников бюджетных организаций на 0,6% превысил темп роста данного показателя в целом по экономике.

Анализ налоговой базы по ЕСН и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование также свидетельствуют о тенденции ее роста. Темпы роста налоговой базы по ЕСН, зачисляемому в федеральный бюджет, возросли с 103,5% в 2003 году до 116,7% в 2006 году; по ЕСН, зачисляемому в ФСС – с 103,4% в 2003 году до 116,7% в 2006 году; по ЕСН, зачисляемому в федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования – с 103,3% до 116,8% в 2006 году, по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование – с 106,6% в 2003 году до 118,3% в 2006 году.

Таким образом, приведенные данные по динамике темпов роста номинально начисленной среднемесячной заработной платы на одного работника, численности работников, темпов роста налоговой базы, а также рост поступлений налогов и сборов на социальные нужды можно расценивать как свидетельство процесса легализации определенной части оплаты труда.

Процесс вывода «из тени» заработной платы и рост приведенных показателей в 2006 – 2007 годах в определенной степени обусловлен активизацией работы налоговых органов по легализации «теневой» заработной платы, созданием при администрациях и налоговых органах (управлениях, инспекциях) в субъектах Российской Федерации межведомственных комиссий, в функции которых входит осуществление контроля за соблюдением трудового законодательства в части доведения заработной платы до определенного уровня, легализации теневой заработной платы и обеспечения полноты поступлений ЕСН и страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в бюджетную систему Российской Федерации.

В состав указанных комиссий входят представители налоговых органов, органов статистики, по труду, государственных внебюджетных фондов и др.

Наибольшей эффективности работа указанных комиссий достигла в 2007 году, когда рекомендуемый уровень заработной платы для организаций, рассматриваемых на заседаниях комиссий, определен не ниже его среднеотраслевого показателя по региону. В 2006 году рекомендуемый размер заработной платы был определен не ниже прожиточного минимума.

По оценке налоговых органов, в 2007 году в Российской Федерации более 400 тыс. налогоплательщиков выплачивали заработную плату ниже среднего уровня по отрасли (17% от представляющих отчетность). В результате работы комиссий по состоянию на 1 октября 2007 года более 62% из них увеличили налоговую базу за счет повышения заработной платы до среднего уровня по отрасли. По оценке налоговых органов, в 2007 году дополнительный объем поступлений налогов и взносов на социальные нужды вследствие работы названных комиссий

достигнет значительной величины. За 9 месяцев 2007 года за счет легализации заработной платы дополнительные поступления ЕСН и страховых взносов оцениваются специалистами ФНС России в 48 млрд. рублей.

Работа по легализации заработной платы оказывает существенное влияние и на легализацию трудовых отношений, что подтверждается данными об увеличении численности работающих в 2007 году.

Отрицательное влияние на поступление налогов и взносов на социальные нужды оказывает применение налогоплательщиками таких схем уклонения от уплаты налогов и взносов, как выдача заработной платы в конвертах; использование векселей; выплата страховой премии; выплаты в пользу работников, не уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль; заключение договоров аутстаффинга, аутсорсинга, заключение гражданско-правового договора вместо трудового договора и ряд других. Выявление и пресечение налоговыми органами применяемых налогоплательщиками схем уклонения от уплаты налогов (взносов) также способствует выводу из «тени» заработной платы и увеличению поступлений налогов и взносов на социальные нужды.

Одним из факторов, способствующих росту объемов поступлений налогов и взносов на социальные нужды, в 2006–2007 годах является снижение темпов роста задолженности, в том числе недоимки, по указанным платежам, а в отдельные периоды - и их абсолютного снижения.

Так, темп роста задолженности в целом по ЕСН за 2003 год составил 134,7%, 2004 год – 126,8%, 2005 год – 103,0%, 2006 год – 90,0%, за 9 месяцев 2007 года – 92,9%. При этом изменение недоимки по налогу к предыдущему периоду составило: за 2003 год – 111,4%, 2004 год – 99,5%, 2005 год – 84,7%, 2006 год – 74,1%, 9 месяцев 2007 года – 89,9%.

По страховым взносам на обязательное пенсионное страхование, по которым темпы роста задолженности значительно превышали аналогичные показатели по ЕСН, также прослеживается тенденция снижения темпов роста задолженности по взносам, а также недоимки. За 2003 год темп роста задолженности составил 209,2%, 2004 год – 139,1%, 2005 год – 121,0%, 2006 год - 102,7%, за 9 месяцев 2007 года – 96,5%. При этом недоимка изменялась следующими темпами: за 2003 год – 189,2%, 2004 год – 133,3%. 2005 год – 112,9%, 2006 год – 98,7%, 9 месяцев 2007 года – 93,4%.

Таким образом, в 2006 году в целом по задолженности по ЕСН и недоимке по налогу и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование, за 9 месяцев 2007 года – по всем названным показателям было достигнуто абсолютное снижение задолженности, что оказало положительное влияние на поступление указанных платежей в федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов. Однако указанная задолженность продолжает составлять значительную величину. На 1 октября 2007 года суммарная задолженность по уплате налога и страховых взносов на обязательное социальное страхование с учетом задолженности по пеням и налоговым санкциям составила - 208 852,3 млн. рублей (14,7% к общей сумме поступлений указанных платежей за 9 месяцев 2007 года) и является резервом увеличения поступлений в федеральный бюджет в части ЕСН и государственные внебюджетные фонды.

Динамика задолженности по платежам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в целом по Российской Федерации также имеет тенденцию снижения. Так, на 1 января 2006 года задолженность по этим страховым взносам составляла 9 275,5 млн. рублей, или 26,9 % к начисленным страховым взносам, на 1 января 2007 года 7 864,3 млн. рублей, или 20,0 %.

Отрицательное влияние на формирование доходной базы бюджетов государственных внебюджетных фондов оказывает наличие неурегулированных действующим законодательством вопросов администрирования налогов и взносов на социальные нужды.

Счетной палатой неоднократно вносились предложения по совершенствованию законодательства, регулирующего вопросы администрирования указанных платежей, часть которых реализована в принятых федеральных законах. Так, Федеральным законом от 4 ноября 2005 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых положений законодательных актов Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию административных процедур урегулирования споров» установлен внесудебный порядок взыскания органами ПФР недоимки, пеней и штрафов по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в отношении индивидуальных предпринимателей и юридических лиц (с ограничениями по суммам задолженности). Федеральным законом от 27 июля 2006 года № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные

законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» установлен срок принятия решения о взыскании налога за счет имущества налогоплательщика; решена проблема зачета излишне уплаченных средств между долями ЕСН, зачисляемого в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды; установлено законодательное обоснование для направления налоговым органом требования налогоплательщику, не имеющему недоимки по налогу, но имеющему задолженность по уплате пеней; установлен порядок списания безнадежной задолженности по штрафам, в том числе взыскиваемым с налогоплательщиков в судебном порядке с момента введения в действие части первой Налогового кодекса. Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» устранена проблема уплаты авансовых платежей по ЕСН в IV квартале года; установлен порядок исчисления и уплаты ЕСН адвокатами, осуществляющими свою деятельность в адвокатском кабинете и ряд других.

Однако в законодательстве продолжают оставаться неурегулированные вопросы, препятствующие эффективной работе по администрированию налогов и взносов на социальные нужды.

В части единого социального налога законодательством не урегулированы вопросы:

- обоснованности предоставления льгот по ЕСН общественным организациям инвалидов, пользуясь которой указанные организации исключают из базы обложения по налогу значительные суммы; используют схему ухода от налогообложения «аренда персонала», не производя при этом расходов, обеспечивающих защиту инвалидов, не создавая для них рабочие места;
- установления сроков начисления пеней за несвоевременную уплату ежемесячных авансовых платежей по ЕСН;
- урегулирования порядка принудительного взыскания задолженности по текущим платежам предприятий, находящихся в процедуре конкурсного производства;
- исключения двойного налогообложения вознаграждений, выплачиваемых по авторским договорам, в частности, у работодателя и индивидуального предпринимателя, с которым авторский договор заключен по деятельности, на осуществление которой им получено свидетельство индивидуального предпринимателя;
- установления срока представления налоговой декларации по ЕСН в случае прекращения налогоплательщиками деятельности до конца налогового периода.

В части страховых взносов на обязательное пенсионное страхование законодательно не установлены:

- меры ответственности по законодательству об обязательном пенсионном страховании за несвоевременное представление страхователями отчетности по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование;
- меры уголовной ответственности на нарушение порядка уплаты страховых взносов;
- меры ответственности за несвоевременную уплату авансовых платежей;
- возможность начисления пеней на суммы несвоевременно уплаченных авансовых платежей;
- органы, которые должны принимать решения о проведении зачетов (возвратов) сумм страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;
- обязанность для индивидуальных предпринимателей, адвокатов, занимающихся частной практикой нотариусов представлять по итогам отчетных периодов - расчеты, по итогам налогового периода - декларацию об исчисленных и уплаченных суммах страховых взносов в виде фиксированного платежа;
- обязанность для налоговых органов по исчислению суммы страховых взносов в виде фиксированного платежа, направлению налоговых уведомлений на уплату авансовых платежей по страховым взносам в виде фиксированного платежа страхователям;
- порядок списания безнадежной к взысканию задолженности по уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;
- иные (кроме пеней) меры обеспечения уплаты страховых взносов.

В части страховых взносов по дополнительному тарифу для работодателей-организаций, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации:

- в действующем законодательстве практически отсутствуют положения, определяющие механизмы администрирования страховых взносов по дополнительному тарифу для работодателей-организаций, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации.

В части страховых взносов на обязательное социальное страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний:

- не предусмотрено применение законодательства о налогах и сборах к правоотношениям, не урегулированным законодательством об указанном виде обязательного социального страхования;
- отсутствует механизм возврата излишне уплаченных страхователями страховых взносов, а также не предусмотрена возможность зачета переплаты страховых взносов в счет погашения задолженности по иным платежам, поступающим в бюджет ФСС (и наоборот);
- не определен механизм учета в бюджетах всех уровней средств на уплату страховых взносов страхователями – бюджетными учреждениями с учетом установленных ФСС надбавок;
- не разграничена ответственность за неосуществление регистрации страхователей, не ведущих хозяйственную деятельность и ведущих ее;
- отсутствуют меры ответственности страхователя за непредставление страховщику сведений, необходимых для осуществления контроля за исполнением страхователем своих обязанностей, а также неправомерное несообщение сведений страховщику;
- отсутствуют законодательные положения, позволяющие учитывать задолженность по страховым взносам при формировании общего объема задолженности по обязательным платежам для целей привлечения плательщика к уголовной ответственности;
- законодательно не установлена возможность предоставления страхователям отсрочек уплаты страховых взносов;
- законодательно не определен порядок списания безнадежной к взысканию задолженности по страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- отсутствуют иные (кроме пени) способы обеспечения исполнения обязанности уплаты страховых взносов;
- законодательно не определены механизмы осуществления контроля страховщиком за соблюдением страхователями порядка исчисления и уплаты страховых взносов, недостаточно урегулированы механизмы принудительного взыскания задолженности;
- в законодательстве отсутствуют положения, позволяющие исполнительным органам ФСС применять для целей администрирования страховых взносов положения законодательства о налогах и сборах, вступившие в силу с 1 января 2006 года и упрощающие механизм взыскания задолженности с индивидуальных предпринимателей (Федеральный закон от 4 ноября 2005 г. № 137-ФЗ).

В части капитализированных платежей, подлежащих внесению в бюджет ФСС юридическими лицами, в отношении которых проводятся ликвидационные процедуры:

- законодательство об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний не содержит определения понятия «капитализированные платежи»;
- нормы законодательства по вопросам капитализации платежей сформулированы крайне расплывчато и противоречиво;
- не определены механизмы администрирования капитализированных платежей;
- из положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» не ясно, в какой очередности должны погашаться требования по внесению капитализированных платежей в бюджет страховщика;
- Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» позволяет многократно продлевать сроки конкурсного производства, не ограничивая количество таких продлений, что затягивает, в том числе, сроки внесения капитализированных платежей;
- отсутствует порядок осуществления зачета (возврата) излишне уплаченных капитализированных платежей;
- отсутствует порядок списания безнадежной к взысканию задолженности по уплате капитализированных платежей;

- ФСС не включен в перечень органов, имеющих право запрашивать у уполномоченного органа информацию о ходе процедур банкротства, что не позволяет в установленные законом сроки обжаловать решения судов;

- методика расчета размера капитализируемых платежей несовершенна и требует корректировки.

По результатам проведенных Счетной палатой контрольных и экспертно-аналитических мероприятий были подготовлены аналитические записки, направленные в Госдуму и Совет Федерации, Правительство Российской Федерации, заинтересованные министерства и ведомства. В этих записках были сформулированы проблемные вопросы и конкретные предложения правового характера, которые, на наш взгляд, позволят повысить эффективность администрирования указанных платежей и будут способствовать увеличению доходов государственных внебюджетных фондов.

Деребизова С. А.,
Заместитель руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, соискатель

Эффективное развитие территорий как результат механизма межбюджетного регулирования

Изменение бюджетной системы отразилось в принятии нового Федерального закона, который требует переосмысления роли местного самоуправления. В качестве основных инструментов межбюджетного регулирования Бюджетный кодекс Российской Федерации предусматривает формирование региональных и районных фондов. Наиболее актуальные задачи в сфере управления общественными финансами - формирование новой региональной нормативно-правовой базы регулирования межбюджетных отношений на уровне субъектов Российской Федерации и разработка качественной методики расчета потребности поселений в денежных средствах.

Проведение экономических реформ, переход к демократической и федеративной модели государственности в корне изменили основы функционирования бюджетной системы и отношений между органами государственной власти различного уровня и муниципальными органами власти в Российской Федерации.

Процесс становления новых бюджетных отношений сопровождался адекватным развитием базовых положений бюджетной системы из-за недостатка теоретических основ и методологии ее трансформации. При этих обстоятельствах реализация обоснованной и эффективной политики межбюджетных отношений в сфере распределения доходов и осуществления расходов была практически невозможна. Вышеназванные факторы значительно ограничивали темпы социально-экономических преобразований в стране, ее регионах и отдельно взятых муниципальных образованиях.

Принятие Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» №131-ФЗ потребовал нового осмысления места и роли местного самоуправления в системе общественных отношений. Разграничение функций и задач между субъектами государственного и муниципального управления потребовало обратить особое внимание на проблемы межбюджетного регулирования.

Фактором полноценного социально-экономического развития муниципальных образований и как результат социально-экономическое развитие регионов становится процесс укрепления финансовой самостоятельности бюджетов муниципальных образований, включающий рост собственных источников доходов и грамотную государственную политику по выравниванию бюджетной обеспеченности, проводимую на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления.

В ходе реформы местного самоуправления остро встает вопрос необходимости создания механизма действенной эффективной системы муниципальных финансов, принимаемых мер и в конечном итоге, должен быть сформирован порядок регулирования социально-экономического

развития на конкретных территориях, как способ воздействия на поведение органов муниципального управления, хозяйствующих субъектов и проживающего на этих территориях населения.

В рамках бюджетного и налогового законодательства ключевым звеном в этом вопросе является организация межбюджетных отношений между бюджетом субъекта Российской Федерации и бюджетами муниципальных районов (городских округов), бюджетами поселений. В силу того, что существующая система закрепления налоговых и неналоговых доходов за бюджетами муниципальных образований ведет к тому, что абсолютное большинство этих бюджетов являются изначально дотационными и поэтому без финансовой помощи из регионального центра в принципе не могут обеспечить финансирование возложенных на них расходных обязательств.

В качестве основных инструментов межбюджетного регулирования Бюджетный кодекс Российской Федерации предусматривает формирование региональных и районных фондов. Новая редакция Бюджетного кодекса - все межбюджетные трансферты предназначенные для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципалитетов объединила в следующие фонды: региональный фонд финансовой поддержки поселений, региональный фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), региональный фонд софинансирования расходов, региональный фонд компенсаций, районный фонд финансовой поддержки поселений.

Все эти фонды формируются с одной целью: обеспечить равный доступ граждан к основным бюджетным услугам. Необходимость использовать для реализации этой цели всех фондов объясняется тем, что органы государственной власти субъекта Федерации могут не владеть всей информацией о каждом конкретном поселении.

Средства фондов должны распределяться согласованно: на каждом следующем этапе необходимо учитывать результаты предыдущего. Поэтому последовательность распределения фондов предполагает, что сначала субъект Федерации осуществляет «первичное» выравнивание бюджетной обеспеченности поселений, затем выравнивает бюджетную обеспеченность консолидированных бюджетов муниципальных районов, после чего из районного фонда производится дополнительное выравнивание поселений, которое может более точно учесть их особенности.

Предложенные изменения внесенные в новую редакцию Бюджетного кодекса в рамках межбюджетных отношений должны позволить достичь следующих результатов:

- выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований;
- максимальной сбалансированности бюджетов;
- бюджетирования, ориентированного на результат, и эффективности управления финансами;

Новые нормы Кодекса сохранили как обязательное условие предоставления межбюджетных трансфертов из бюджетов Российской Федерации, соблюдение органами местного самоуправления бюджетного законодательства Российской Федерации и законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. Закреплены теперь в Кодексе дополнительные меры для получения межбюджетных трансфертов муниципальными образованиями и конкретизированы условия, обязанность муниципальных образований по выполнению этих условий, а именно новации разделили муниципальные образования на «хорошие», (живущие без дотаций), «средние» и «плохие» (доля межбюджетных трансфертов в бюджете которых превышает 70% от годовых доходов) и определили меры и санкции к «плохим» муниципальным образованиям. В свою очередь исключено право субъекта Российской Федерации на установление дополнительных условий при предоставлении из бюджета субъекта Российской Федерации финансовой помощи.

За финансовым органом субъекта Российской Федерации сохранена возможность и обязанность определять порядок предоставления межбюджетных трансфертов и принимать решения о приостановлении предоставления межбюджетных трансфертов при невыполнении органами местного самоуправления условий предоставления межбюджетных трансфертов из бюджета субъекта Российской Федерации, а также при допущении превышений предельных значений дефицита бюджета, установленных Бюджетным кодексом, что значительно оказывает влияние на качество межбюджетных отношений.

Кодексом определено, что порядок формирования регионального фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), регионального фонда финансовой поддержки поселений не может устанавливаться законом субъекта на очередной финансовый год.

Справедливость и обоснованность данной нормы очевидны - муниципалитеты должны знать, на что они могут рассчитывать в среднесрочном периоде деятельности. Важность этого нововведения определена и требованиями о формировании трехлетнего бюджета.

Новая редакция Бюджетного кодекса, реализуя принципы и требования, сформулированные в Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», содержит более детальное (в сравнении с прежней редакцией) регулирование межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации, в том числе ряд норм и требований прямого действия. В то же время для регионов сохраняется достаточно широкая сфера собственного регулирования.

На сегодняшний день встает одна из наиболее актуальных задач в сфере управления общественными финансами - формирование новой региональной нормативно-правовой базы регулирования межбюджетных отношений на уровне субъектов Российской Федерации. С одной стороны, необходимо привести нормативно-правовую базу субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в соответствие с новым российским законодательством, а с другой - на уровне каждого субъекта Российской Федерации в новых условиях выстроить такую систему межбюджетных отношений, которая будет способствовать эффективному развитию регионов и муниципальных образований, развить федеральные нормы законодательства с учетом специфики и особенностей развития территорий. Региональным властям, обладая широким спектром полномочий, необходимо формировать собственные уникальные модели межбюджетных отношений, в наибольшей степени отвечающей интересам населения и бизнеса соответствующей территории, поскольку многие вопросы технологического характера не рассматриваются в рамках федеральной нормативной базы.

Перед органами государственной власти стоит серьезная задача по разработке качественной методики расчета потребности поселений в денежных средствах для реализации полномочий местного значения, удовлетворяющей базовым принципам межбюджетного регулирования, таким как:

- предсказуемость изменения отдельных элементов системы межбюджетного регулирования;
- прозрачность и публичность процесса распределения финансовых ресурсов;
- формализованность расчетов по распределению межбюджетных трансфертов.

Необходимо применение конкретных методов повышения и поддержки должного уровня прозрачности межбюджетных отношений, заключающихся:

- в максимально детальном нормативно-правовом регулировании вопросов формирования и распределения межбюджетных трансфертов,
- в применении исходных данных, в наименьшей мере подверженных искажению по субъективным причинам,
- в публикации расчетов, осуществленных в соответствии с утвержденной методологией, обеспечении возможности для любого заинтересованного лица по моделированию (проверке применения) соответствующих процедур и воспроизведению и проверке расчетов.

Совершенствование системы межбюджетных отношений должно сводиться к формированию на всех уровнях управления условий для комплексного территориального развития. Регионально-муниципальное взаимодействие целесообразно рассматривать как звено принципиально новой, только формирующейся координационной системы управления, основанной на методах равноправного диалога и выработки консенсуса между всеми участниками регионального развития.

Только грамотно выстроенное взаимодействие государственных органов власти и органов местного самоуправления способно обеспечить долговременное устойчивое развитие каждого территориального звена и страны в целом.

Овчинцева С.А.,
Начальник операционного отдела УФК по Волгоградской области

Повышение качества государственных услуг в условиях реформирования бюджетного процесса

В связи с проходящими бюджетными реформами важной задачей становится повышение качестве услуг, оказываемых государственными (муниципальными) учреждениями. В статье рассматриваются ключевые параметры стандарта качества и предлагаеются единые для всех уровней бюджетов бюджетной системы показатели деятельности бюджетных учреждений и их количественные характеристики, при этом автором учитывается специфика бюджетных организаций, влияющая на показатели и характеристики их деятельности.

Одним из наиболее важных направлений бюджетных реформ, проходящих в настоящее время является повышение качества государственных услуг.

В отдельных, наиболее продвинутых регионах, уже проводится работа в данном направлении, однако на федеральном уровне систематизация государственных услуг, оказываемых в сфере образования, культуры, здравоохранения и социальной политики, предоставляемых населению, показателей количественной оценки потребности в услугах, а также критерии качества результата услуги отсутствует. В основе формирования перечня федеральных государственных услуг должно лежать право на их получение гражданами Российской Федерации, гарантированное Конституцией Российской Федерации и федеральными законами («Об образовании», «О здравоохранении» и т.д.), а также государственные услуги, вытекающие из публичных расходных обязательств Российской Федерации. На субфедеральном уровне данный перечень должен трансформироваться исходя из расходных обязательств конкретного административно-правового образования.

Для всех видов государственных (муниципальных) услуг должны быть установлены стандарты качества, которые должны включать в себя:

- цель оказания услуги;
- характеристику потенциальных потребителей государственной услуги;
- основные показатели оценки качества оказания государственной услуги;
- характеристику правовых основ оказания государственной услуги;
- краткое описание технологии оказания государственной услуги;
- требования к материально-техническому обеспечению предоставления государственной услуги;
- требования к законности и безопасности оказания государственной услуги;
- требования, обеспечивающие доступность услуги для потребителей;
- требования к кадровому обеспечению предоставления государственной услуги;
- требования к уровню информационного обеспечения потребителей государственной услуги;
- требования к организации учёта мнения потребителей о качестве государственной услуги;
- иные требования, необходимые для обеспечения предоставления услуги на высоком качественном уровне.

Одновременно должны быть установлены требования к уровню материально-технического обеспечения предоставления услуг, а также требования к доступности услуг населению: к режиму работы организаций, предоставляющих государственную услугу, к удалённости расположения места предоставления государственной услуги от потенциальных потребителей; к очерёдности предоставления государственной услуги в случае превышения спроса на государственную услугу над возможностями её предоставления; иные требования, позволяющие обеспечить должный уровень доступности государственной услуги потребителям.

Обязательным условием эффективной разработки стандартов качества должен быть механизм, позволяющий отслеживать соблюдение установленных стандартов качества государственных (муниципальных) услуг.

Затраты бюджета на оказание той или иной государственной услуги должны быть соотнесены с затратами на оказание аналогичной услуги небюджетными организациями. В

результате оказание «дорогих» для соответствующего бюджета услуг должно быть передано автономным учреждениям.

Одновременно для бюджетных учреждений должны быть установлены показатели результативности деятельности. Результативность - это количественный показатель, отражающий результаты деятельности учреждения за определенный период. В настоящее время полномочия по разработке показателей результативности закреплены на федеральном уровне за главными распорядителями бюджетных средств. На субфедеральном уровне порядок установления количественных показателей результатов деятельности, входящих в состав отчетности об исполнении бюджета, регулируется соответствующим финансовым органом. Поэтому показатели результативности деятельности бюджетных учреждений, находящихся в ведении различных административно-правовых образований, но оказывающих аналогичные услуги, могут значительным образом разниться. На уровне Российской Федерации должны быть установлены единые для всех уровней бюджетов бюджетной системы показатели деятельности бюджетных учреждений и их количественные характеристики (единицы измерения) в разрезе каждого раздела подраздела классификации расходов бюджетов.

Код раздела, подраздела функциональной классификации расходов по БК	**Наименование показателя**	**Единица измерения**
1	**2**	**3**
0115	Выпуск статистических изданий	страницы
0901	Охват населения прививками против гриппа	%
0408	Прирост объема перевозок международных транзитных грузов	млн. тонн

При этом необходимо учесть, что такие критерии не могут в полной мере применяться ко всей бюджетной сфере. Так, в силу специфики функций, возложенных государством на учреждения и организации, подведомственные Минобороны России, МВД России и другим силовым ведомствам, их деятельность должна оцениваться иначе. В основу оценки их деятельности может быть положен достигнутый политический или экономический эффект, а также достижение конкретных внешних или внутренних политических целей или событий: сокращение уровня преступлений до заданного количества.

Оценивать деятельность образовательных учреждений, учреждений здравоохранения, научно-исследовательских институтов и подобных учреждений, а также отдельные аспекты работы учреждений и организаций силовых ведомств необходимо с точки зрения результативности.

При этом оценка деятельности бюджетных учреждений должна включать в себя:

- соблюдение установленных стандартов качества предоставления бюджетных услуг;
- достижение значений показателей оценки деятельности бюджетных учреждений, перечень которых разрабатывается и утверждается главными распорядителями бюджетных средств.

Оценка достижения Требуемых результатов может проводиться главными распорядителями бюджетных средств в отношении подведомственных им бюджетных учреждений или финансовым органом и должна включать в себя оценку соответствия качества предоставленной бюджетной услуги стандартам качества и сопоставление плановых и фактических значений показателей оценки деятельности бюджетного учреждения, выраженных в процентах и рассчитанных согласно формуле:

$$V = 100\% - X\% \qquad (1),$$

где:

X – процент выполнения, который рассчитывается по формуле:

$$X = \left(\frac{Fz}{Pz} \times 100\% \right) \quad (2),$$

где:

Fz – фактическое значение показателя оценки деятельности бюджетного учреждения;

Pz – плановое значение показателя оценки деятельности бюджетного учреждения.

2) расчет среднеарифметического отклонения плановых значений показателей оценки деятельности бюджетного учреждения от фактических согласно формуле:

$$A = \frac{\sum_{1}^{n} V}{n} \quad (3),$$

где:

A - среднеарифметическое отклонение плановых значений показателей оценки деятельности бюджетного учреждения от фактических;

$\sum_{1}^{n} V$ - сумма отклонений плановых значений показателей оценки деятельности бюджетного учреждения от фактических;

n – количество показателей оценки деятельности бюджетных учреждений.

Для подготовки отчета о достижении показателей оценки деятельности бюджетного учреждения данные, используемые для расчета среднеарифметического отклонения плановых значений показателей оценки деятельности бюджетного учреждения от фактических, заносятся бюджетным учреждением в таблицу по следующей форме:

Форма отчета о достижении показателей оценки деятельности бюджетного учреждения

Показатели оценки деятельности бюджетного учреждения	Плановое значение показателя, (Pz)	Фактическое значение показателя, (Fz)	Отклонение фактического значения показателя от планового, (V)
1.			
2.			
3.			
…			
Итого (среднеарифметическое отклонение плановых значений показателей от фактических), (A)			

Отчеты о выполнении бюджетными учреждениями Требуемых результатов представляются главным распорядителям бюджетных средств подведомственными бюджетными учреждениями.

Оценка достижения бюджетными учреждениями Требуемых результатов производится:

- на 1 этапе – по критериям оценки соответствия качества предоставленных бюджетных услуг стандартам качества,

- на 2 этапе – в соответствии с показателями оценки деятельности бюджетных учреждений по следующим критериям:

Критерии оценки Среднеарифметическое значение отклонений (A)	Интерпретация оценки
0-25	Требуемые результаты достигнуты в полной мере
26-35	Требуемые результаты достигнуты не в полной мере (с устранимыми нарушениями)
36-50	Требуемые результаты достигнуты не в полной мере (со значительными нарушениями)
Более 50	Требуемые результаты не достигнуты

В качестве стимулирования достижения бюджетными учреждениями требуемых результатов предоставления государственных (муниципальных) услуг может выступать право самостоятельного внесения изменений в бюджетную смету по статьям экономической классификации расходов бюджетов.

Хабаров А.М.,
Помощник руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, соискатель

Государственный и муниципальный финансовый контроль

Главной проблемой в области финансового контроля является отсутствие единого нормативного акта, устанавливающего правовую основу контрольной деятельности в области финансов, поскольку полномочия разграничены между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Федерации и органами местного самоуправления. В статье акцентируется необходимость повышения эффективности государственного финансового контроля и предлагается ряд принципов, которые необходимо при этом учитывать.

Состояние государственных финансов напрямую влияет на экономическое и социальное благосостояние всего общества и на авторитет государства. В связи с этим создание действенной системы государственного финансового контроля должно быть одним из приоритетов власти. В России уже практически сформированы все необходимые элементы системы государственного финансового контроля. После принятия Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» начался процесс разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Федерации и органами местного самоуправления, в том числе и в сфере финансового контроля.

В настоящее время теоретическим вопросам финансового контроля в целом и государственного финансового контроля в частности уделяется особое внимание. Вызванный интерес, безусловно, обоснован тем, что до сих пор нет единого нормативного акта, устанавливающего правовую основу контрольной деятельности в области финансов. В то же время правовые основы государственного финансового контроля были заложены еще в 1996 году в Указе Президента Российской Федерации «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации». В нем впервые было определено содержание государственного финансового контроля: в Российской Федерации государственный финансовый контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ.

Несомненно, данный нормативный акт является одним из важнейших правовых актов, устанавливающих вопросы государственного финансового контроля. Это подкреплено еще и тем, что приоритеты государственного финансового контроля, определены в данном нормативном акте, актуальны и в настоящее время. В тоже время особое внимание государственному финансовому контролю в данном правовом акте было уделено только одной стадии бюджетного процесса - стадии исполнения бюджета.

Учитывая заложенный в рассматриваемом Указе Президента Российской Федерации принцип содержания государственного финансового контроля, федеральный законодатель в Бюджетном кодексе Российской Федерации установил в понятии «бюджетного процесса», что контроль осуществляется только на стадии исполнения. Изменения внесенные в Бюджетный кодекс Российской Федерации в апреле 2007 года не затронули данное определение в части контроля. В то же время, определяя формы финансового контроля, осуществляемого законодательными (представительными) органами, федеральный законодатель расширил рамки

проведения государственного и муниципального финансового контроля для указанных органов и вышел за рамки только стадии исполнения бюджета (текущий контроль). Им предусмотрена так же возможность проведения предварительного контроля (стадия рассмотрения и утверждения) и последующего контроля (стадия отчета об исполнении бюджета). Органы финансового контроля, осуществляемого органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, перечисленные в статье 226 Бюджетного кодекса Российской Федерации, по сути, участвуют в финансовом контроле за использованием бюджетных средств, а это возможно как на стадии исполнения бюджета (текущий контроль), так и после окончания бюджетного года (последующий контроль).

Так, например, статья 268 Бюджетного кодекса Российской Федерации устанавливает правовые основы финансового контроля, осуществляемого Федеральной службой финансово-бюджетного надзора, которая всегда являлась органом последующего финансового контроля. Данная служба проводит, как правило, ревизии и проверки правомерности и эффективности использования средств федерального бюджета, то есть финансово - хозяйственной деятельности, уже совершенной бюджетополучателями. Статья дополнена совершенно новой нормой по возложению на Федеральную службу финансово-бюджетного надзора, функции контроля за исполнением органами государственного (муниципального) финансового контроля, созданными органами исполнительной власти (местными администрациями муниципальных образований), законодательства Российской Федерации о финансово-бюджетном контроле и надзоре.

Так же по статье 269 Бюджетного кодекса Российской Федерации контроль, осуществляемый главными распорядителями и распорядителями бюджетных средств, в части проведения проверок подведомственных организаций можно отнести (в случае проведения проверок и ревизий, финансово-хозяйственной деятельности) к последующему контролю.

Таким образом, несмотря на то, что в определении понятия бюджетного процесса нет прямого указания на распространение финансового контроля на все стадии бюджетного процесса, нельзя говорить о его осуществлении только на одной стадии - стадии исполнения бюджета.

Устанавливая правовую основу финансового контроля, осуществляемого органами исполнительной власти и органами местных администраций муниципальных образований, федеральный законодатель указывает, что формы и порядок осуществления финансового контроля данными органами устанавливаются Бюджетным кодексом Российской Федерации, иными актами бюджетного законодательства и нормативными правовыми актами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления с учетом норм статьи 2 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Введенный с 1 января 2006 года в действие закон о местном самоуправлении представляет муниципалитетам существенные полномочия.

На муниципальный уровень бюджетной системы возлагается большая ответственность, так как именно он наиболее приближен к повседневным нуждам рядовых граждан. При этом следует отметить, что до сих пор муниципальные органы местного самоуправления так и не смогли создать собственную систему финансового контроля, хотя статьей 34 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» предусмотрено создание контрольных органов муниципальных образований.

Предусматриваемыми изменениями в Бюджетный кодекс Российской Федерации (ст.264.4) внешняя проверка годового отчета об исполнения бюджета, которая включает внешнюю проверку бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств и подготовку заключений на годовой отчет об исполнении бюджета, носит обязательный характер. При этом установлено, что внешняя проверка годового отчета об исполнении местного бюджета осуществляется органом муниципального финансового контроля, сформированным на муниципальных выборах, или представительным органом муниципального образования, с соблюдением требований Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Изменения, происходящие в бюджетном процессе в последние годы, определили актуальность задачи контроля над финансовыми ресурсами. Так, полномасштабное внедрение в бюджетный процесс казначейской системы исполнения бюджетов позволило изменить организацию исполнения бюджетов, установить достаточно жесткий контроль за расходованием бюджетных средств, обеспечить четкое соблюдение бюджетных назначений и их рациональное использование в процессе реализации задач и функций государства. Организация действенного казначейского контроля за полнотой формирования и своевременностью поступления

государственных доходов, а также за законностью и эффективностью использования бюджетных средств и распоряжением государственной собственностью становится одним из главных приоритетов современной экономической политики российского государства.

Проводимая в настоящее время политика укрепления исполнительной власти требует совершенствования и усиления внутриведомственного контроля. Активизация внутриведомственного контроля, конечно, потребовала необходимой правовой поддержки. Эта необходимость нашла свое отражение в новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации, в статье 270 «Внутренний финансовый аудит», где законодательно закреплено право органам исполнительной власти (органам местной администрации) создавать подразделения внутреннего финансового аудита (внутреннего контроля), в целях осуществления разработки и контроля за соблюдением внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета, а так же подготовку и организацию осуществления мер направленных на повышение результативности использования бюджетных средств.

Значение ведомственного контроля определяется тем, что в современной российской структуре государственного управления практически все бюджетные средства распределяются и расходуются через органы исполнительной власти и подведомственные им организации.

Кроме того, проведение административной и бюджетной реформ ставит организацию ведомственного контроля в число первоочередных задач, решение которых может заметно способствовать повышению эффективности государственных расходов и выполнению в целом возложенных функций.

Ведомственный контроль в условиях административной реформы приобретает двойную направленность. С одной стороны, это контроль за исполнением ведомством и его подразделениями своих функций. С другой стороны, - контроль за финансово - хозяйственной деятельностью в административных рамках ведомства.

Проводимая в стране административная реформа, изменение законодательства Российской Федерации, нормативной правовой базы, реформа процессов обеспечения исполнения бюджета в бюджетной сфере обозначили проблему повышения эффективности государственного финансового контроля, которую нужно решать с учетом следующих принципов:

• финансовый контроль в регионах должен рассматриваться как важнейший элемент общегосударственного контроля, который в свою очередь является сложной системой общественного контроля;

• независимость, принципы создания и деятельности высшего контрольного органа региона должны гарантироваться и регламентироваться специальным федеральным законом;

• в процессе усовершенствования государственного финансового контроля в регионах следует учитывать принципы такой структуризации контроля в обществе, которая означает необходимость взаимодействия данной системы с иными органами власти;

• требуется соблюдение субординации при построении региональных органов финансового контроля в структуре общегосударственных контрольных институтов;

• система финансового контроля регионов должна быстро адаптироваться к изменениям во внешней и внутренней политике государства;

• необходимо разработать единую методологию осуществления государственного финансового контроля, предполагающую комплексность проводимых ревизий;

• нужно создать единое информационное пространство контрольно-счетных органов России.

Решение перечисленных задач позволяет, с одной стороны, сформировать эффективную систему бюджетного финансирования и достичь высокого уровня бюджетной дисциплины, а с другой - обеспечить сохранность бюджетных средств, предотвратить их нецелевое использование, оперативно выявлять отклонения от принятых стандартов, нарушения финансовых принципов и законности, факты неэффективного, неэкономного, нецелесообразного и расточительного расходования бюджетных средств.

Вербина В.В.,
к.э.н., доц. каф. Финансов и банковского дела,
Волгоградский институт экономики, социологии и права

Формирование и перераспределение акционерного капитала российских компаний: новые тенденции

В рамках данной статьи анализируется процесс перераспределения собственности в современной российской экономике. Автор выделяет в качестве основной его тенденции – усиление концентрации собственности, - оценивает ее неизбежность и последствия, определяет направления государственной политики в области защиты прав собственности, позволяющие повысить эффективность процесса ее перераспределения.

Within the article the process of redistribution of the property in modern Russian economy is analyzed. The author allocates as its basic tendency - strengthening of concentration of the property, - estimates its inevitability and consequences, determines directions of state policy in the field of protection of the property rights allowing to increase efficiency of process of its redistribution.

Создание новой структуры собственности, обуславливающей более эффективное функционирование предприятий, являлось одной из основных задач экономической реформы в России. Для ее решения был осуществлен процесс приватизации.

На первом ее этапе - ваучерном (с 1992 по 1994 гг.) большинство российских промышленных предприятий акционировались с использованием инсайдерской модели приватизации (под инсайдерами понимаются работники предприятия и его руководство). При этом доминирующими были следующие варианты предоставления льгот трудовому коллективу:

1. 35% капитала предприятия получал трудовой коллектив, 5% - дирекция и 60% составляла доля фонда имущества;
2. 51% капитала переходил в собственность работников предприятия и 49% - в фонд имущества.

В результате на предприятиях сложилась довольно распыленная структура собственности, не позволявшая ни одному акционеру реально воздействовать на механизм управления. Деятельность работников – акционеров как эффективных собственников оказалось ограниченной. Предполагалось, что превращение работников предприятия в его собственников обусловит повышение производительности труда, а привлечение их к участию в управлении повысит эффективность функционирования компаний. Но практика показала, что одного лишь перехода акций в собственность работников недостаточно, для их активного участия в управлении. Значительная часть трудового коллектива на большинстве акционерных обществ отказывалась от своих прав в управлении компанией, передавая свои голоса по доверенности действующей администрации. Кроме того, монополия менеджмента на информацию не позволяла работникам-собственникам составить целостное представление об экономическом и финансовом положении организации, планах ее развития. А их некомпетентность в вопросах управления предприятием лишала работников возможности быть реальными собственниками. Кроме того, интересы работников-акционеров направлены в первую очередь на сохранение своих рабочих мест, получение стабильных, высоких доходов, и лишь затем на вопросы развития и модернизации производства. В такой ситуации принятие окончательных управленческих решений затруднено.

Очевидно, что сформировавшаяся в результате ваучерного этапа приватизации структура собственности нуждалась в дальнейшем реформировании, которое было реализовано на следующем этапе – этапе перераспределения собственности. В рамках этого этапа, который нельзя считать завершенным и по сей день, наблюдается тенденция к увеличению доли аутсайдеров в капитале российских корпораций (то есть внешних собственников, к числу которых относят поставщиков и потребителей, другие предприятия, холдинги и ФПГ, коммерческие банки, инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании, сторонних физических лиц, иностранных акционеров) за счет доли работников – акционеров, администрации, государства. При этом она сопровождается повышением уровня концентрации собственности в руках одного или нескольких крупных акционеров. Так, по данным опроса 437 российских предприятий, если непосредственно после приватизации на 85% из них ни один из акционеров не владел

блокирующим пакетом акций, то уже в 2000 г. 38% предприятий с доминирующим аутсайдером имели 2-3 акционера, контролирующих свыше 50% акций.

Следует отметить, что тенденция к усилению концентрации собственности характерна не только для России, но и для других стран с переходной экономикой. Например, в Чехии, Венгрии и Польше по данным исследований средняя величина доли капитала, находящейся в собственности основного акционера колеблется в пределах 50-85%.

Современные исследования подтверждают наличие тенденции к концентрации собственности в руках нескольких акционеров. Это обусловило отказ от инсайдерско - аутсайдерской модели оценки акционерного капитала и переход к сравнительной оценки участия в нем крупных и мелких акционеров. Преобладающую роль в российских компаниях сегодня играют крупные акционеры – физические лица. Их средняя доля в структуре акционерного капитала составляет 35%. Сохраняется значительной роль распыленных мелких акционеров физических лиц – в среднем 25% акционерного капитала. Нефинансовые предприятия представляют собой третью по значимости группу акционеров. Они владеют 14% акций. Доля других групп акционеров крайне незначительна [2,86].

Вместе с тем, остается актуальным вопрос о том, насколько подобные изменения в структуре корпоративного капитала повлияют на повышение эффективности функционирования и управления акционерным обществом. Исследования в этой области дают различные результаты. Однако, все они подтверждают тот факт, что концентрация капитала до определенного предела ведет к повышению качества управления компанией, ее реструктуризации, росту эффективности деятельности. Так, например, анализ динамики роста продаж за период с 2001 по 2004 гг. показал, что 2/3 АО со средним уровнем концентрации капитала увеличили объем продаж, в то время как с высоким уровнем только 58%, а с низким – 39% [2,89].

В целом исследования подтвердили низкую эффективность деятельности и управления компаний с распыленной собственностью (доля крупного акционера менее 25%). Средний уровень концентрации является оптимальной моделью собственности, способствующей активному расширению бизнеса и росту его эффективности. При наличии держателя контрольного пакета акций предприятие проводит активную инвестиционную политику, реструктуризацию бизнеса. Однако, с другой стороны, такая модель дает возможность извлекать «частную выгоду» контролирующим акционерам. В российской практике известны многочисленные факты негативной деятельности внешних инвесторов:

- ✓ контроль только над финансовыми потоками и экспортными операциями;
- ✓ необоснованное раздробление компании;
- ✓ распродажа или сдача в аренду активов в ущерб интересам предприятия;
- ✓ перекачка прибыли предприятия через подконтрольную торгово-посредническую фирму с применением трансфертных цен и пр.

Данные отрицательные аспекты функционирования такой модели собственности можно объяснить тем, что темпы приватизации в российской экономике значительно опережали темпы институциональных реформ. В результате не получили достаточного развития экономические и правовые институты, обеспечивающие реализацию прав собственности. Отсутствие институциональных барьеров, предотвращающих перераспределение части дохода в обход законных прав владельца (в том числе изъятие дохода криминальными группами, поборы чиновников и т.п.), резко ослабляет стимулы собственника к расширению инвестиций, перестройке производства, использованию новых технологий. В такой ситуации владелец предприятия предпочитает размещать реальные и финансовые активы в офшорных зонах или теневом секторе внутренней экономики. Вместе с тем в рассматриваемых условиях выведение ресурсов из оборота может стать условием их последующего эффективного использования.

Следствием недостаточной защищенности института частной собственности является также обострение корпоративных конфликтов на российских предприятиях в процессе ее перераспределения. В результате, как правило, снижается эффективность работы предприятия по следующим причинам:

1. мобилизуются значительные финансовые ресурсы той группы акционеров, которая контролирует финансовые потоки предприятия с целью отражения корпоративной «агрессии»;
2. ускоренно выводятся активы действующим руководством в случае неясности перспектив урегулирования конфликта в его пользу;

3. складывается негативный психологический климат у работников и руководства предприятия.

В то же время корпоративный конфликт может положительно влиять на деятельность предприятия. Это имеет место в том случае, когда существует сильная оппозиционная группа акционеров, стремящихся контролировать деятельность реальных руководителей через общее собрание акционеров, совет директоров и другие стандартные корпоративные процедуры. Итогом такого конфликта становится повышение уровня прозрачности деятельности предприятия и его руководящих структур, раскрытие более реалистичной информации о финансово-хозяйственных показателях

В процессе усиления концентрации собственности российских компаний в руках отдельных акционеров особую роль играют так называемые нефинансовые предприятия. Складывается ситуация, когда контрольный пакет акций одного предприятия принадлежит другому, другими словами, происходит формирование крупных холдинговых групп. Крупнейшие холдинги контролируют около 50% российской промышленности, выступая при этом более эффективными собственниками по сравнению с владельцами отдельных предприятий. Наиболее активно процесс интегрирования предприятий в новые структуры развивается в топливно-энергетическом комплексе, черной и цветной металлургии, связи, медленнее – в легкой промышленности, промышленности строительных материалов. Среднестатистический холдинг включает 5-10 предприятий. В металлургии, химической промышленности, энергетике и связи формируются более крупные холдинги с численностью занятых свыше 10 тысяч человек .

Если рассматривать историю формирования холдингов в постсоветский период, то следует отметить, что с 1992 по 1998 гг. интенсивность этого процесса была невелика и составляла менее 20 предприятий в год. Лишь с 1999 года активизируются процессы интеграции предприятий, достигая пика в 2002 году. На современном этапе процесс присоединения предприятий к холдингам стабилизировался [1,100].

Активное развитие интегрированных структур в российской промышленности обусловлено целым рядом преимуществ, получаемых предприятиями после включения в холдинговые группы, в том числе:

- улучшение организации маркетинга и продвижения товара на рынке;
- привлечение дополнительных инвестиций;
- использование новых технологий;
- защита от недружественных поглощений;
- улучшение позиций в переговорах с органами власти;
- расширение доступа на рынки других регионов, мировой рынок.

Формирование холдингов в российской промышленности сопровождалось повышением производительности труда предприятий, достигнутом, в том числе, за счет снижения численности работников. В структуре собственности предприятий-членов холдингов в большей степени выражена концентрация капитала. Вместе с тем, на таких предприятиях в меньшей степени совмещается собственность и управление.

Поскольку выигрыш предприятий от присоединения к холдингам связан с повышением их конкурентоспособности, можно предположить, что развитие холдингов станет одним основных направлений эволюции российской модели корпоративного управления.

Таким образом, на современном этапе в России продолжается активный процесс перераспределения корпоративной собственности. Однако, следует отметить, что в конечном итоге формирование ее новой структуры может оцениваться как эффективное только в том случае, когда ускоряется развитие компании на микроуровне и достигается экономический рост в рамках национальной экономики в целом. Российская специфика механизма реструктуризации капитала предприятий заключается в том, что он нацелен в первую очередь на обеспечение контроля финансовых потоков в интересах узкой группы лиц, а задача повышения эффективности деятельности предприятия отодвигается на второй план. Обусловлена такая ситуация нестабильностью прав собственности, отсутствием действенных механизмов их защиты и соблюдения. В связи с этим приоритетной задачей государства в данной области является ужесточение политики защиты прав акционеров, формирование четкого правового поля процесса перераспределения собственности по следующим основным направлениям:

1. расширение возможностей совета директоров и мелких акционеров контролировать действия исполнительных органов предприятия и крупных акционеров. Это подразумевает

увеличение степени прозрачности деятельности акционерного общества, повышение требований к раскрытию информации и ответственности за ее содержание. Подобный контроль создаст условия для ограничения действий доминирующих акционеров и менеджеров по «размыванию» акционерного капитала, будет способствовать повышению защищенности добросовестных акционеров от последствий применения мошеннических сделок с акциями. Введение прямой ответственности должностных лиц и контролирующих акционеров за причинение ущерба акционерному обществу или акционерам ужесточит дисциплину.

Однако это не означает, что необходима абсолютная поддержка со стороны государства только мелких акционеров против крупных держателей акций. Российская практика изобилует примерами подачи иска в суд владельцем одной или нескольких акций. Формальной причиной иска является ущерб, понесенный акционером в результате решений акционерного собрания. В действительности, цель такого иска – дестабилизировать систему управления акционерным обществом и его деятельность в целом. Как правило, инициатором данных действий является не сам акционер (который вряд ли объективно может понести реальный ущерб), а конкуренты предприятия или одна из сторон внутрикорпоративного конфликта. Поэтому конечным результатом политики государства в данном направлении должен стать баланс интересов мелких акционеров, которым обеспечиваются средства правовой защиты в случае нарушения их прав собственности, и доминирующих держателей акций. Последним гарантируется защита от шантажа миноритарных акционеров, ограничивающая возможность засорения правовой системы в целом недобросовестными исками;

2. усиление защищенности прав акционеров при реорганизации акционерных обществ. В российской корпоративной практике нередки случаи проведения реорганизации с целью вытеснения отдельных групп акционеров или вывода активов в другие структуры. По данным Института корпоративного права и управления можно выделить три способа проведения реорганизации российских акционерных обществ с точки зрения доступности информации о ней для всех групп акционеров:

- отдельные группы акционеров (как правило, держатели мелких пакетов акций) ставятся перед фактом проведения реформы;
- акционеры информируются о проведении реформы, но участвуют в разработке ее программы лишь отдельные группы владельцев акций;
- акционеры информируются и привлекаются к разработке программы реструктуризации общества на равных условиях.

Следует отметить, что зачастую в результате реорганизации общества права отдельных акционеров серьезно ущемляются вплоть до полной потери ими права собственности. Поэтому в данной области политика государства должна быть направлена на создание таких правовых условия, в которых все акционеры получали бы акции или доли участия во всех коммерческих организациях, создаваемых при реорганизации акционерного общества, пропорционально количеству принадлежащих им акций в реорганизуемых корпорациях;

3. совершенствование механизма процедуры банкротства, с целью ограничить ее применение как способа перераспределения собственности. В России складывается парадоксальная ситуация: когда предприятия, имеющие достаточный запас прочности вовлекаются в процедуру банкротства, инициированную для захвата контроля над ним со стороны конкурента, и то же время безнадежные предприятия избегают этой процедуры из-за своей непривлекательности для потенциальных новых собственников. Фактически возбуждение процедуры банкротства стало альтернативным способом враждебного поглощения корпорации. В этой связи необходимо, с одной стороны оградить предприятие - должника от упрощенных схем перехвата контроля над ним посредством процедуры банкротства, а с другой, - обеспечить защиту прав кредитора в процессе банкротства предприятия. Так, целесообразным представляется отказаться от использования процедуры банкротства в качестве рядового средства погашения долга. Эта процедура должна применятся только как крайняя мера, когда кредитором будет доказана невозможность возвращения долга другими средствами;

4. совершенствование механизма перехода и регистрации прав собственности, в том числе и соответствующей инфраструктуры, с целью исключить возможность мошенничества. Особенно важным представляется вопрос об оптимизации процедуры перехода прав собственности на ценные бумаги и работы регистраторов. На современном этапе деятельность регистраторов сопровождается большим количеством нарушений:

- отсутствие необходимой информации об эмитентах и полной информации в передаточных распоряжениях,
- нарушение сроков проведения операций в реестре,
- превышение сумм оплаты услуг,
- нарушения при взаимодействии с трансфер-агентами,
- нарушение правил оформления лицевых счетов, выписок из реестра, передаточных распоряжений и др.

Возникают ситуации, когда ведение реестра осуществляется двумя регистраторами (как правило, они характерны для акционерных обществ при наличии корпоративных конфликтов). Зачастую регистраторы используются как эффективный способ перераспределения собственности. Для этого отдельные группы акционеров устанавливают контроль над регистраторами, что позволяет им использовать подложные документы в борьбе за владение акциями. Совершенствование работы регистраторов в настоящее время должно быть направлено на:

- устранение зависимости регистраторов от эмитентов или крупных акционеров;
- ужесточение требований к деятельности регистраторов;
- укрупнение регистраторов;
- введение ограничений на участие в уставном капитале регистратора для любого акционера и одновременно с ним - запрещения акционерам регистратора владеть пакетом акций эмитента, чей реестр ведет данный регистратор, в размере, превышающем эти ограничения;
- повышение требований к собственному капиталу регистраторов и структуре их баланса с тем, чтобы обеспечить регистратору возможность повысить уровень своей ответственности за ошибки перед третьими лицами и обеспечить регистратору возможность страхования своей финансовой ответственности.

Целесообразно также рассмотреть вопрос о законодательном придании регистраторам статуса некоммерческого партнерства.

Реализация указанных направлений политики государства создаст условия для стабилизации института частной собственности в России, что является одним из основных факторов модернизации производства, повышения эффективности деятельности российских корпораций.

Литература:

1. Авдашева С. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. – 2007. - №1. – С. 98-111.
2. Долгопятова Т. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний // Вопросы экономики. – 2007. - №1. – С. 84-97.

Гапоненко Ю.В.,
к.э.н., доцент, каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита НОУ ВПО ВИБ

Роль и значение налоговых поступлений в формировании доходной части бюджета органов местного самоуправления

В связи с усилением государственного контроля за поступлением налоговых платежей в бюджет возросла роль и значение контролирующих органов, усилились их внутренние связи и ответственность. Это повлияло на выбор темы статьи и обусловило ее актуальность.

Местное самоуправление является обязательным компонентом демократического государственного строя и представляет собой самостоятельную деятельность населения по решению вопросов местного значения, исходя из интересов населения. Местное самоуправление осуществляется самим населением через свободно избранные им представительные органы. Финансовой базой местных органов власти являются их бюджеты. Экономическая роль и сущность местных бюджетов проявляется в их назначении. Они выполняют следующие функции:

1. формирование денежных фондов, являющихся финансовым обеспечением деятельности местных органов власти;

2. распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства;

3. контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, организаций и учреждений, подведомственных этим органам власти.

Доходы местных бюджетов формируются за счет собственных доходов и доходов за счет отчислений от федеральных и региональных регулирующих налогов и сборов. В качестве собственных доходов местных бюджетов можно отнести местные налоги и сборы, установленные в соответствии с НК РФ, финансовые поступления от сдачи в аренду нежилых помещений и муниципальных земель, приватизации и реализации муниципального имущества, государственную пошлину, доходы, полученные от проведения муниципальных займов и лотерей, доходы от приватизации государственного имущества, находящегося на территории муниципального образования, сборы, штрафы, а также доли федеральных налогов, распределенные между бюджетами разных уровней и закрепленные за муниципальными образованиями на постоянной основе.

Спецификой собственных доходов является их прямое поступление в местный бюджет. По подсчетам экономистов уровень таких доходов должен составлять не менее 70% доходной части минимального местного бюджета. На практике такой уровень намного меньше и составляет в среднем 40-45% в общем объеме доходов.

К неналоговым доходам местных бюджетов можно отнести доходы от государственной собственности и деятельности, доходы от продажи принадлежащего государству имущества, дотации, субвенции, трансферты и средства, перечисляемые по взаимным расчетам между вышестоящими органами власти. Также к данной категории можно отнести доходы от целевых бюджетных фондов, доходы в виде прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей и суммы государственной пошлины.

К числу наиболее значимых источников доходов местных бюджетов относятся местные налоги и сборы, устанавливаемые представительными органами местного самоуправления самостоятельно в соответствии с федеральными законами. Некоторые виды местных налогов и сборов устанавливаются федеральным законодательством и взимаются на всей территории Российской Федерации. Конкретные ставки этих налогов определяются законодательными актами субъектов Федерации, решениями представительных органов районных, городских и иных муниципальных образований. Суммы налоговых платежей зачисляются в районные, городские и сельские бюджеты муниципальных образований.

Доходная часть местных бюджетов тесно взаимосвязана и взаимозависима от их расходной части, т.к. предназначена именно для покрытия расходов муниципальных образований с целью достижения их эффективного и бескризисного функционирования. Происходящее увеличение расходов местных бюджетов при недостаточном росте объема собственных доходов вызывает необходимость повышения роли регулирующих и собственных источников доходов. С другой стороны, повышение доли регулирующих доходов, получаемых и вышестоящих бюджетов, уменьшает финансовую самостоятельность и приводит местное самоуправление к зависимой от вышестоящих органов власти позиции.

До недавнего времени местные бюджеты пополнялись в основном за счет местных налогов и целевых и лицензионных сборов. В настоящее время местные бюджеты пополняются прежде всего за счет отчислений от федеральных налогов. На сегодняшний момент доля регулирующих источников в доходах местных бюджетов нередко достигает 75%, а в сельских бюджетах эти средства составляют до 90%.

Такая жесткая зависимость местных бюджетов от решений вышестоящих органов подрывает принцип самостоятельности органов местного самоуправления в финансовой сфере. Поэтому целесообразно поддерживать предложения по ускорению разработки и принятия на законодательном уровне нормативов минимальной бюджетной обеспеченности за счет собственных средств, что упрочило бы на минимально гарантированном уровне стабильность и самостоятельность местных бюджетов.

С другой стороны, можно порекомендовать увеличение доли собственных доходов за счет следующих источников:

1. дополнительные доходы и сэкономленные финансовые ресурсы, полученные за счет осуществления мероприятий по решению экономических и социальных проблем;

2. добровольные взносы и пожертвования граждан, предприятий, учреждений и организаций;
3. доходы от проведения местных займов, денежно-вещевых лотерей и аукционов;
4. штрафы, взимаемые за получение предприятиями необоснованной прибыли в связи с завышением цен (тарифов) на продукцию (работы, услуги);
5. штрафы за загрязнение окружающей среды и нерациональное использование природных ресурсов с условием дальнейшего использования данных сумм на проведение природоохранных и оздоровительных мероприятий;
6. штрафы за порчу и утрату объектов историко-культурного наследия, а также платежи, компенсирующие причиненный ущерб, при условии, что полученные суммы будут израсходованы на восстановление и поддержание указанных объектов;
7. выявленные в результате проведенных проверок скрытые или заниженные доходы предприятий муниципальной собственности, а также штрафы на них;
8. доходы от реализации бесхозного и конфискованного имущества и т.д.

Необходимо отметить, что использование органами местного самоуправления дополнительных источников финансового обеспечения должно опираться на нормы действующего законодательства, действующие методики и классификации в бюджетной сфере, учитывать волю населения, проживающего на территории муниципального образования.

С другой стороны, повышение уровня собственных доходов может также произойти за счет увеличения количества местных налогов и уровня налоговых ставок. Однако, у данной меры есть и отрицательные моменты. Как показывает практика налогообложения в России, при увеличении числа налогов затрудняется контрольная деятельность за соблюдением порядка и сроков уплаты налогов со стороны контролирующих органов налоговой системы. Вместе с тем, предусмотренного количества видов местных налогов и сборов недостаточно для осуществления пополнения доходной части муниципальных бюджетов.

Поэтому целесообразно увеличить число местных налогов и сборов за счет исключения некоторых налоговых платежей из ряда региональных налогов и закрепить их за муниципальными образованиями. При определении состава налогов для перераспределения необходимо руководствоваться принципом, при котором на муниципальный уровень должны быть переведены налоги, повышающие заинтересованность муниципальных образований в наиболее эффективном определении базы этих налогов, что будет способствовать развитию муниципального образования и принятию необходимых экономических мер.

Таким образом, внесение существенных изменений в российское законодательство будет способствовать разрешению наболевших проблем деятельности органов местного самоуправления в бюджетно-налоговой сфере и позволит определить новые научные направления развития правового обеспечения финансовых отношений на муниципальном уровне.

Теория и методология

Федянова Н.А.,
к.т.н., доцент, зав. каф. Математических и естественных наук НОУ ВПО ВИБ

О проблеме применения математических методов в экономике и бизнесе

Неоспоримые преимущества в бизнесе получает предприниматель, понимающий, что вместо того, чтобы пробовать и ошибаться в реальных условиях, лучше это сделать на модели. Математическая модель при ее грамотной компьютерной реализации существенно сокращает временные и материальные затраты на разработку какого-либо проекта и позволяет его модернизировать. Преподаватели кафедры математических и естественных наук Волгоградского института бизнеса готовы оказать эффективную помощь предпринимателям в решении конкретных практических задач экономики и бизнеса с применением экономико-математических методов и моделей.

A businessman understanding, that the best way to test and to be mistaken is modeling but isn't real condition, has the indisputable business advantages. A right making on computer mathematical model reduces to a market degree wasting time and wasting money for working out of someone project and it allow to renovate that. The teachers of the mathematical and natural science faculty of Volgograd Institute of Business are ready to show to the businessmenen an effective way for solving their real economical and business problems putting into practice mathematical models and methods.

При современном состоянии развития науки и техники появилась возможность проводить важные экономические мероприятия с привлечением огромных материальных и человеческих ресурсов, поэтому ошибки, возможные при их осуществлении, могут иметь серьезные, а иногда даже катастрофические, последствия. Совершенствование методов управления экономикой так же, как и повышение эффективности предпринимательской деятельности, не ограничиваются улучшением законодательной базы или бюрократических институтов, а во многом связаны с применением математических методов исследования в экономической науке и практике.

Тот предприниматель, который понимает, что вместо того, чтобы пробовать и ошибаться в реальных условиях, лучше это сделать на модели, – получает неоспоримые преимущества в бизнесе. Правильно построенная модель, основанная на математических методах и подкрепленная грамотной компьютерной реализацией, существенно сокращает временные и материальные затраты на разработку какого-либо проекта, а также позволяет серьезно его модернизировать. Математические методы также могут быть использованы в качестве высокоэффективного средства представления информации, что упрощает принятие многих решений, необходимых бизнесмену.

Следует также заметить, что применение математических методов в задачах экономики и управления уже давно стало нормой во многих зарубежных фирмах. Так, можно привести данные (см. таблицу) еще за 1983 г. об использовании математических подходов, методов и моделей в задачах управления 125 крупнейшими корпорациями США [1. – С. 17].

Таблица

Математические методы и модели	**Частота использования, % корпораций**		
	Редко	**Умеренно**	**Постоянно**
Статистический анализ	2	38	60
Имитационное моделирование	13	53	34
Сетевое планирование	26	53	21
Линейное программирование	26	60	14
Теория массового обслуживания	40	50	10
Нелинейное программирование	53	39	8
Динамическое программирование	61	34	5
Теория игр	69	27	4

Применение математических знаний помогает решать любые задачи, даже те, в которых рассматриваются чисто качественные показатели. Так, в реальных условиях перед нами зачастую предстает не сама проблема, а ее последствия. Например, в некотором магазине покупатели тратят слишком много времени на осуществление покупок. Возможно, что работа в целом организована идеально и лишь кассиры не справляются с обслуживанием потока покупателей, поэтому требуется установить дополнительную кассу. Но, если мы без анализа причин сразу пойдем по экстенсивному пути, который влечет за собой дополнительные существенные затраты, то данное решение может оказаться совсем не оптимальным. Ведь возможно, что в данном случае кассиры недостаточно хорошо обучены, или плохо работают кассовые аппараты, или нерационально расставлены товары, или продавцы плохо справляются с обязанностью консультанта и т.д. Соответственно решение каждой из данных проблем будет различным и, скорее всего, не столь затратным. Конечно, в приведенном выше примере задача может быть решена чисто интуитивно, с использованием опыта, но даже в столь несложных ситуациях простейшие математические расчеты могут оказаться весьма полезными. Например, можно легко определить является ли различная посещаемость однотипных магазинов следствием неодинаковой организации работы или же разброс числа посещений можно объяснить чисто случайными факторами.

Математика обладает колоссальными возможностями, позволяющими решать очень многие практические задачи экономики и бизнеса. Вместе с тем, преподаватели математических дисциплин постоянно вынуждены преодолевать некий психологический барьер, связанный с предубеждением, что использование математических методов – удел избранных. Однако, при желании любой специалист с экономическим образованием в состоянии самостоятельно по литературе найти путь решения той или иной прикладной задачи. Кроме того, специалисту в любой области деятельности не обязательно досконально разбирать все аспекты какого-либо метода, достаточно знать о его существовании, направлении применения и грамотно сформулировать задачу, а решать ее могут математики и программисты.

Изучение проблем применения математических методов в информационном обеспечении экономики и бизнеса является одним из направлений научно-исследовательской деятельности кафедры математических и естественных наук Волгоградского института бизнеса. Цель работы заключается в предоставлении специалистам в области экономики и бизнеса возможности использования математического аппарата, экономико-математических методов и моделей, а также современных информационных технологий в соответствующих практических задачах, что позволяет быстрее и эффективнее получать желаемый результат.

Кроме того, изучение преподавателями специальных кафедр указанных возможностей позволит повысить качество обучения студентов, углубить их знания и усилить профессиональную подготовку. Для создания практической направленности учебного процесса на кафедре математических и естественных наук имеется ряд прикладных компьютерных программ, показывающих возможности применения математических методов в практической деятельности экономистов и менеджеров.

С целью выявления путей повышения уровня применения математических знаний для решения задач экономии и бизнеса в Волгоградском институте бизнеса в 2006 и 2007 годах были проведены круглые столы, посвященные рассматриваемой проблеме. Выяснилось, что она имеет существенное значение для выпускающих кафедр института, в связи с чем, преподаватели кафедры математических и естественных наук начали осуществлять консультирование студентов по применению математических методов при выполнении дипломных и курсовых работ.

Тематика студенческих научных кружков кафедры математических и естественных наук также тесно связана с рассматриваемой проблемой, что позволяет привлекать студентов к решению задач внедрения математических методов в практическую профессиональную деятельность, а также способствует установлению междисциплинарных связей. Так, например, студентами первого курса специальности «Информатика и вычислительная техника» Афанасьевым А.А. и Понкратовой Л.Ф. под руководством профессора кафедры доктором физико-математических наук Белоненко М.Б. было выполнено теоретическое исследование модели экономического роста, основанной на модифицированной модели Солоу. В рассматриваемой модели учтена конкретная зависимость годового темпа прироста численности людей, занятых в производстве, от дополнительных вливаний в сферу социального обеспечения. Для решения задачи предложена система нелинейных дифференциальных уравнений первого порядка, с помощью которой исследован временной характер изменения числа людей, занятых в производстве, а также характер изменения фондов.

Исследование модифицированной модели Солоу указывает на то, что развитие экономической системы в зависимости от величины капитала и численности людей, занятых в производстве, может протекать по четырем различным схемам. Так, возможна ситуация, при которой с течением времени уменьшение численности трудонаселения сначала сопровождается ростом капитала, а затем капитал и труд убывают совместно и производство приходит в упадок. Вторая кризисная ситуация проявляется в том, что даже при высоком начальном значении капитала происходит его неуклонная убыль при уменьшении числа занятых в производстве. И в том и в другом случае требуется привлечение дополнительной рабочей силы. В двух других случаях система различными способами выходит на совместный рост капитала и труда в производстве.

Поведение системы существенным образом зависит от таких параметров, как доля инвестиций в основной капитал и сферу социального обеспечения. Подавляющее большинство эмпирических исследований свидетельствует о наличии положительной зависимости между темпами экономического роста и объемом инвестиций.

Студенты, выполнившие описанную выше работу, на Всероссийском заочном конкурсе научно-исследовательских, изобретательских и творческих работ удостоены дипломов лауреатов. Приведенный пример показывает, что, даже не имея еще законченного высшего образования, но, заинтересовавшись применением математических методов для решения экономических задач, можно добиться существенных успехов.

С целью изучения отношения студентов и преподавателей к проблемам применения математических методов в экономике и бизнесе в Волгоградском институте бизнеса были проведены социологические исследования. В них определялись трудности при изучении математических дисциплин и отношение к математике в целом, выявлялись потребности в получении недостающих математических знаний и уровень математической подготовки преподавателей, а также основные проблемы, возникающие при использовании математики.

В результате исследований выяснилось, что большинство респондентов слышало о возможностях математических методов, и понимает необходимость их применения в различных сферах деятельности. Так, почти 67 % преподавателей считают, что знание математики является основой их профессионального роста и дает им возможность успешно заниматься самообразованием. Больше половины респондентов-преподавателей с течением времени стали больше использовать математику, а некоторым знание математики помогло защитить диссертацию. Проведенные исследования позволили выявить заинтересованность большинства преподавателей и сотрудников администрации Волгоградского института бизнеса в применении математических знаний и определить меры, направленные на повышение их уровня.

Вместе с тем многие респонденты при изучении математики испытывали трудности, появившиеся чаще всего еще в школе (некоторые заявили, что «к сожалению, не повезло с преподавателями»). Как показали исследования, проблемы, связанные с изучением математики, часто влияют даже на выбор вида профессиональной деятельности.

Преподаватели кафедры математических и естественных наук Волгоградского института бизнеса готовы оказать эффективную помощь предпринимателям в решении конкретных практических задач экономики и бизнеса с применением экономико-математических методов и моделей, а также провести соответствующие обучающие семинары и курсы.

Математика будет работать для вас и за вас, – только вспомните о том, что она существует, и приложите некоторые усилия для ознакомления с ее возможностями.

Литература:

1. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении : Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, 2002. – 440 с.

Чугумбаев Р.Р.,
к.э.н., зав. каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита НОУ ВПО ВИБ

Использование системы сбалансированных показателей в проектном управлении ВУЗа

Вопросы развития современных финансовых технологий управления представляют высокий интерес и у специалистов, и у научного сообщества. Автор раскрывает возможности применения основных принципов и механизмов одного из популярных современных инструментов финансового менеджмента в управлении проектной деятельностью вуза. При этом подчеркивается и учитывается специфика образовательных учреждений в стратегическом аспекте.

Современное развитие и реформы образовательных учреждений (ОУ) России вызвали существенные изменения в принципах поведения их отдельных элементов. Можно наблюдать, что изменяются как организационные, так и методологические основы управления образовательными системами. С точки зрения экономического управления меняются методы операционной, финансовой и инвестиционной деятельности ОУ. Дело в том, что меняются принципы формирования стратегии ОУ. Для выбора инструмента, позволяющего реализовать стратегию при

оптимальном использовании имеющихся ресурсов, нами проведен анализ существующих методов управления организацией, ориентированных на повышение эффективности ее деятельности. ОУ – это сложная система, ориентированная на реализацию нескольких стратегических направлений и поэтому стратегия описывается функцией нескольких взаимосвязанный целей. С точки зрения учетно-аналитического управления, наиболее подходящими инструментами контроля и управления являются принципы комплексной оценки деятельности организации и передовая методология достижения стратегии – Система сбалансированных показателей (ССП — Balanced ScoreCard, BSC).

Выбор ССП обусловлен тем, что она позволяет одновременно:

- связать стратегические цели с оперативными действиями, позволяющими реализовать стратегию;
- учесть нефинансовые показатели (наряду с финансовыми), что необходимо для оценки деятельности ОУ, связанной с нематериальными активами и информацией;
- своевременно реагировать на несоответствующие изменения в бизнес-процессах посредством различия показателей, которые измеряют достигнутые результаты, и показателей, которые отображают процессы по достижению этих результатов.

- связать стратегические цели с оперативными действиями, позволяющими реализовать стратегию;
- учесть нефинансовые показатели (наряду с финансовыми), что необходимо для оценки деятельности ОУ, связанной с нематериальными активами и информацией;
- своевременно реагировать на несоответствующие изменения в бизнес-процессах посредством различия показателей, которые измеряют достигнутые результаты, и показателей, которые отображают процессы по достижению этих результатов.

Система сбалансированных показателей была предложена профессором Harvard Business School Робертом Капланом и основателем и президентом компании Balanced Scorecard Collaborative Дэвидом Нортоном в 1992 г. Они доказали, что традиционные финансовые показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, давали незаконченную и устаревшую картину результатов деятельности бизнеса, которая мешала созданию долгосрочной пользы для бизнеса, а затем предложили дополнить финансовые показатели данными, отражающими удовлетворенность клиентов, внутренние бизнес-процессы и способность компании развиваться и расти.

В настоящее время ССП, как способ перехода от стратегии к оперативной деятельности, применяется как в коммерческих, так и в некоммерческих и государственных структурах.

Система сбалансированных показателей переводит миссию и общую стратегию организации в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок, сгруппированных в четыре основные проекции: «Финансы», «Клиенты», «Внутренние процессы» и «Инфраструктура/сотрудники», которые располагаются в определенном иерархическом порядке.

Согласно методологии ССП сначала необходима разработка целей, достижение которых будет способствовать реализации миссии и стратегии. С точки зрения финансового аспекта, необходимо указать, какими показателями работы учредители, финансирующие ОУ, сочтут успехом. Т.о., финансовая перспектива содержит финансово-экономические показатели на уровне компании или бизнес-направления, отражающие стратегические цели собственников.

Клиентский аспект предусматривает описание того, как должны выглядеть ОУ с точки зрения их клиентов. Т.е., перспектива «Клиенты» содержит показатели, характеризующие реакцию среды на способность компании удовлетворять потребности клиентов для достижения финансовых целей.

Разрабатывая цели по проекции «Внутренние процессы», характеризуются процессы, в которых ОУ должно достичь совершенства, чтобы удовлетворить ожидания клиентов и учредителей ОУ. Указываются показатели, характеризующие эффективность бизнес-процессов для достижения целей в двух вышележащих областях.

Организационное обучение предполагает цели по оптимизации использования нематериальных активов ОУ для того, чтобы улучшить его критически важные процессы. Перспектива «Обучение и развитие» содержит показатели способности обеспечивать эффективность ключевых бизнес-процессов с помощью основных нематериальных активов – компетентности и культуры персонала, управленческой и технологической инфраструктуры.

Ничто не мешает компаниям изменить классическую модель, сгруппировав показатели иначе. Чем крупнее корпорация, тем точнее должна быть общая структура, и потому они получаются естественными. Наиболее популярные базовые структуры сбалансированной системы управления в практике бизнеса следующие [8]:

1. "Русская тройка":

финансы;

внутренние бизнес-процессы;

внешний мир.

Логика безупречна: вся жизнь фирмы делится на внешнюю и внутреннюю, а финансы во главе всего. Удобна для ССП собственников, может использоваться для малых и средних предприятий.

2. Естественная замена:

финансы;

маркетинг (шире, чем "Клиенты");

внутренние бизнес-процессы;

персонал (вместо недостаточно конкретного "Обучения и развития").

При этом показатели инноваций разбросаны по всем перспективам.

3. Инновационная концентрация:

финансы;

маркетинг;

внутренние бизнес-процессы;

инновации.

Здесь показатели персонала разбросаны по всем перспективам.

4. Естественное расширение:

финансы;

маркетинг;

внутренние бизнес-процессы;

рост и обучение (персонал);

внешний мир, включая набор из элементов макроэкономики (инфляция, валютные курсы, рост ВВП и доход покупателей), экологии, PR, социальной сферы.

5. Расширенная классика:

финансы;

маркетинг (включая сведения о потребителях и конкурентах);

внутренние бизнес-процессы;

продукты;

рост и инновации;

персонал;

внешняя среда;

поставщики.

На основе миссии, стратегических приоритетов и проведенного анализа внутренней и внешней среды в ОУ методология ССП предполагает разработку карта целей ССП, отражающую миссию и стратегические приоритеты ОУ с точки зрения 4-х перспектив.

В различных источниках (например, [2]) рекомендуется для государственной и некоммерческой структуры строить карту ССП, в которой перспектива «Клиенты» перемещена вверх по иерархии. Данная рекомендация не вполне подходит для предпринимательского ВУЗа, вследствие того, что государственное финансирование далеко не всегда является достаточным для функционирования и ОУ должен заниматься деятельностью, приносящей прибыль. А если вуз является негосударственным, то очевидно финансовая составляющая потребует еще большего внимания. В то же время государственный ОУ должен служить интересам общества. Поэтому ничто не мешает дополнить карту целей ССП пятой перспективой — напр., «Общество», что не противоречит концепции Нортона и Каплана. Цели данной перспективы являются проекцией миссии ОУ на ценность, которую составляет университет для широкой общественности. Таким образом, в перспективе «Клиенты» будут находится цели, связанные с клиентами — потребителями продуктов и услуг университета, а в перспективе «Общество» — цели, связанные с региональной общественностью и государством. Для профессиональных ОУ перспектива клиенты имеет двойственных характер. С одной стороны это те кто оплачивают (студенты или

государство), с другой те кто являются потребителями квалификации, компетенций выпускников (работодатели). Поэтому вполне разумно разделить перспективу «Клиенты» на «Учащиеся» и «Работодатели», поскольку это взаимосвязанные перспективы, которым вузам приходится уделять значительное внимание.

Далее необходимо указать показатели, с помощью которых измеряется уровень достижения каждой цели, и мероприятий, которые должны обеспечить желаемый уровень показателя. Процедура «каскадирования» создаёт синергию. Она должна быть основана на чётком понимании роли высшего руководства. Необходимо увязать показатели работы в подразделениях ОУ с его стратегическими целями.

Одним из самых неоднозначных и вызывающих значительные трудности в практике применения ССП является вопрос выбора показателей деятельности. Ниже приводятся несколько критериев отбора, которые помогают эффективно оценить и выбрать показатели[2]:

Связь со стратегией. Этот критерий самый явный, но его значение нельзя переоценить. Система показателей - это инструмент перевода стратегии в действия посредством показателей деятельности, рассказывающих о вашей стратегии. Выбор показателей деятельности, не влияющих на реализацию стратегии, может привести к замешательству и путанице, так как работники будут расходовать ценные ресурсы на выполнение показателей, от которых не зависит достижение общих целей фирмы. Несмотря на это, может быть нелегко установить прямую связь каждого показателя со стратегией. Большинство предприятий имеют, так называемые диагностические показатели деятельности, которые необходимы для обеспечения повседневного рационального функционирования предприятия, но не связаны со стратегией напрямую. Учет этих факторов позволяет держать организацию под контролем и быстро реагировать на проблемы, требующие немедленного решения. Хотя значение этих индикаторов велико, оно не всегда имеет стратегический характер. Организации, реализующие стратегию тесной связи с клиентами, будут сосредотачивать свои усилия на разработке комплексных решений проблем клиента, используя свои глубокие знания. Хотя этому они будут уделять основное внимание, такие организации не могут игнорировать вопросы материально-технического обеспечения (операционное совершенство) или функциональности продукта (лидерство по продукту). Для того чтобы поддерживать определенные минимальные стандарты деятельности в этих областях, в Систему необходимо включить соответствующие показатели.

Количественное выражение. У специалистов-практиков по Системе показателей часто возникает желание включить показатели, подразумевающие субъективную оценку деятельности, например, оценка поставщиков: "хороший", "удовлетворительный" или "средний". Несомненно, основная проблема этого подхода состоит в том, что десять разных людей предложат совершенно разные методы и результаты оценки одного и того же поставщика. Однако если поставщиков оценивают по проценту своевременной доставки продукции, результаты будут объективными и однозначными для всех членов команды. Что означает 10% известно всем, а между моим и вашим определениями "среднего" может быть большая разница.

Доступность. Каплан и Нортон часто обсуждают метрику недостающих показателей. Это такие показатели деятельности, которые вы не зафиксировали в прошлом и которые увидели свет только благодаря процессу разработки Сбалансированной системы. Нет сомнения в том, что новые и нетрадиционные показатели являются великолепным преимуществом Сбалансированной системы; фактически, недостающие показатели могут указывать на то, что в настоящее время ни один из создающих стоимость процессов не управляется. При этом необходимо избегать включения желаемых показателей деятельности, требующих больших инвестиций в инфраструктуру информационной технологии.

Доходчивость. Конечной целью должно быть создание Системы показателей, побуждающей к действию. Этого трудно добиться, если аудитория не понимает значения выбранных показателей. Читатели Сбалансированной системы сразу должны понимать как операционное, так и стратегическое значение каждого показателя. Также должно быть очевидным и желаемое направление показателя. Если работники не знают, хорошо или плохо иметь высокое числовое значение данного показателя, то такой показатель, вероятно, следует изменить.

Сбалансированность. Хотя Система показателей требует искать оптимальные сочетания и принимать решения по распределению ресурсов, вряд ли возникнет желание создать такую ситуацию, при которой ориентация на определенные показатели фактически снизит конкурентоспособность.

Релевантность. Показатели в Системе должны точно отражать процесс или цель, которые необходимо оценить. Хорошей проверкой является определение возможности действовать на основе результатов данного показателя. Если какой-либо аспект деятельности выполняется плохо, нужно уметь оценить сущность проблемы и ликвидировать ее. Это можно продемонстрировать с помощью индексов деятельности, которые используют в своих Системах показателей многие организации. Индекс - это сочетание нескольких отдельных показателей, объединенных по какому-либо признаку и представляющих единый общий индикатор деятельности. Удовлетворенность работников может отражаться в Системе как индекс средневзвешенных результатов текучести кадров, уровня невыходов на работу, количества жалоб и результатов опросов. Индексы представляют собой отличный способ быстрого отражения переменных деятельности в одном индикаторе, но у них есть ряд недостатков. Во-первых, они могут скрыть результаты и затруднить действия. Если текучесть кадров в организации достигла максимума, но ее удельный вес в индексе удовлетворенности работников невелик, можно никогда не узнать об этой проблеме, так как значение общего индекса соответствует норме. Очень часто индексы не соответствуют описанному выше критерию доходчивости. Индекс материально-технического обеспечения в составляющей внутренних процессов может содержать ценную информацию, но будет малопонятным для тех, кто не связан с цепочкой снабжения организации. Действительно, индексы могут давать очень полезную информацию, особенно, когда есть желание включить ряд показателей и в то же время ограничить их общее количество в Системе. Но, исходя из приведенных доводов, во всем комплексе показателей должно быть не более пяти индексов.

Наличие общего определения. Сбалансированная система, вероятно, будет содержать ряд узкоспециальных показателей деятельности, и это совершенно правильно, так как она рассказывает именно об определенной стратегии. Проблемы возникают тогда, когда включают в систему показатели с расплывчатыми определениями или вообще без определений. Важнейшим показателем может быть своевременная доставка, но что означает своевременная? Необходимо указать точное значение показателя деятельности и убедиться в том, что вся команда понимает его одинаково. Сотрудник отдела маркетинга и сотрудник отдела финансов могут понимать удовлетворенность клиентов по-разному. Процесс согласования определений показателей служит еще одним примером того, как создание Системы показателей объединяет разные функции предприятия в ходе работы над тем, чтобы показатели фиксировали значение, позволяющее вносить вклад в общий успех.

Далее очень важно разработать такую систему мотивации работников ОУ, которая ориентировалась бы на выполнение целевых значений разработанных показателей.

Вуз должен применять модель ССП как в целом, так и в разрезе направлений. Поскольку вуз состоит образовательной и научной составляющей, должна быть отдельная карта ССП для развития научной и образовательной деятельности.

Деятельность вуза также можно рассматривать как развитие множества проектов. Для каждого проекта необходимо создать отдельную карту ССП. Так на рис.1 представлен пример проекта по развитию дополнительного образования в вузе по принципам ССП.

В практике применения ССП составление карт, подставленных в таблице 1. Как видно, для осуществления целей проекта по развитию в вузе дополнительного образования в соответствии с классическим подходом ССП по каждой перспективе необходимо:

- указать цель проекта,
- ключевые показатели, характеризующие ее выполнение,
- целевые значения выбранных показателей,
- мероприятия по достижению целевого уровня выбранных ключевых показателей,
- ответственных за указанные мероприятия.



Рис. 1. Пример проекта по развитию дополнительного образования в вузе

Таблица 1

Пример ССП проекта по развитию дополнительного образования в вузе

Перспек-тива	Цель	KPIs	Целевое значение	Мероприятие	Ответственный
Финансы	Высокая рентабельность курсов и программ	(Цена* численность группы-НДС-Зарплата-ЕСН-Реклама-Хозрасходы)/Зарплата	100%	Разработка ценовой политики	Отдел маркетинга
		Среднемесячная прибыль/рекламма	100%	Снижение себестоимости курсов	Кафедра
Клиенты	Привлечение и удержание клиентов	Среднемесячный набор группы на 1 курс	15 чел.	Обзвон, реклама, рассылки.	Отдел маркетинга
		Число клиентов продолживших обучение по продвинутому курсу	50%	Взаимоувязка курсов	Кафедра
Внутрен-ние процессы	Быстрое обслуживание	Продолжительность аудиторных занятий/курс	20 ч	Разработка курса	Преподаватель
		Цена/Продолжительность	160 р.	Разработка ДТО,	Преподаватель
		Объем ДТО/общий объем	25%	раздаточные материалы	Преподаватель
		Процент практических занятий	80%	Метод.обеспече ние	Преподаватель

		Тестирование на выходе/тестирование на входе	Не менее 2	Проведение тестирования	Кафедра
Обучение	Способность использовать интенсивные методы обучения	Количество разработанных курсов/год	10	Разработка курсов (самообучение)	Преподавате
		Скорость прохождения тестов	20 мин./30 вопросов	Обучение, участие в конференциях и семинарах	Отдел повышения квалификаци
		Наличие разработанных тестов	200 вопросов	Аттестация преподавателей	Отдел повышения квалификаци

Мы намерены последовательно развивать проблемы интеграции метода ССП в практику управления вузом. Обеспечение необходимого для образовательной отрасли комплексного научного подхода к оценке и контролю показателей деятельности дает большие преимущества для активного использования ССП.

Литература:

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
2. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003.
3. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. М.: ИД «Вильямс», 2003.
4. Коробков А. The Balanced Scorecard — новые возможности для эффективного управления. http://www.cfin.ru/management/bsc.shtml
5. Орлов А. И. Заметки по теории классификации // Социология: методология, методы, математические модели. 1992. № 2. С. 28–50.
6. Официальный сайт консалтинговой компании «Bain&Company» http://www.bain.com/management_tools/strategy_brief.pdf
7. Рассказов С. В., Рассказова А. Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании. Финансовый менеджмент. 2002. № 3.
8. Мицкевич А.А. Структура сбалансированной системы показателей фирмы// Экономические стратегии. 2004. №5-6, С.132-137.
9. Редченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей http://www.cfin.ru/management/controlling/evalution.shtml

Терелянский П.В.,
к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике",
Попова И.О., *магистрант,*
Волгоградский государственный технический университет

Применение методов теории принятия решений для оценки интеллектуального капитала компаний

Статья посвящена актуальной экономической проблеме в сфере оценке интеллектуальной собственности, а именно оценки интеллектуального капитала компании. Изучаемая проблема очень остро проявляется особенно сегодня, когда большая часть активов современных компаний является неосязаемыми. Таким образом, при продаже такой компании, возникает проблема адекватной оценки этих активов. Однако возможности стандартных математических методов при решении такой проблемы сильно ограничены, т.к. интеллектуальный капитал компании

описывается преимущественно качественными характеристиками. В данной статье мы предлагаем решить эту проблему, применив методы теории принятия решений.

This article is devoted to the estimation of the company intellectual capital. The solution of the problem in question is viewed via application of the decision-making theory methods.

Тенденции развития современной мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов для производства конкурентоспособной продукции привели к появлению масштабной финансовой проблемы. Поскольку изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости, необходимо соответствующим образом перестроить содержание публичной отчетности компаний перед собственниками и другими инвесторами. Отчетность должна содержать информацию об основных факторах стоимости: о стратегии компании, будущих денежных потоках, о нефинансовых сторонах деятельности, о неосязаемых активах компании, включая деловую репутацию [2]. Современные представления о неосязаемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии «интеллектуальный капитал» (ИК). В настоящее время, к сожалению, не сформировалось однозначное толкование понятия "интеллектуальный капитал". Для определения количественной оценки удобно рассматривать уровень развития ИК организации как «интеллектуальный инструментарий организации, определяющий ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции» [1]. Наиболее обобщенным является деление ИК на три части: "человеческий капитал", "структурный капитал" и "потребительский капитал". Каждый из элементов ИК, можно охарактеризовать набором качественных и количественных показателей, причем оценка некоторых из них является довольно сложной задачей. Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала компании. Эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня. Структурный капитал — это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Таким образом, ИК капитал компании, во-первых, имеет несколько составных элементов и, во-вторых, на его формирование и величину влияет достаточно многочисленная группа разнородных факторов. Интеллектуальный капитал разрастается не простым сложением трех перечисленных его отдельных частей, он развивается на основе их взаимодействия и синергетических эффектов.

В настоящее время стоимостная оценка интеллектуального капитала проводится как оценка нематериальных активов в соответствии с разделом "Учет нематериальных активов" Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2000 и правовыми документами по вопросам защиты охранных прав интеллектуальной собственности. Однако существующий подход к оценке интеллектуального капитала как нематериальных активов (интеллектуальной собственности) и деловой репутации фирмы с использованием бухгалтерских отчетов не отражает всех реалий современной экономики. Здесь необходимо отметить, что при оценке такой сложной категории как интеллектуальный капитал, необходимо учитывать, что многие показатели, характеризующие основные составляющие ИК, зачастую просто невозможно измерить количественно, как и то, что совместные эффекты действия элементов ИК вообще едва ли поддаются измерению. Так же заметим, что оценка интеллектуального капитала компании будет иметь смысл только в сравнении с другими компаниями или же в сравнении состояния компании в динамике разных лет, тем самым можно достоверно анализировать прогрессирует или деградирует предприятие, выявлять отклонения от нормального состояния. Описание нечеткой информации средствами традиционной математики сильно огрубляет математическую модель. Поэтому для решения таких задач целесообразно применять специальные методы.

Задача оценки ИК может быть представлена как задача принятия решений. Решение этой задачи сводится к выбору одной или нескольких лучших альтернатив из некоторого набора [3]. Из всего многообразия методов принятия решений мы предлагаем использовать для оценки ИК компании метод анализа иерархий (МАИ). Особенностью МАИ является возможность получения ранжированных оценок вариантов на основе субъективных мнений экспертов. Результатом применения метода является определение наиболее предпочтительного варианта, а также конкретное обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом. МАИ позволяет довольно легко выявить наиболее интеллектуальную

компанию из ряда предложенных, а так же количественно оценить альтернативы, что дает возможность проследить динамику развития компании за ряд лет. Использование МАИ эффективно в данном случае еще и потому что данный метод позволяет дать количественную оценку качественным показателям, так как ИК по большей своей части характеризуется неколичественными признаками.

Для оценки ИК компаний методом анализа иерархий мы представили проблему оценки иерархически (рисунок 1). Фокус-цель – выбор наиболее интеллектуальной компании. Вместе с тем, в итоге, каждая компания получит количественную оценку предпочтительности. Предлагается ранжировать уровень интеллектуального капитала компаний следующим образом: «высокий уровень интеллектуального достояния»; «средний уровень»; «уровень ниже среднего»; «неинтеллектуальная компания». На втором уровне иерархии располагается укрупненный группы критериев ИК: человеческий, структурный и потребительский капиталы. На третьем уровне иерархии располагаются частные характеристики критериев. Была разработана система показателей оценки для каждого из укрупненных групп критериев. Данная система показателей не претендует на полноту, однако на наш взгляд, отражает все основные характеристики ИК.

«Человеческий капитал». Поскольку продуктом человеческого капитала является новизна, одним из важнейших показателей человеческого капитала является доля НИОКР в объеме работ компании. Статистическим показателем новизны продукции компании является удельный вес новых видов продукции в общем объеме продукции компании. Отношение сотрудников компании к работе, чувство удовлетворения своей полезностью, взаимообучаемость, взаимоотношения друг с другом, являются проявлениями влияния человеческого капитала на результативность компании. Поэтому важным показателем является отношение сотрудников к компании, заинтересованность в развитии компании, приверженность идеям фирмы. Опыт и квалификация сотрудников компании, их труд, стабильность интеллектуальных кадров увеличивают человеческий капитал компании хотя бы с точки зрения доверия и притяжения к ней клиентов.

«Структурный капитал». Для оценки структурных интеллектуальных фондов можно использовать два вида данных: накопленные запасы корпоративных знаний и организационная эффективность компании. Структурный капитал организации отражает число и качество деловых партнеров, степень закрепленности деловых партнеров за предприятием, уровень партнерства в организации, полноту и качество баз данных, торговые марки и патенты, интеллектуальную собственность и многое другое. Основываясь на сказанном выше, для оценки структурного капитала нами были выбраны следующие показатели: число и качество деловых партеров, оборот рабочего капитала, отношение объема продаж к непроизводственным расходам и интеллектуальная собственность.

«Клиентский капитал». Создается приверженцами продукции компании, то есть ее заказчиками, клиентами. Чем больше экономическая мощь заказчиков и клиентов компании, тем большим потребительским капиталом она обладает, поскольку потребители (наряду с материальными фондами и человеческим капиталом) – главное богатство компании. В связи с этим, для характеристики такого критерия как клиентский капитал, на третьем уровне были выбраны следующие показатели: средний стаж сотрудничества с клиентами, верность торговой марке и стабильность клиентов.

Далее идет сравнение альтернатив и критериев методом парных сравнений [3]. При заполнении матриц парных сравнений (МПС) групп критериев относительно фокуса мы отвечаем на вопрос: «какая группа показателей имеет наибольшую значимость для совокупного интеллектуального капитала компании?». Ответы формулируются в соответствии со шкалой отношений и кодируются целыми числами с последующим занесением в поле таблицы. Для оценки важности частных показателей ставится вопрос: «какой из показателей имеет наибольшую значимость в рассматриваемой группе?». Ответы кодируются целыми числами (в соответствии со шкалой отношений) и заносятся в поле таблицы. При заполнении МПС альтернатив относительно частных показателей, все четыре альтернативы сравниваются по всем показателям всех групп. Эти ответы также кодируются целыми числами и заносятся в таблицы. На заключительном этапе синтезируются комплексные оценки альтернативных вариантов путем взвешивания собственных векторов МПС альтернатив весами критериев. Полученные методом анализа иерархий, количественные оценки, позволяют оценить ИК компании, а так же проранжировать сравниваемые альтернативы.



Рисунок 1 – Иерархия для оценки ИК

Литература:

1. Селезнев, Е.Н. Интеллектуальный потенциал - показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования / Е.Н.Селезнев//Финансовый менеджмент. – 2004. - №5
2. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы/ И.И. Просвирина//Финансовый менеджмент. – 2004. - №4
3. Терелянский, П.В. Информационные технологии прогнозирования и принятия технических решений на основе нечетких и иерархических моделей: монография/П.В. Терелянский, А.В. Андрейчиков/ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – 204 с.

Беликова Е.В.,
зам. директора Волгоградского представительства некоммерческого негосударственного учреждения «Институт экономики и связей с общественностью», аспирант НОУ ВПО ВИБ

Характеристика западного теоретико-методологического аппарата исследований сбережений населения

Статья содержит краткий анализ теорий, направленных на объяснение поведения населения относительно сбережений. Несмотря на довольно-таки большой объем проведенных исследований, в экономической теории пока не сложилась окончательная точка зрения как на влияние индивидуальных факторов на процесс накопления личных сбережений, так и на соотношение между сбережениями населения и темпами экономического развития. Поэтому существует значительная потребность в формировании общей концепции сбережений населения.

Прошлый 2007 год заполнился следующими событиями: ипотечным кризисом в США и резким подорожанием цен на продукты в России. Проблемы в США отразились на всем мире и том числе они непосредственно коснулись России. Западные банки менее охотно стали давать кредиты российским банком, что ведет к кризису ликвидности банков России.

Кризис ликвидности характеризуется нехваткой свободных наличных средств у российских финансистов. Это приводит к повышению ставок по депозитам в России, так как лучший кредитор это население.

Однако повышение цен очень сильно повлияло на доходность инструментов сбережения в 2007г. из-за высокой инфляции, достигшей концу года 11,9%. Рассмотрим более подробно понятие сбережения и охарактеризуем основные теории, описывающие сбережения.

Сбережения – часть доходов населения, не использованная на цели текущего потребления. При сбережении происходит своего рода «жертвование» текущим потреблением ради потребления будущего. Основной принцип сбережений такой: человек сберегает определенную часть дохода тогда и только тогда, когда ожидаемая полезность потребления этой суммы в будущем выше, чем полезность потребления ее в настоящем. Сбережения образуются преимущественно в денежной форме. Та самая доля доходов, которую население готово откладывать, называется сберегательной квотой. Сбережения часто служат одним из источников образования ссудного капитала, то есть накапливающихся денежных поступлений для последующего предоставления кредита [4].

Существуют три вида использования денег: потребление (мгновенное приобретение товаров и услуг); инвестирование (долгосрочное вложение денег в предприятия, фирмы) и сбережения. По статистике, 70% россиян сразу расходуют деньги на потребление, 5% вкладывают их в инвестиции, а 25% сберегают их, причем из людей, сберегающих деньги, 21% тратят сбереженные деньги в ближайшее время после вклада и лишь 4% откладывают деньги на долгое время. Как мы видим из приведенных выше данных процент инвестиций и долгосрочных вкладов очень мало.

К настоящему времени в западной экономической науке имеется целый ряд теорий, направленных на объяснение поведения населения относительно сбережений:

Теория абсолютного дохода Кейнса, выдвинутая им в 30-е годы XX века, утверждает, что между сбережениями и доходом существует линейная зависимость, выражаемая следующим образом:

$\mathbf{S = a + sY^d}$,

где **S** – сбережения, $\mathbf{Y^d}$ – текущая величина располагаемого дохода, **s** – предельная склонность к сбережениям, **a** – константа.

В соответствии с данной теорией, коэффициент сбережений (сбережения в процентах к ВНП), должен расти в тех странах, где наблюдается рост доходов. Однако теория абсолютного дохода имеет мало подтверждений статистического характера[1].

Теория относительного дохода состоит в том, что потребление, а, следовательно, и сбережения, зависят не только от текущего дохода, но и от предшествующего уровня дохода и потребительского поведения. Одной из модификаций теорий относительного дохода стала теория Дюзенберри, названная по имени американского экономиста, предложившего ее в 40-е годы. Эта теория может быть выражена следующей формулой:

$\mathbf{C_1 = a + (1\text{-}s)Y^d_1 + bC_h}$, где:

$\mathbf{C_1}$ – потребление в период времени 1;

$\mathbf{Y^d_1}$ – доход в период времени 1;

$\mathbf{C_h}$ – предыдущий наивысший уровень потребления;

a и **b** – константы.

Таким образом, по теории Дюзенберри, функция сбережений в краткосрочном периоде является возрастающей: при кратковременном увеличении дохода население не стремится сразу потратить его в силу инерции и сложившихся к данному моменту потребительских привычек. Однако с течением времени, когда уровень дохода стабилизируется, население возвращается к старому коэффициенту сбережений за счет увеличения потребления.

Теория перманентного дохода, разработанная в 50-е годы экономистом Милтоном Фридманом, предполагает, что население принимает решение о потреблении и сбережениях на основании ожидаемого совокупного дохода за все время своей жизни. По мнению Фридмана, доход, получаемый индивидуумом в каждый момент времени, состоит из двух компонентов: перманентного (постоянного) и транзитивного (временного) доходов.

Перманентные доходы – это регулярные доходы, которые обусловлены имеющимся в распоряжении индивидуума материальным и нематериальным капиталом; они зависят от уровня благосостояния человека, его образования и прочих факторов. Фридман утверждает, что население в состоянии оценить полезность такого рода доходов в течение времени жизни и распределить потребление между отдельными периодами жизни таким образом, чтобы максимизировать совокупную полезность доходов.

Транзитные доходы – это нерегулярные доходы, связанные, например, с неожиданными изменениями рыночной стоимость активов, изменениями ценовых пропорций, выигрышами в лотереи и прочими непредсказуемыми событиями. В наиболее жесткой форме теория перманентного дохода гласит, что население будет стремиться потреблять все перманентные доходы и сберегать транзитные сбережения. Тем не менее, доказательств справедливости теории перманентного дохода не так уж много. Скорее, наоборот, в ряде случаев исследования показали, что склонность к расходованию транзитных доходов на потребление, а не сбережение, очень велика [3].

Несколько отличается от теории перманентного дохода теория жизненного цикла, предложенная в 50-е годы американскими экономистами Андо и Модильяни. Согласно теории жизненного цикла, человек стремится к максимизации совокупной полезности потребления в течение периода своей жизни при наличии бюджетного ограничения. По данной теории величина всех будущих потоков потребления равна сумме накопленного текущего богатства человека и величины всех будущих доходов. В течение своего трудоспособного возраста человек сберегает больше определенную часть своего дохода, чтобы в момент выхода на пенсию иметь резерв накоплений, позволяющий не допустить резкого падения уровня потребления, связанного с сокращением доходов.

Идеи Кейнса, интерпретированные Дж.Р. Хиксом в духе неоклассической школы, получили воплощение в знаменитой модели LS-LM (investment-saving-liguidity-money) [2].

Основные зависимости, описываемые этой моделью, это обратная зависимость национального дохода от процента в реальном секторе экономики (чем ниже процент, тем выше инвестиции и национальный доход, причем инвестиции определенно равны сбережениям), и прямая зависимость процента от национального дохода в денежном секторе экономики (чем выше национальный доход при заданной денежной массе, тем больше денег необходимо для обслуживания трансакций, тем меньше денег может поступать на спекулятивные рынки, тем выше ставка процента. Главный вывод из модели IS-LM заключается в том, что увеличение денежной массы относительно достигнутого уровня национального дохода позволяет снизить равновесную ставку процента и добиться увеличения национального дохода.

Если в реальном секторе модель IS-LM постулирует равенство инвестиций и сбережений, то в денежном секторе эта модель постулирует автоматическое первоначальное поступление денег на обслуживание трансакций, и лишь избытка денежной массы сверх необходимых трансакций - на спекулятивные рынки. Возможность инвестирования сбережений и нехватки денег для обслуживания трансакций априори исключается, что очевидно противоречит российским реалиям.

Тем не менее, модель IS-LM как нам кажется, описывает определенные закономерности, сохраняющиеся в российской экономике (зависимость инвестиций от ставки процента, снижение национального дохода по мере сокращения инвестиций, зависимость процента от массы денег при данном уровне национального дохода). Однако эта модель не адекватна российской экономике полностью. Абсолютная нехватка денег для обслуживания трансакций в российской экономике свидетельствует о том, что в чистом виде методы регулирования процента и инвестиций через манипулирование денежной массой, предлагаемые сторонниками кейнсианского - неоклассического синтеза, не дадут нужного эффекта.

В заключение хотелось бы отметить, что ни одна из теоретических концепций экономического развития и экономической политики в чистом виде России данный период не подходит. Известно, что ни в одной стране осуществление кейнсианской (или монетаристской) политики в чистом виде не наблюдалось. Исторические и национальные особенности, роль социального фактора - всё это накладывает свой отпечаток на конкретную политику, рождает свои компромиссные решения.

Но знать экономические теории необходимо. Знание их практического опыта, понимание условий, в которых даст максимальный эффект та или иная мера экономической политики, поможет уберечь от ошибок в ходе поиска собственного пути развития экономики России.

Литература:
1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 1978.
2. Николаева И. П. Экономическая теория. - М.: Финстатинформ, 1997.
3. Радаев В. Стратегия сберегательного поведения россиян. – М.: АСТ. 1999.
4. Максимова В.Ф. Микроэкономика. Распределение дохода. М.: ИНФРА. 2001.

Лушина Е.А., *бакалавр экономики,*
Терелянский П.В.,
к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике",
Волгоградский государственный технический университет

Оценка конкурентоспособности товара с помощью математических методов

Статья посвящена одной из самых актуальных для любой фирмы на сегодняшний день тем - оценки конкурентоспособности товаров. Принятие правильного решения будет влиять на успех компании. Современное информационное общество заставляет приходить к таким решениям в сжатые сроки. Задачу существенно могут облегчить современные математические методы.

The article dedicated valuation of goods competitiveness – actual problem for each company. Manager has to solve it quickly. His decision will affects company success. Mathematical methods can simplify decision of this problem.

В условиях информатизации современного общества одним из главных условий выживания фирмы является выход на рынок с конкурентоспособным товаром. Оценка и анализ конкурентоспособности товаров – важный процесс, позволяющий предлагать потребителям, товары, в наибольшей степени удовлетворяющие их потребности. Существует множество методов оценки конкурентоспособности товара. Одним из вариантов являются математические методы и автоматизированные системы принятия решений, которые позволяют выделить критерии, по которым будет проводиться оценка, и ранжировать ряд альтернатив по степени предпочтительности либо выбрать наилучший вариант. В различной литературе авторы советуют выбирать тот или иной метод в зависимости от количества и качества доступной информации [3].

Рассмотрим современный рынок цифровых фотокамер (ЦФК). На рынке ЦФК наблюдается тенденция к миниатюризации. Компания Canon значительно отстает от своих основных конкурентов (Nikon, Olympus) в сегменте компактных фотоаппаратов, не смотря на то, что, в общем (по всем сегментам), на рынке ЦФК она остается лидером. Данный анализ посвящен выявлению перспективных моделей данной фирмы, которые являются наиболее конкурентоспособными.

Экспертным способом были выделены наиболее существенные критерии: размер матрицы (К1), макросъемка (К2), прямая печать (К3), эффекты изображения (К4), специальные функции (К5), хранение информации (К6), питание (К7), оптическое увеличение (К8), запись видео (К9), дизайн (К10), разрешение (К11), диапазон выдержки (К12), автоспуск (К13), серийная съемка (К14), вес (К15), цифровое увеличение (К16), встроенная вспышка (К17), ЖК-монитор (К18).

Из ряда компактных ЦФК, производимых компанией Canon, были выбраны популярные модели (таблица 1).

Таблица 1 – Модели компактных ЦФК

Альтернатива	A	B	C	D	E	F
Модель	Digital Ixus 700	Digital Ixus 800	Digital Ixus i Zoom	Digital Ixus 60	PowerShot S70	Digital Ixus i5

Для достижения поставленной цели (определение конкурентоспособности товара) из рассмотренных методов принятия решений выбраны методы ELECTRE I и II, которые позволяют

работать как с самими параметрами, так и с экспертными оценками их важности, когда затруднена количественная оценка параметров [3]. Важность критериев можно определить на основе метода турнирного предпочтения [2]. Для этого для всех фотокамер построим матрицу парных сравнений в соответствии с правилом:

$$a_{ij} = \begin{cases} 2, \text{ если } x_i > x_j; \\ 0, \text{ если } x_i < x_j; \\ 1, \text{ если } x_i = x_j. \end{cases} \quad (1)$$

Ранжирование элементов, анализируемых с использованием матрицы парных сравнений, осуществляется на основании нормированных собственных векторов, получаемых в результате обработки матриц [1]. Нормированный собственный вектор вычисляется по формуле:

$$norm_w_i = \frac{w_i}{\sum_{j=1}^{n} w_j}. \quad (2)$$

Значения собственного вектора соответствует искомым весовым коэффициентам цифровых фотокамер. Полученные в результате расчетов весовые коэффициенты критериев представлены в таблице 2.

Анализ приоритетности альтернатив методами ELECTRE происходит на основании заданных оценок путем определения значений двух индексов: согласия и несогласия. Эти индексы определяют согласие и несогласие с гипотезой, что альтернатива *x* превосходит альтернативу *y*.

Таблица 2 – Весовые коэффициенты критериев

Критерий	Важность	Критерий	Важность
1	2	1	2
К11	0,2380	К18	0,0110
К1	0,2060	К4	0,0066
К12	0,1470	К7	0,0022
К8	0,1250	К3	0,0020
К17	0,0830	К2	0,0013
К16	0,0750	К9	0,0012
К10	0,0480	К6	0,0004
К15	0,0320	К5	0,0002
К13	0,0210	К14	0,0001

Для построения матрицы индексов согласия с помощью метода ELECTRE I необходимо построить матрицу 6 × 6, в которой элемент a_{ij} вычисляется по формуле:

$$c_{xy} = \frac{P^{+}_{yx} + P^{=}_{yx}}{\sum_{1}^{n} P_i}. \quad (3)$$

где n – число критериев.

Для этого необходимо определить сумму весов тех критериев, по которым альтернатива *x* предпочтительнее альтернативы *y* (P^{+}_{xy}), а также сумму весов критериев, по которым альтернатива *x* эквивалентна альтернативе *y* ($P^{=}_{xy}$). Данные, которые соответствуют приоритетности альтернатив по каждому из критерию, получаются при сравнении альтернатив с помощью метода турнирных предпочтений и заносятся в таблицу (табл. 3).

Вычисление сумм весов P^{+}_{xy} и $P^{=}_{xy}$ осуществляется следующим образом. В нашем случае альтернатива А предпочтительнее альтернативы В по критериям К11 и К12. Просуммировав значения весовых коэффициентов этих критериев (таблица 4), получим P^{+}_{AB} = 0,238 + 0,1470 =

0,385. Эквивалентны эти же альтернативы по критериям К17, К16, К10, К15, К13, К5 и К4. Сумма весов этих критериев, то есть $P^{=}_{AB}$, равна 0,2593.

Таблица 3 – Оценки альтернатив по критериям

Альтернатива / Критерий	A	B	C	D	E	F
1	2	3	4	5	6	7
К11	0,5	0	0	0	0,5	0
К1	0	0,333	0,333	0,333	0	0
К12	0,5	0	0	0	0,5	0
К8	0,056	0,667	0	0,056	0,222	0
К17	0,25	0,25	0	0,25	0,25	0
К16	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,333
К10	0,067	0,067	0,067	0,4	0	0,4
К15	0	0	0,5	0	0	0,5
К13	0	0	0,167	0,167	0,5	0,167
К18	0	0,5	0	0,5	0	0
К4	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
К7	0	0,4	0,15	0,15	0,15	0,15
К3	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
К2	0	0,667	0	0,167	0	0,167
К9	0	0,333	0	0,333	0	0,333
К6	0,067	0,4	0,067	0,067	0	0,4
К5	0,25	0,25	0,25	0	0	0,25
К14	0,167	0,167	0	0,167	0,5	0

На основании результатов расчетов для каждой пары альтернатив, занесенных в таблицу 4, строится матрица индексов согласия c_{xy} для ELECTRE I (таблица 5).

Таблица 4 – Суммы весов P^{+}_{xy} и $P^{=}_{xy}$

Альтерна-тивы		A	B	C	D	E	F
A	P^{+}	-	0,385	0,5931	0,3852	0,0486	0,5931
	$P^{=}$	-	0,2593	0,1371	0,3155	0,7945	0,2172
B	P^{+}	0,3557	-	0,2242	0,129	0,3953	0,4285
	$P^{=}$	0,2593	-	0,7228	0,802	0,1986	0,3955
C	P^{+}	0,2698	0,053	-	0,0322	0,2866	0,206
	$P^{=}$	0,1371	0,7228	-	0,6982	0,0993	0,6681
D	P^{+}	0,2993	0,069	0,2696	-	0,2679	0,4251
	$P^{=}$	0,3155	0,802	0,6982	-	0,201	0,4673
E	P^{+}	0,1569	0,4061	0,6141	0,5311	-	0,6141
	$P^{=}$	0,7945	0,1986	0,0993	0,201	-	0,2278
F	P^{+}	0,1897	0,176	0,1259	0,1076	0,1581	-
	$P^{=}$	0,2172	0,3955	0,6681	0,4673	0,2278	-

Таблица 5 – Значение индексов согласия для ELECTRE I

	A	B	C	D	E	F
A	-	0,6443	0,7302	0,7007	0,8431	0,8103
B	0,615	-	0,947	0,931	0,5939	0,824
C	0,4069	0,7758	-	0,7304	0,3859	0,8741
D	0,6148	0,6531	0,9678	-	0,4689	0,8924
E	0,9514	0,6047	0,7134	0,7321	-	0,8419
F	0,4069	0,5715	0,794	0,5749	0,3859	-

Индекс несогласия d_{xy} определяется на основе самого «противоречивого» критерия — критерия, по которому y в наибольшей степени превосходит x и вычисляется по формуле:

$$d_{xy} = \max_{i \in I^-} (l_y^i - l_x^i), \quad (4)$$

где l_y^i, l_x^i – оценки альтернатив x и y по i- му критерию;

d_{xy} лежит в диапазоне [0; 1]

В соответствии с правилами об индексах согласия и несогласия: $c_l \in [0{,}5; 1]$, а $d_l \in [0; 1]$, а также с определенными экспертом пороговыми значениями $c_l = 0{,}85$ и $d_l = 0{,}67$ выявляются доминирующие альтернативы в методе ELECTRE I.

Таблица 6 – Значения индексов несогласия

	A	B	C	D	E	F
A	-	0,67	0,50	0,50	0,50	0,50
B	0,50	-	0,50	0,33	0,50	0,50
C	0,50	0,67	-	0,50	0,50	0,33
D	0,50	0,61	0,50	-	0,50	0,50
E	0,25	0,67	0,50	0,50	-	0,50
F	0,50	0,67	0,33	0,50	0,50	-

Из таблицы 7 видно, что альтернатива B лучше альтернатив C, D; C – лучше F; D – лучше C, F; E – лучше A.

Таблица 7 – Таблица превосходства вариантов для метода ELECTRE I

	A	B	C	D	E	F
A	–	–	–	–	–	–
B	–	–	+	+	–	–
C	–	–	–	–	–	+
D	–	–	+	–	–	+
E	+	–	–	–	–	–
F	–	–	–	–	–	–

Для наглядности представленной ситуации рисуется граф, где дуга от альтернативы x к альтернативе y означает, что x превосходит y.

Как видно из рисунка 4, в ядро входят альтернативы B и E, которые несравнимы при введенных уровнях c_l и d_l (согласия и несогласия). Входящие в ядро альтернативы доминируют над остальными.

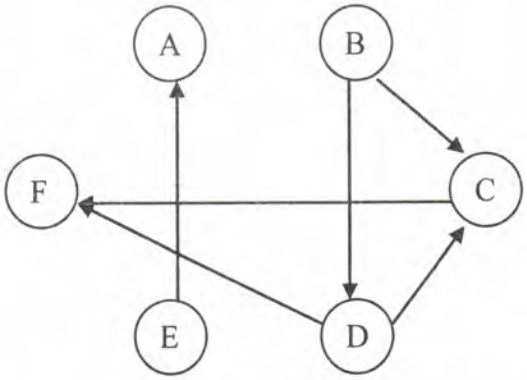


Рисунок 1 – Граф отношения предпочтений альтернатив в ELECTRE I

Расчетов с помощью метода ELECTRE II производятся аналогично с той разницей, что индекс согласия рассчитывается по формуле:

$$c_{xy} = \frac{P^{+}_{xy}}{P^{-}_{xy}}, \tag{5}$$

где P^{-}_{xy} – сумма критериев, по которым y превосходит x.

Таблица 8 – Суммы весов P^{+}_{xy} и P^{-}_{xy}

		A	B	C	D	E	F
A	P^{+}	-	0,385	0,5931	0,3852	0,0486	0,5931
	P^{-}	-	0,3557	0,2698	0,2993	0,1569	0,1897
B	P^{+}	0,3557	-	0,2242	0,129	0,3953	0,4285
	P^{-}	0,385	-	0,053	0,069	0,4061	0,176
C	P^{+}	0,2698	0,053	-	0,0322	0,2866	0,206
	P^{-}	0,5931	0,2242	-	0,2696	0,6141	0,1259
D	P^{+}	0,2993	0,069	0,2696	-	0,2679	0,4251
	P^{-}	0,3852	0,129	0,0322	-	0,5311	0,1076
E	P^{+}	0,1569	0,4061	0,6141	0,5311	-	0,6141
	P^{-}	0,0486	0,3953	0,2866	0,2679	-	0,1581
F	P^{+}	0,1897	0,176	0,1259	0,1076	0,1581	-
	P^{-}	0,5931	0,4285	0,206	0,4251	0,6141	-

В соответствии с правилами об индексах согласия и несогласия: $c_2 \geq 1$, а $d_2 \in [0; 1]$, а также при заданных пороговых значениях $c_2 = 1{,}5$ и $d_2 = 0{,}5$ в первое ядро опять входят две альтернативы B и E. Однако, если изменить уровни согласия и не согласия: $c_2 = 1{,}02$ и $d_2 = 0{,}67$, наилучшей будет альтернатива E. По результатам проделанной работы можно сказать, что именно модель PowerShot S70 наиболее полно отвечает потребностям сегмента.

Литература:

1. Дэвид, Г. Метод парных сравнений / Г. Дэвид. – М.: Статистика, 1978. – 144 с.

2. Руа, Б. Классификация и выбор при наличии нескольких критериев (метод ELECTRE) / Б. Руа // Вопросы анализа и процедуры принятия решений. – М.: Мир, 1976. – С. 80-107

3. Терелянский П.В. Информационные технологии прогнозирования и принятия технических решений на основе нечетких и иерархических моделей: монография / П.В. Терелянский, А.В. Андрейчиков / ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – 204с.

Инновационные технологии в экономике и бизнесе

Стрельников О. И.,
к.т.н., зав. кафедрой Информационных систем и технологий НОУ ВПО ВИБ

Инновационные технологии в непрерывном многоуровневом образовании как фактор повышения качества подготовки специалистов

Аннотация. *Осуществляемый на юридическом факультете НОУ ВИБ эксперимент по реализации программ непрерывного многоуровневого образования ставит своей задачей удовлетворить новые требования как к качеству знаний выпускников, так и к количеству выпускаемых специалистов. В предлагаемой работе показано применение инновационных технологий образования при реализации данной программы.*

Abstract. *Nowadays there are new requirements to the quality of the knowledge of graduates and to the number of the graduates. The faculty of law of VIB carries out the experiment of realizing the program of continuous multistandard education. The innovative technologies using approach during the experiment is presented in this paper.*

Одним из вариантов решения задачи повышения качества знаний выпускников при увеличении количества выпускаемых специалистов является реализация программы непрерывного многоуровневого образования, которая представляет собой объединение программ среднего и высшего профессионального образования (СПО и ВПО). При этом, с одной стороны, повышаются методические и методологические требования к уровню СПО, что позитивно сказывается на качестве образовательного процесса, а с другой – сквозные учебные планы СПО и ВПО позволяют сократить срок преподавания стандартных дисциплин за счет установления междисциплинарных связей и выявления общих дидактических единиц в планах СПО и ВПО и использовать освободившееся время для формирования у выпускников дополнительных компетенций.

Важным инструментом для реализации предлагаемого подхода является применение инновационных образовательных технологий: широкое использование технических средств обучения, дистанционной технологии образования, электронных систем (систем e-learning), активных методов обучения. При применении дистанционных технологий образования появляется возможность повысить качество обучения за счет доступа большего количества студентов к качественным образовательным ресурсам и к высококвалифицированным преподавателям [3].

Одним из направлений e-learning в вузе является разработка и внедрение систем дистанционного образования (СДО). Примерами таких систем являются Learning Space фирмы IBM, Прометей компании "Виртуальные технологии в образовании", Learn eXact фирмы Giunti Interactive Labs и moodle, разрабатываемой в виде открытого программного продукта сообществом moodle.org. СДО обеспечивают возможность доступа к учебно-методическим материалам, проведения диалогов с преподавателями, прохождения тестов и ряд других. О развитости отрасли СДО свидетельствует наличие стандартов, как зарубежных – ISM, AICC, ARIADNE, SCORM, так и отечественных – СТУ 115.005-2001.

СДО позволяют организовать следующие принципиальные парадигмы, без которых не возможно образование в современном, чрезвычайно быстро меняющемся мире:

1) Каждый человек должен получать образование на протяжении всей жизни.

2) Не существует разницы между формами образования (очной и заочной) – каждый получает образование по индивидуальной программе с использованием дистанционной технологии.

В НОУ ВИБ в рамках применения ДТО внедрена система тестирования знаний АСТ-тест и сайт дистанционного образования e-learning.volbi.ru на базе СДО moodle. Автоматическое тестирование студентов и применение СДО являются самыми распространенными электронными и дистанционными образовательными технологиями в настоящее время.

К более современным технологиям, которые мене распространены в настоящее время, но бурно развиваются, относятся:

- виртуальные лаборатории;
- средства дистанционного выполнения лабораторных, семестровых и курсовых работ и проектов;
- средства защиты от плагиата;
- средства автоматизации проверки выполненных работ;
- средства автоматической генерации тестовых материалов.

Интересным направлением развития СДО является применение виртуальных лабораторий, которые дополняют применяемое в настоящее время компьютерное тестирование. С технической точки зрения виртуальная лаборатория представляет собой средство автоматического тестирования объекта (рис. 1).

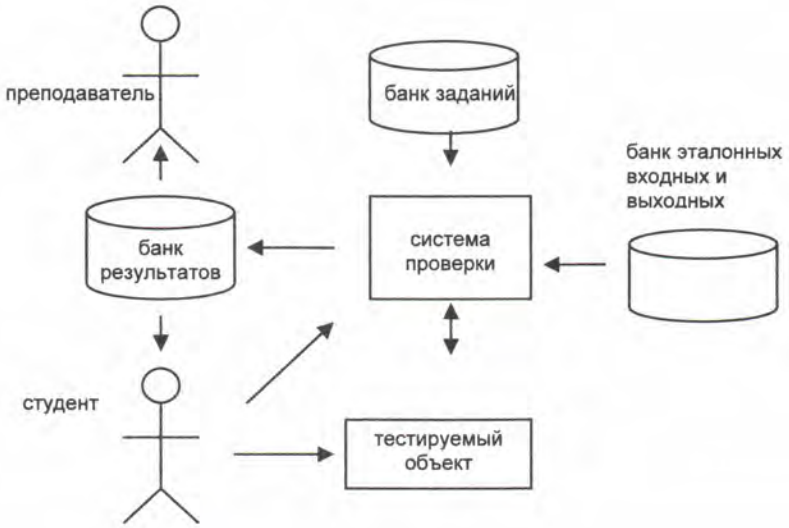


Рис. 1. Виртуальная лаборатория как система автоматического тестирования объекта

Виртуальная лаборатория – это программное обеспечение, предоставляющее совместный разделяемый доступ к некоторой реальной системе или ее модели. Например, такой системой может быть:

- программное обеспечение;
- лабораторное оборудование, производящее измерение параметров некоторого физического процесса и ввод измеренных параметров в вычислительную машину;
- измерительное оборудование на спутнике, транслирующее топографические, климатические и прочие данные в Интернет;
- программное обеспечение, передающее данные торгов на фондовой или валютной бирже в Интернет;
- программная модель физической системы.

Виртуальные лаборатории могут обладать интеллектом различного уровня:

- эталонные значения могут не выбираться из базы данных, а генерироваться самой виртуальной лабораторией;
- поскольку одно и то же задание может выдаваться различным студентам, например, на разных годах обучения, система может сохранять уже предъявленные программы с целью предотвращения плагиата;
- для решения той же задачи предотвращения плагиата можно использовать не только локальную базу данных выполненных заданий, но и обращаться в Интернет;

- виртуальная лаборатория может производить не только анализ готовой программы (загрузочного модуля), но и исходного текста, например, с целью выяснения оптимальности и рациональности реализованного решения;

- анализу могут подвергаться не структурированные объекты, не векторизованные данные, данные на реальном языке.

Данный перечень может быть продолжен. Таким образом, виртуальные лаборатории отличаются степенью интеллекта, который зависит как от характера решаемой задачи, так и от глубины анализа, проводимого виртуальной лабораторией.

Автоматизация обработки произведенных студентами объектов позволяет повысить производительность труда преподавателя.

В области внедрения технологий e-learning и дистанционных технологий образования существует ряд проблем. В частности, далеко не все общество, как гражданское, так и научное, готово принять данные технологии. Противники e-learning выдвигают тезис (на примере образования медицинских работников): «Я не хочу, чтобы меня лечил врач, обученный компьютером, а не человеком». Сторонники применения данных технологий приводят ответ: «Я не хочу, чтобы лечащий меня врач принимал решение без консультации с ведущими специалистами в области медицины по всему миру с использованием средств телекоммуникаций». Кроме того, не стоит забывать, что существует проблема качества обучения, в частности, противникам e-learning задают вопрос: «Что лучше: врач, обученный плохим преподавателем и специалистом, хотя и человеком, или врач, обученный техническими средствами, при создании которых в качестве экспертов были привлечены самые ведущие специалисты в области медицины по всему миру?». Не стоит также забывать и о проблеме, связанной с тем, что потребность в качественных медицинских услугах, а, следовательно, и в подготовке соответствующих специалистов, растет, поэтому доступ к соответствующим образовательным услугам может быть осуществлен только посредством современных технических и коммуникационных средств.

Другой проблемой дистанционного образования является идентификация обучаемого: если экзамен сдается дистанционно, то где гарантия, что диплом получит тот, кто сдавал экзамен? В настоящее время широко исследуется техническая и организационная сторона данного вопроса. Однако фактически применяемый подход, прежде всего в зарубежных вузах, ввиду большего распространения ДТО, состоит в обеспечении готовности выпускника предъявить потенциальному работодателю свои знания. Уже сейчас во многих организациях, успешно работающих на конкурентном рынке, кандидат на получение должности проходит входное тестирование. Это играет даже бо́льшую роль, чем дипломы и прочие заслуги кандидата. Выпускник вуза данный проходит тест, поскольку получил в вузе не диплом, а знания. Такой подход также снимает проблемы "покупки диплома", поскольку диплом сам по себе не имеет ценности. Таким образом, не самостоятельная сдача экзамена не приведет к получению знаний и, следовательно, окажется бесполезной. При неизбежном распространении дистанционных технологий образования входное тестирование при трудоустройстве станет неотъемлемой частью этого процесса приема на работу.

Применение инновационных технологий при реализации концепции непрерывного многоуровневого образования открывает дополнительные возможности. Эти возможности обеспечивают конкурентное преимущество вуза, следовательно, инновационные технологии должны стать одним из инструментов реализации программы непрерывного многоуровневого образования.

Литература:

1. Стрельников О. И., Андреев А. Е., Егунов В. А., Казаков А. В. Автоматизация контроля знаний при проведении лабораторных занятий со стендом SDK 6.1// Информационные технологии в образовании, технике и медицине: м-лы межд. конф./ ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – С. 101-102.

2. Стрельников О. И. Технологии электронного обучения как фактор совершенствования подготовки специалистов// Российская научно-методическая конференция «Совершенствование подготовки IT-специалистов по направлению «Прикладная информатика» на основе инновационных технологий e-Learning»: Сб. науч. тр. / Моск. госуд. ун-т экономики, статистики и информатики – М., 2006. – С. 152-156.

3. Стрельников О. И. Повышение качества образования при использовании информационных технологий обучения // Молодежь и формирование гражданского общества в России: материалы Второй Общероссийской научно-практической конференции / Волгоградский институт бизнеса. – Волгоград: издательство «ПринТерра», 2006. – С. 686-691.

4. Стрельников О. И., Андреев А. Е., Андреева М. И., Егунов В. А. Расширение стандартных математических библиотек для поддержки реконфигурируемых вычислителей // Известия Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст № 2(28) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – С. 13-15.

5. Стрельников О. И., Андреев А. Е., Егунов В. А. Разработка высокопроизводительных вычислительных систем с использованием реконфигурируемых вычислителей // Известия Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст № 2(28) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – С. 15-18.

Машихина Т. П.,
к.п.н., доц. каф. Информационных систем и технологий НОУ ВПО ВИБ

Стратегия внедрения ИТ на российских предприятиях: подготовка кадров

В статье рассмотрены потребности российской экономики в ИТ-специалистах. Основной аспект сделан на анализе количественного и качественного дисбаланса между обучением и потребностями современного российского рынка ИТ. Приведены результаты аналитических исследований, посвященных моделированию развития ИТ-сферы в России и исследованию потребностей в ИТ-кадрах. Обозначены пути преодоления кадрового «голода» в сфере информационных технологий.

We have considered details of the Russian economics in IT-specialists in this article. The main aspect is maid on the quantitative and quantitative inequality between education and demands of the modern Russian IT-market. The results of the analytical researches of the models of the progress IT-sphere and demands in IT- specialists in Russia have been made. The ways of overcoming of the specialists' «hunger» are marked in the sphere of the informational technologies.

Работа в сфере информационных технологий на сегодняшний момент является достаточно перспективной и высокооплачиваемой, поэтому приток кадров в этот сектор экономики не прекращается. Но происходит это за счет обескровливания других стратегически важных секторов экономики, а также ценой значительных средств, затрачиваемых на переподготовку персонала. Это вызывает значительное повышение себестоимости отечественных товаров и услуг ИТ-индустрии, следовательно – и снижение конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и внешнем рынках.

Общая потребность российской экономики в ИТ-специалистах составляет в 2007 году около 200 тыс. человек. Эта потребность превышает число профильных выпускников профильных образовательных учреждений в 2,7 раза. Т.о. уже сейчас в России наблюдается сильное отставание конкурентоспособности в научно-исследовательском секторе, что замедляет процесс воспитания новых кадров. Данный процесс ведет к снижению прибыли от интеллектуальной собственности, а также ценности университетских исследований и процесса образования как такового.

Данный процесс следствие высокой стоимости ИТ-специалистов. А главная причина высокой стоимости ИТ-специалистов — высокая стоимость образования. Программы обучения в школах и вузах не согласованы с потребностями рынка. Специалистов приходится многократно переучивать, а это дорого. Определить, откуда берутся столь большие издержки на ИТ-образование, поможет рис. 1, демонстрирующий несогласованность системы ИТ-образования.



Рис. 1. Современная система ИТ-образования в большинстве случаев имеет сложный, несогласованный характер

Для снижения издержек необходима глобальная перестройка ИТ-образования на всех его этапах. Эта проблема неоднократно обсуждалась бизнес-сообществом и представителями государственных и образовательных структур на различных мероприятиях, в том числе на заседании Совета Российского союза ректоров (Нижний Новгород, январь 2007 года), на встрече лидеров ИТ-индустрии «IT Summit 2007» (С.-Петербург, апрель 2007 года), конференции «Преподавание ИТ в России» (Тверь, май 2007 года), XI Петербургском международном экономическом форуме (С.-Петербург, июнь 2007 года), форуме «Новый бизнес новой России» (Москва, июль 2007 года). В частности, в своем выступлении на Петербургском международном экономическом форуме первый вице-премьер Правительства РФ С. Иванов отметил: «Сохраняются серьезные диспропорции между структурой подготовки кадров и спросом. Наметился острый дефицит многих бизнес-компетенций, напрямую определяющих конкурентоспособность экономики и страны в целом».

О глобальности проблемы говорят и данные аналитического исследования «ИТ-кадры в российской экономике» за ноябрь 2007 года, которые дают представление об общем числе занятых ИТ-специалистов в российской экономике и текущей потребности в них, а также предлагает прогноз этих величин через пять лет – срок, когда в фазу активной профессиональной деятельности вступят сегодняшние выпускники высших и средних общеобразовательных заведений.

Согласно результатам исследования, в настоящее время потребность в новых работниках ИТ-сферы составляет 188 тыс. человек. Она складывается из потребности в народном хозяйстве и секторах ИТ индустрии (см. рис. 2.).

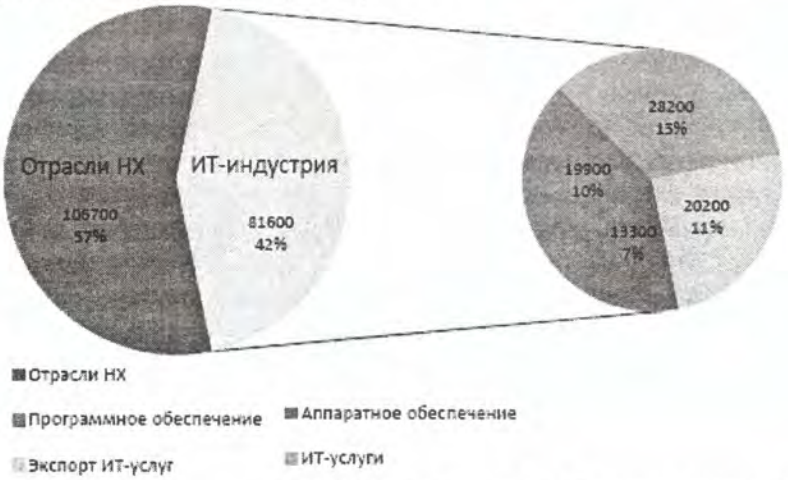


Рис. 2 Потребность в ИТ-специалистах, 2007 год

Опираясь на результаты исследования Аналитического центра REAL-IT «Моделирование сценариев развития ИТ-рынка» можно представить два сценария развития ИТ в России к 2012 году: первый – сохранение главенства добывающих отраслей, рынок развивается по законам

сырьевой экономики, второй – движение к экономике знаний, повышение конкурентности экономики и вызванный этим рост аутсорсинга и в целом сектора ИТ-услуг.

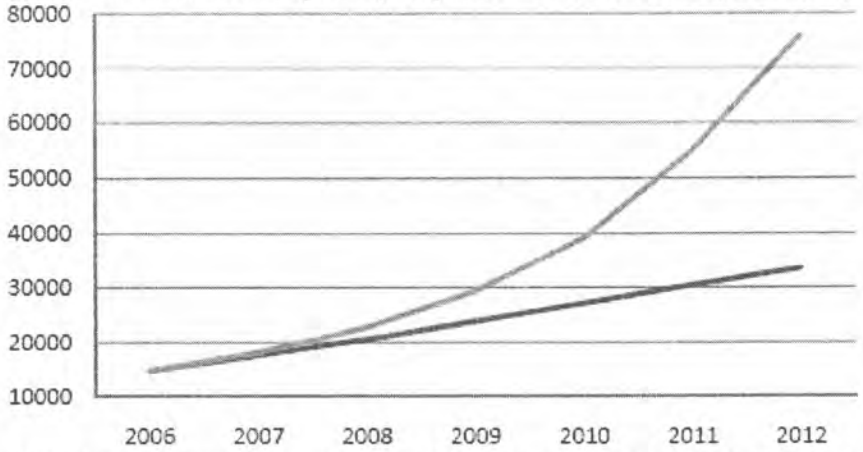


Рис. 3 Динамика роста объема ИТ-рынка, млн. долларов (включая расходы на собственный ИТ-персонал)

В случае реализации сценария 1 в 2012 году общая потребность в ИТ-специалистах оценивается в 234 тыс. человек, в случае реализации сценария 2 – 551 тыс. человек. Прогнозируется же в 2012 году выпуск 85 тыс. человек, что в зависимости от реализации сценария меньше потребности от 2,7 до 6,5 раз.

Имеющийся дисбаланс выпуска ИТ-специалистов и потребности в них так или иначе преодолевается. В первую очередь это происходит за счет привлечения и переподготовки других, изначально непрофильных, специалистов. Это вызывает общее снижение эффективности как ИТ-отрасли, так и всей экономики в целом: сперва государством расходуются средства на подготовку невостребованных специалистов, затем, уже со стороны бизнеса, дополнительно к ним расходуются средства на переподготовку.

Для преодоления такой ситуации необходимо:

а) пересмотреть численность бюджетных мест в учебных заведениях профессионального образования по различным специальностям;

б) необходим пересмотр существующих специальностей, по которым ведется подготовка специалистов, в соответствии с потребностями рынка труда ИТ;

в) включение в учебные процессы образовательных учреждений сертификационных программ вендоров.

Литература:

1. ИТ кадры в российской экономике: Численность занятых, текущая потребность и прогноз на 2012 в ИТ-индустрии и отраслях народного хозяйства// Центр социологических и психологических технологий в образовании МИЭМ (по инициативе © АП КИТ). М., – 2007г. АП КИТ //http://www.apkit.ru/default.asp?artID=5835

2. Моделирование сценариев развития ИТ-рынка: Сценарии российского ИТ-рынка // REAL-IT // http://www.real-it.ru/research/scenaries.pdf

3. Анализ контингента студентов ИТ-специальностей в вузах и ссузах РФ (http://www.apkit.ru/default.asp?artID=5836).

4. Надежда Вольпян, Александр Прохоров. ИТ-образование, ИТ-кадры, ИТ-карьера // КомпьютерПресс № 5, 2007г. (http://www.compress.ru/article.aspx?id=10812&iid=436)

5. Ведущие университеты объединяют усилия в подготовке ИТ-кадров//Инновации и предпринимательство. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_727538D4-EFA7-4FF1-BDD2-6662A8C342F0.html

6. CNews Forum//http://forum.cnews.ru/

7. UNESCO Institute for Information Technologies in Education (IITE) //http://www.iite.ru/iite/index

Золотарев А.В.,
к.э.н., доц. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ

Механизм преобразования информации в рамках фирмы

Фирма осуществляет свою деятельность, находясь в рамках информационной инфраструктуры. Информационная граница ограничивает потенциально возможные сигналы, которые фирма может использовать. Потенциал эффективности предприятия непрерывно детерминируется его информационным диапазоном. Информационный механизм состоит из нескольких этапов, которые способствуют преобразованию информации. На информационный механизм влияет система прав собственности, а также структура предприятия. В то же время сам информационный механизм оказывает влияние на формирование такой организационной структуры, которая наиболее оптимально способствовала бы усвоению информации из окружающей среды и ее воплощению в реализуемых товарах и услугах.

The firm carries out the activity, being with in the limits of an information infrastructure. The information border limits potentially possible signals which the firm can use. The potential of efficiency of the firm is continuously determined by its information range. The information mechanism consists of several stages which promote transformation of the information. The information mechanism is influenced by system of the property rights, and also structure of the enterprise. At the same time the information mechanism influences formation of such organizational structure which the optimal would promote mastering of the information from an environment and to its embodiment in the sold goods and services.

Осуществить экономический выбор – значит, обработать серию информационных сообщений с целью принять решение о действии, которое само станет сигналом, информацией для других единиц принятия решений. Одна из функций экономических организаций – обработка и производство информации1.

Присущее экономике свободное волеизъявление людей складывается путем анализа разнородной информации, которая может быть искаженной, направленной на изменение потребительского спроса, устранение конкурентов и т. п. Экономические процессы являются результатом преобразования информации.

Окружающая нас реальность в ходе все более активных действий по преобразованию информации превращается в информационную среду, часто называемую киберпространством или инфосферой. Совокупность средств вычислительной техники и высокоскоростных коммуникационных каналов дает возможность инфосфере не только накапливать и распространять информацию, но и воздействовать на мировую экономику. Последняя постепенно начинает функционировать в условиях объединенного рынка, когда все имеющиеся товары виртуально сосредоточены в одном месте. Географические, этнические, политические и другие границы все меньше препятствуют обмену экономической информацией, который приобретает глобальный характер.

Преобразование информации становится решающей составляющей как производства, так и потребления. Ее можно рассматривать в качестве единой субстанции, объединяющей предметы, средства и продукты труда. Производители стремятся заранее исследовать конъюнктуру рынка, готовы заплатить большие деньги за сведения о продукции конкурентов, тратят значительные средства на рекламу и т. д.

В целом, говоря об информации в экономике, можно выделить две глобальные сферы ее применения – сфера обращения и сфера производства. Проблема информации, информационных ресурсов в сфере обращения была рассмотрена в работе Дж. Стиглера «Экономическая теория информации»2.

1См.: Боканов, А. А. Информационный аспект современной экономики: начала теоретического анализа : дисс. … канд. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Боканов. – Волгоград, 2000. – 160 с.

2 См.: Стиглер, Дж. Дж. Экономическая теория информации / Дж. Дж. Стиглер / Вехи экономической мысли. – СПб., 2003. – Т. 2. – С. 507 – 530.

Одной из задач, которые решают производители в сфере обращения, приобретая информационные ресурсы, является повышение степени осведомленности и увеличение возможности осуществления ценовой дискриминации первой степени. «Производитель продает каждую единицу товара каждому покупателю по его резервной цене, т.е. максимальной цене, которую потребитель готов заплатить за данную единицу товара. Весь излишек потребителя в данном случае присваивает производитель, и потребительский излишек полностью исчезает»3.

В своей работе Дж. Стиглер4 считает рекламу средством снижения затрат, связанных с поиском информации в сфере обращения. Анализ информационных потоков в сфере обращения не учитывает того момента, что порождением этих потоков являются процессы, происходящие внутри предприятия и порождаемые им.

Эффективная экономическая деятельность в настоящее время основывается на преобразовании информации. Можно сказать, что информация служит мерой упорядоченности и устойчивости экономической системы.

Упрощенно последнюю можно представить как совокупность воздействий человека на некоторые ресурсы с целью удовлетворения своих потребностей, в процессе которого происходит многократное преобразование информации. Современное материальное производство базируется на индустриальных технологиях, которые все больше требуют расширенного обмена информацией. В целом взаимодействие субъектов производства имеет исключительно информационную сущность.

Рассмотрим проблему информации на уровне фирмы, что обусловлено объективными причинами роста приоритета информационного фактора среди других факторов фирмы. При анализе внутренней среды фирмы информационные ресурсы формируются из первичной информации, поступающей из внешней среды. Исходя из этих условий, сконцентрируемся в основном на исследовании внутренней динамики распределения информационных ресурсов, т.е. рассмотрим процесс появления информационных ресурсов и их движение внутри фирмы.

Механизм преобразования информации можно рассматривать как часть общего информационного механизма, обеспечивающего эффективное управление различными объектами рыночного хозяйствования. Механизм преобразования информации на фирме является открытой системой, определяемой объектами, субъектами и характером взаимосвязей между ними, он не воспроизводит исходное явление, а порождает новую серию явлений.

М. Ф. Мизинцева предлагает концепцию многоуровневой системы информационного механизма, которая основывается на принципах комплексности, адекватности, экономичности, адаптивности. «Под хозяйственным развитием в рамках разрабатываемой концепции понимается приобретение его субъектами и объектами в процессе эволюции необходимого и достаточного уровня элементов организации и функционирования, способных своими свойствами создать условия для экономического роста региона посредством эффективного информационного обеспечения управления социально-экономическими процессами»5.

Дополним предлагаемую концепцию анализом сущности преобразования информации на микроэкономическом уровне и воздействием этого преобразования на деятельность фирмы в целом.

Представим предприятие как систему, в которой происходит обмен информацией как с внешней средой, так и внутри предприятия. Границы системы отделяют компоненты системы от внешней среды. Компоненты остального мира непосредственно связанные с системой формируют внешнюю среду. Входы системы – материальные, финансовые объекты и информация, поступающие в систему из внешней среды. Выходы системы – это материальные, финансовые объекты и информация, которые поступают из системы во внешнюю среду. Обратная связь – информация о выходах, которая используется для корректировки функционирования системы.

Адаптируем данные положения теории систем к рассматриваемой проблеме, в частности к преобразованию информации на предприятии (рис. 1).

---

3 Там же С. 517.

4См.: Стиглер, Дж. Дж. Экономическая теория информации / Дж. Дж. Стиглер / Вехи экономической мысли. – СПб., 2003. – Т. 2. – С. 507 – 530. – С.525.

5 Там же. С. 310.

Внешнее воздействие включает факты и данные, получаемые предприятием из информационной среды, а переработанные сигналы обретают форму в виде имиджа фирмы, информационного товара или услуги и поступают в информационную среду.



Рис. 1. Взаимодействие предприятия с внешней средой, информационный аспект (авторск.)

Предприятие понимается как нелинейная система, поскольку, информационная среда, освоенная лишь в определенных пределах, является для него полем выбора альтернативных целей и вариантов стратегии. Нелинейные системы неоднозначно реагируют на внешние воздействия. Подавляющее большинство реальных систем, в принципе, являются нелинейными, потому что содержат связанную информацию в виде структурных элементов. Развитие и изменение большинства систем происходит по нелинейным уравнениям, которые в критических точках, называемых точками бифуркации, могут иметь два и более решения. В точке бифуркации невозможно предсказать, по какому пути происходит дальнейшее развитие системы. Это является одним из источников вероятностных процессов в системе и придает поискам случайный характер6.

Информационная среда – часть внешней среды организации. Она включает компоненты, которые обычно обладают относительно специфичным и обязательным значением для управления. Основные компоненты этой среды – потребители, поставщики, конкуренты, партнеры, т.е. ограничение среды происходит по производственному контуру предприятия. В зарубежных источниках вместо информационной среды встречается понятие рабочей среды: «рабочая среда, в отличие от общей окружающей среды, может контролироваться или поддаваться воздействию, по крайней мере, в некоторой степени, со стороны организации»7.

Фирма осуществляет свою деятельность, находясь в рамках информационной инфраструктуры. Благодаря этому, фирма отслеживает изменения во внешней среде с учетом поступающих к ней сигналов и шумов. При этом в силу объективных ограничений она не в состоянии использовать в своей деятельности все существующие во внешней среде сигналы, что позволяет говорить о существовании информационной границы предприятия. Информационная граница ограничивает потенциально возможные сигналы, которые фирма может использовать. Но она не обладает необходимыми возможностями, чтобы использовать информационные сигналы, находящиеся за пределами информационной границы фирмы. Информационная граница предприятия есть отражение его воспроизводственного контура системой рыночных сигналов, в том числе цен и ассортимента продукции, логотипов, торговых марок, рекламы и др.

---

6 См. Прангишвили, И. В. Системный подход и общесистемные закономерности / И. В. Прангишвили. – М.: СИНТЕГ, 2000. – 528 с.

7 См.: Серебрякова, Н. Н. "Закономерности процесса информатизации общества". Автореферат к.ф.н. 09.00.08 М.1993 Рос.акад.управ., Ноосферно–экологический институт .

Потенциал эффективности предприятия непрерывно детерминируется его информационным диапазоном, т.е. присвоенным из среды множеством данных, на основании которых принимаются стратегические и тактические решения.

Информационные потоки внутри организации разделяются на две составляющие: информация об ограничениях и информация о взаимоотношениях участников.

Внутриорганизационная информация формирует систему представлений, необходимых при принятии решений и предназначенных для того, чтобы донести в концентрированной форме сигнал о комплексе взаимоотношений до других организаций.

Информационные факторы призваны решать целевую функцию, их стоимость определяется, с одной стороны, издержками по их реализации, а с другой стороны, неполнотой или асимметрией информации на рынке.

На фирме существует два пути получения информационных ресурсов: получение информационных ресурсов из внешней среды фирмы и синтезирование внешних информационных ресурсов внутри фирмы.

Суммируем наши рассуждения о преобразовании информации на предприятии и представим их в виде соответствующего механизма (рис. 7). Информационный механизм состоит из нескольких этапов, которые способствуют преобразованию информации.

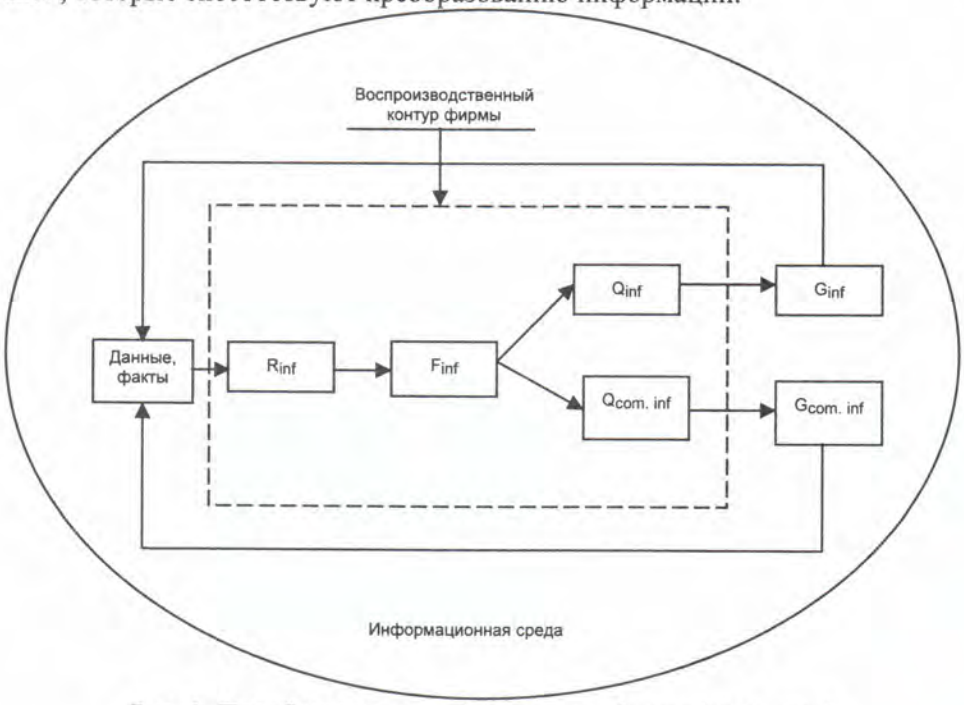


Рис. 1. Преобразование информации в фирме (сост. авт.)

Условные обозначения: R_{inf} – информационные ресурсы; F_{inf} – информационные факторы; Q_{inf} – информационный продукт; G_{inf} – информационный товар; $Q_{com.\ inf}$ – информационная составляющая продукта; $G_{com.\ inf}$ – информационная составляющая товара.

В зависимости от доли, приходящейся на информационный фактор при создании продукта, и основываясь на теории факторов производства, разработанной О. В. Иншаковым, можно составить условие, при котором информационный фактор создает информационный продукт, или он участвует в создании только информационной составляющей продукта. Если информационный фактор является превалирующим по сравнению с организационным и институциональными факторами, то фирма создает информационный продукт, реализуемый в дальнейшем на рынке в виде информационного товара. Если это правило не соблюдается, то можно выделить только информационную составляющую в создаваемом продукте.

Присвоение и отчуждение информации – основа ее воспроизводства. Присваивая информацию, хозяйствующие субъект формируют ресурсную базу расширенного воспроизводства и диапазон стратегического планирования; отчуждая информацию, они формируют социальное качество предметного мира человеческого бытия. Совокупность отчужденной и доступной информации образует информационную среду, являющуюся условием для деятельности

субъектов экономики. Информационный фактор создает информационный продукт, а также принимает участие в создании информационной составляющей продукта предприятия.

Информационный фактор обретает форму капитала, опосредовано проявляясь через доход от реализации товара, обладающего информационной составляющей, а также изменения роли фирмы на рынке. Информационный доход – часть дохода предприятия, в создании которого, напрямую или опосредовано, участвовали информационные факторы.

Под воздействием поступающих во внешнюю среду товаров и услуг происходит ее изменение, которое в свою очередь оказывает влияние на те факты и данные, которые присваиваются предприятием в виде закодированных сигналов.

На информационный механизм влияет система прав собственности, а также структура предприятия. В то же время сам информационный механизм оказывает влияние на формирование такой организационной структуры, которая наиболее оптимально способствовала бы усвоению информации из окружающей среды и ее воплощению в реализуемых товарах и услугах. Данное взаимовлияние обусловлено логикой развития предприятия как системы.

Литература:

1. Боканов, А. А. Информационный аспект современной экономики: начала теоретического анализа : дисс. … канд. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Боканов. – Волгоград, 2000. – 160 с.

2. Иншаков, О. В. Виртуальная саморазвивающаяся региональная информационно-познавательная среда: препринт–доклад / О. В. Иншаков, А. А. Воронин, И. В. Шаркевич. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – 28с.

3. Прангишвили, И. В. Системный подход и общесистемные закономерности / И. В. Прангишвили. – М.: СИНТЕГ, 2000. – 528 с.

4. Серебрякова, Н. Н. "Закономерности процесса информатизации общества". Автореферат к.ф.н. 09.00.08 М.1993 Рос.акад.управ., Ноосферно–экологический институт .

5. Стиглер, Дж. Дж. Экономическая теория информации / Дж. Дж. Стиглер / Вехи экономической мысли. – СПб., 2003. – Т. 2. – С. 507 – 530.

Новикова А.А., *магистрант,*
Терелянский П.В.,
к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике",
Декатов Д.Е.,
к.т.н., доц. каф. "Информационные системы в экономике",
Волгоградский государственный технический университет

Выбор оптимальной цены при помощи аппарата теории статистических игр с нечеткими параметрами

Статья посвящена проблеме выбора оптимальной ценовой политики для производственной фирмы. В условиях нечеткости исходной информации и природной неопределенности лицу, принимающему решения, зачастую бывает сложно установить обоснованную цену на продукт. Для решения данной проблемы предлагается использовать аппараты теории нечетких множеств и теории статистических игр.

The paper deals with the problem of the choosing of the optimal price policy for the product company. It is often very difficult for a company to set a right price for its product in the conditions of the fuzzy starting data and the environmental uncertainty. To solve this problem we offer to use the fuzzy-set theory and the statistical-decision theory.

Цена - наиболее очевидный и действенный инструмент, вызывающий быструю реакцию потребителя, одновременно с этим она прямым образом влияет на результирующие экономические показатели. Манипулируя ценой на продукцию, предприятие способно оказывать существенное влияние на спрос и на собственную прибыль. Таким образом, задача, стоящая перед

фирмой в области ценовой политики – выбор оптимальной цены, способной принести максимальную прибыль и не отпугивающей покупателей.

Выбор метода решения такой задачи зависит от количества и качества доступной информации. Чем меньше количество доступных ЛПР фактов и свидетельств, чем разнороднее собранная информация, - тем сложнее провести соответствие между количественными и качественными оценками. ЛПР зачастую отходит от точечных числовых оценок, заменяя их качественными характеристиками ситуации, выраженными на естественном языке. В этой связи удобным способом математического описания неформальных понятий являются нечеткие множества.

Одновременно с этим, не стоит забывать и о вероятностно-статистических методах, являющихся традиционной основой для принятия решений в условиях природного риска. При этом в случае стохастической, неопределенности, когда состояниям природы поставлены в соответствие вероятности, заданные экспертно либо вычисленные, решение обычно принимается на основе критерия максимума ожидаемого среднего выигрыша.

Если для некоторой игры с природой, задаваемой платежной матрицей $A= \|a_{ij}\|_{m,n}$, стратегиям природы *Пj* соответствуют вероятности *pj*, то лучшей стратегией игрока 1 будет та, которая обеспечивает ему максимальный средний выигрыш, т.е.

$$H = \max_{1 \le i \le m} \sum_{j=1}^{n} p_j a_{ij}, \qquad (1)$$

где a_{ij} - выигрыш игрока 1 при реализации его стратегии *i* и стратегии *j* игрока 2(природа) (i = 1, ..., *m*; *j* = 1, ..., *n*), *pj* – вероятность, соответствующая стратегии *j* игрока 2 (природа). [2]

В реальных ситуациях альтернативы, вероятности стратегий природы, исходы, соответствующие принятым решениям или вероятности этих исходов часто являются нечеткими, точно не известными. В этой связи неполнота информации моделируется с использованием нечетких чисел и лингвистических вероятностей, т.е. вероятности, равно как и исходы, могут быть представлены в виде нечетких чисел. Соответственно, ожидаемый средний выигрыш также будет нечетким числом. В этом случае мы можем говорить о статистической игре с нечеткими параметрами, что и используется в данной задаче. [6]

Нечеткое множество $A = \{(x, \mu_A(x))\}$ определяется математически как совокупность упорядоченных пар, составленных из элементов *x* множества *X* и соответствующих им степеней принадлежности $\mu_A(x)$ или непосредственно в виде функции $\mu_A: X \rightarrow [0,1]$. [1]

Рассмотрим пример выбора оптимальной ценовой политики фирмы в условиях нечеткой исходной информации и природного риска.

В качестве объекта был выбран контроллер микропроцессорный КМП 1.1.1.1. Изделие предназначено для управления теплотехническим оборудованием.

Рассмотрим исходные данные. Прежде всего, у нас имеются данные о возможных ценах на КМП 1.1.1.1. Отметим, что заключение о возможных ценах делает человек (эксперт), которому свойственно высказываться и думать на естественном языке. В этой связи экспертом были обозначены следующие ценовые категории: “Низкая цена”, ”Довольно низкая цена”, ”Средняя цена”, ”Довольно высокая цена” и ”Высокая цена”. Очевидно, что цены в количественном выражении не могут однозначно четко принадлежать или не принадлежать одному из указанных множеств, будут существовать “промежуточные”, “спорные” цены, принадлежащие тому или иному множеству лишь в некоторой степени. В этой связи возникает необходимость использовать аппарат теории нечетких множеств.

Введем лингвистическую переменную *U* = “Цена”, множество лингвистических терминов имеет вид *T(U)* = {“Низкая”, ”Довольно низкая”, ”Средняя”, ”Довольно высокая” и ”Высокая”}. В качестве универсального множества можно рассматривать все возможные значения цены *X* = [51812, 70000]. Сумма 51 812 руб. – полная себестоимость КМП1.1.1.1, т.е. это минимально возможная цена продажи (без НДС), означающая нулевую прибыль, продажа товара по цене ниже себестоимости будет означать работу в убыток, такой вариант решено не брать в расчет. Сумма 70 000 руб. – цена товара (без НДС) при 35%-ой норме прибыли. Данная норма прибыли является максимальной в отрасли (при средней 12-15%), по мнению эксперта еще более сильное увеличение цены отпугнет клиентов и сведет спрос к нулю.

Функция принадлежности, позволяющая определить степень принадлежности произвольного элемента универсального множества к нечеткому множеству, задается группой экспертов, исходя из их личного опыта (таблица 1,2).

Таблица 1 – Нечеткое число "Низкая цена"

Уровень	"Низкая цена" – A_1									
	L					R				
	0	0,25	0,5	0,75	1	1	0,75	0,5	0,25	0
x	51812	51814	51816	51818	51820	55440	55697	55954	56211	56470
$\mu A_1(x)$	0	0,25	0,5	0,75	1	1	0,75	0,5	0,25	0

Таким образом, под категорию "Низкая цена" однозначно точно попадает цена от 51820 руб. до 55440 (от 0,01% наценки до 7% наценки). Остальные представленные в таблице цены могут быть отнесены к категории "Низкая" с той или иной степенью условности, соответствующей значениям функции принадлежности $\mu A_1(x)$.

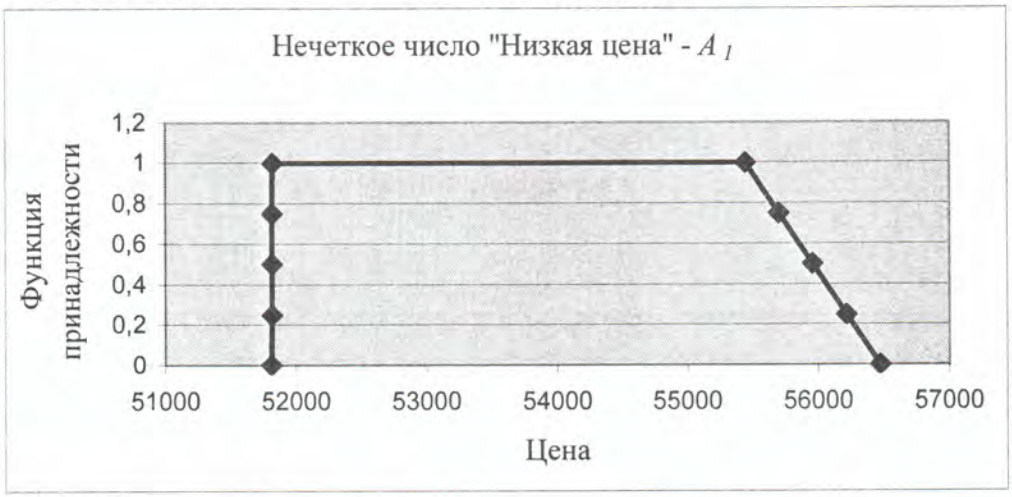


Рисунок 1 – Функция принадлежности нечеткого числа "Низкая цена"

Аналогично можно представить другие варианты цены.

Таблица 2 – Нечеткие числа "Довольно низкая цена", "Средняя цена", "Довольно высокая цена", "Высокая цена".

Уровень	"Довольно низкая цена" – A_2									
	L					R				
	0	0,25	0,5	0,75	1	1	0,75	0,5	0,25	0
x по A_2	54400	54660	54920	55180	55440	58550	58937	59324	59711	60100
	"Средняя цена" – A_3									
x по A_3	56470	56990	57510	58030	58550	62170	62560	62950	63340	63730
	"Довольно высокая цена" – A_4									
x по A_4	60100	60617	61134	61651	62170	65280	66445	67610	68775	69900
	"Высокая цена" – A_5									
x по A_5	63730	64117	64505	64892	65280	69900	69925	69950	69975	70000
$\mu(x)$	0	0,25	0.5	0.75	1	1	0,75	0.5	0,25	0

Важно отметить, что в каждом из представленных трапециевидных нечетких чисел $A_1 \ldots A_5$ ключевыми значениями являются вершины трапеции, где $\mu Ai(x) = 0$ и $\mu Ai(x) = 1$. Именно эти значения были назначены экспертом, остальные же значения цены, имеющие функцию

принадлежности $\mu Ai(x)$ = {0,25; 0,5; 0,75} имеют вспомогательное значение и заданы из геометрических соображений. С их помощью имеется возможность представить нечеткое число A_i в виде набора α-уровней, что в дальнейшем будет необходимо нам для выполнения арифметических операций над нечеткими числами. Так нечеткое число A_1 может быть представлено следующим образом:

$$[A_1]^0 = [51812;56470] \qquad [A_1]^{0,25} = [51814;56211] \qquad [A_1]^{0,5} = [51816;55954]$$

$$[A_1]^{0,75} = [51818;55697] \qquad [A_1]^1 = [51820;55440]$$

Манипулируя ценой, мы изменяем спрос, поэтому рассмотрим также множество значений спроса, который измеряется в количестве заказов в год (объем реализованной продукции).

Введем лингвистическую переменную S = "Спрос", множество ее термов имеет вид $T(S)$ = {"Высокий", "Средний", "Низкий"}.

Таблица 3 – Нечеткие числа "Низкий спрос", "Средний спрос", "Высокий спрос".

Уровень	"Низкий спрос" – B_1									
	L					R				
		0,25	0,5	0,75			0,75	0,5	0,25	
y для B_1		0,5	1	1,5			7,75	8,5	9,25	0
	"Средний спрос" – B_2									
y по B_2		5,5	6	6,5		5	16,25	17,5	18,75	0
	"Высокий спрос" – B_3									
y по B_3	0	11,25	12,5	13,8	5	5	25,5	26	26,5	7
$\mu(y)$		0,25	0,5	0,75			0,75	0,5	0,25	

Определенная цена порождает определенный спрос, однако эта зависимость носит вероятностный характер. В этой связи необходимо ввести множество значений вероятностей.

Введем лингвистическую переменную W = "Вероятность", множество ее термов имеет вид $T(W)$ = {"Высокая", "Довольно высокая", "Средняя", "Довольно низкая", "Низкая"}. В качестве универсального множества P возьмем [0,1].

Таблица 4 – Нечеткое число "Низкая вероятность", "Довольно низкая вероятность", "Средняя вероятность", "Довольно высокая вероятность", "Высокая вероятность".

Уровень	"Низкая вероятность" – C_1									
	L					R				
		0,25	0,5	0,75	1	1	0,75	0,5	0,25	0
p по C_1		0,01	0,02	0,03	0	0,3	0,325	0,35	0,38	0,4
	"Довольно низкая вероятность" – C_2									
p по C_2	0,2	0,23	0,25	0,28	0	0,5	0,53	0,55	0,58	0,6
	"Средняя вероятность" – C_3									
p по C_3	0,4	0,43	0,45	0,48	0,5	0,7	0,73	0,75	0,78	0,8
	"Довольно высокая вероятность" – C_4									
p по C_4	0,6	0,63	0,65	0,675	0,7	0,9	0,93	0,95	0,98	1
	"Высокая вероятность" – C_5									
p по C_5	0,8	0,83	0,85	0,88	0,9	0,96	0,97	0,98	0,99	1
$\mu(p)$	0	0,25	0.5	0.75	1	1	0,75	0.5	0,25	0

Как уже было отмечено выше, устанавливая определенный уровень цены, фирмы оказывает влияние на спрос. Таким образом, имея пять ценовых диапазонов и три варианта спроса, мы получаем пятнадцать возможных комбинаций "цена/спрос", каждая из которых обладает определенной вероятностью. Вероятность определяется экспертным путем (таблица 5).

Таблица 5 - Вероятность спроса при определенной цене

Спрос / Цена	Низкий	Средний	Высокий
Низкая	Низкая	Довольно высокая	Высокая
Довольно низкая	Довольно низкая	Средняя	Довольно высокая
Средняя	Средняя	Средняя	Средняя
Довольно высокая	Довольно высокая	Довольно низкая	Довольно низкая
Высокая	Высокая	Низкая	Низкая

Для выбора оптимальной цены использоваться критерий максимальной прибыли. Все исходные данные для расчета прибыли имеются в наличии:

$$Z_{ij} = A_i * B_j - PC, \qquad (2)$$

где Z_{ij} – прибыль при i-ом варианте цены и j-ом варианте спроса ($i = 1\ldots5$, $j = 1\ldots3$) , A_i – возможные варианты цены ($i = 1\ldots5$), B_j – возможный объем реализации ($j = 1\ldots3$), PC – себестоимость продукции ($PC = 51812$)

Арифметические операции над нечетким числами проводятся путем разложения их на α-уровни с последующим оперированием с границами полученных четких интервалов. В итоге мы получаем пятнадцать нечетких чисел, обозначающих прибыль ($Z_1 \ldots Z_{15}$), каждая из которых имеет определенную вероятность появления.

Из матрицы (таблица 5) видим ситуацию выбора решения в условиях риска, Критерием выбора оптимальной цены заявлен критерий максимальной прибыли:

$$Zp_{\max.} = \max_{1 \le i \le 5} \sum_{j=1}^{3} C_{ij} Z_{ij} \qquad (3)$$

где Cij – вероятность спроса при определенной цене (вероятность прибыли)

Zij – прибыль при i-ом варианте цены и j-ом варианте спроса

Полученные вычисления могут быть сведены в таблицы, иллюстрирующие полученные средние значения прибыли при каждой возможной цене.

Таблица 6 – Нечеткие числа "Средняя прибыль"

	"Средняя прибыль при низкой цене" – Zp_1									
	L					R				
	0	0,25	0,5	0,75	1	1	0,75	0,5	0,25	0
g по Zp_1	0	25	58	99	148	143669	164277	186721	211086	237558
	"Средняя прибыль при довольно низкой цене" – Zp_2									
g по Zp_2	20704	27003	34421	43047	52969	245937	280992	319260	360886	406112
	"Средняя прибыль при средней цене" – Zp_3									
g по Zp_3	27948	37961	50000	64240	80856	340778	385719	434382	486914	543461
	"Средняя прибыль при довольно высокой цене" – Zp_4									
g по Zp_4	58016	75558	95784	118867	145012	488888	574894	669835	774149	886312

	"Средняя прибыль при высокой цене" – Zp_5									
g по Zp_5	0	7137	15485	25114	36094	338607	381935	427241	474531	523814
μ(g)	0	0,25	0.5	0.75	1	1	0,75	0.5	0,25	0

Следующим шагом является поиск максимальной прибыли, т.е. перед нами стоит задача сравнения нечетких чисел. Сравнение будет осуществляться на основе представления нечетких чисел в виде упорядоченных совокупностей α-уровней и сравнения четких интервалов на соответствующих α-уровнях. [4]

Проведя последовательное сравнение нечетких чисел Zp_1, Zp_2, Zp_3, Zp_4, Zp_5 находим, что максимальная средняя прибыль достигается при довольно высокой цене (нечеткое число Zp_4), именно она является искомой оптимальной ценой. Однако в качестве решения, которое должно быть осуществлено, нужно выбрать одно количественное значение. Таким образом, проблема состоит в том, чтобы нечеткое подмножество преобразовать в скаляр. [5]

Поскольку мы имеем дело с трапециевидным нечетким числом, максимальная принадлежность достигается в нескольких значениях базовой переменной. Для нахождения требующегося значения мы берем среднюю точку между теми конечными точками, в которых достигается максимум функции принадлежности:

$x_{опт}$ = (62170 + 65280)/2 = 63725. Именно эта цена, исходя из проведенных расчетов, принесет фирме максимальную прибыль.

Литература:

1. Борисов, А.Н. Принятие решений на основе нечетких моделей / А.Н. Борисов, О.А. Крумберг, И.П. Федоров – Рига: Зинатне, 1990. – 184 с.
2. Дубров, А. М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе: учеб. пособие / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталев. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 176 с.
3. Недосекин, А. Нечеткий финансовый менеджмент [Электронный ресурс] / А. Недосекин. – [2006]. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/book/inv/001.htm
4. Дилигенский, Н.В. Моделирование, многокритериальная оптимизация и оценки качества функционирования производственно-экономических и медико-экологических систем в условиях неопределенности [Электронный ресурс] / Н.В. Д Дилигенский, Л.Г. Дымова, П.В. Севастьянов. – [2006]. – Режим доступа: http://sedok.narod.ru/s_files/poland/Wwedenie
5. Ринкс Д.Б. Эвристический подход к обобщенному календарному планированию производства с использованием лингвистических переменных: методология и применение // Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения: Пер. с англ. / под ред. Ягера Р.Р. – М., Радио и связь, 1986. – с. 349-370.
6. Пивкин, В.Я. Нечеткие множества в системах управления. [Электронный ресурс] / В.Я. Пивкин, Е.П. Бакулин, Д.И. Кореньков. – [2006]. – Режим доступа: http://www.kstu.ru/oldsite/int_rus-1.htm

Аль-Хадша Фарес Али, *магистрант,*
Волгоградский государственный технический университет

Исследование сертификационного центра на базе веб-сервера

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы практического применения безопасных алгоритмов и протоколов современными серверами web.*

Abstract. *Using of secure protocols and algorithms on the base of modern web servers is presented in this work.*

В целях обеспечения безопасности передачи документов многие Web-приложения требуют подкрепления электронного документа цифровой подписью. Существующие веб-форумы, позволяют заходить с помощью логина и пароля, но с развитием Интернета можно заменить этот способ на цифровую подпись, и данная публикация, посвящена этой теме.

Электронная подпись и цифровые сертификаты

Метод цифровой подписи основан на использовании алгоритмов асимметричного шифрования. Такие алгоритмы (RSA, Diffie-Hellman) подразумевают наличие пары ключей — открытого (публичного) и закрытого (секретного, приватного). Предположим, необходимо переслать документ по безопасной электронной почте и поставить под ним цифровую подпись. Для этого документ обрабатывается специальной хэш-функцией, а полученное в результате значение (условно его можно назвать «контрольной суммой» или сверткой, далее: хэш-значение) зашифровывается закрытым ключом отправителя и пересылается вместе с документом. Это и есть цифровая подпись.

Получатель использует открытый ключ отправителя для того, чтобы извлечь хэш-значение из цифровой подписи. Подпись считается подлинной, если извлеченное из нее хэш-значение совпадет с результатом повторного хэширования полученного документа.

Также, если необходимо закрыть информацию от несанкционированного просмотра при передаче через Интернет, передаваемый документ кодируется с использованием открытого ключа получателя, и раскодировать его сможет только получатель — владелец закрытого ключа. Таким образом, необходимо передавать открытые ключи пользователей неискаженными.

Чтобы удостовериться в том, что открытый ключ не искажен и действительно принадлежит тому, за кого выдает себя отправитель, существует механизм цифровых сертификатов. Доверенное третье лицо уполномоченный по выдаче сертификатов (Certification Authority CA) заверяет электронной подписью соответствие между открытым ключом и именем (идентификатором) его владельца. Подписанные таким образом данные (открытый ключ, идентификатор владельца и некоторые другие связанные с ним атрибуты) и представляют собой цифровой сертификат. Генерация цифровых сертификатов регламентируется стандартом X.509.

Необходимо сразу отметить, что у владельца сертификат с открытым ключом (далее: цифровой сертификат) может храниться в персональном компьютере вместе с закрытым ключом. Такой сертификат будет называться персональным цифровым сертификатом. В программах электронной почты персональные цифровые сертификаты и закрытые ключи часто называют «цифровыми удостоверениями».

Любой цифровой сертификат пользователя или сертификат web-узла сопоставляет некоторые идентификационные данные с открытым ключом. Закрытый ключ, дающий возможность расшифровать послание или поставить цифровую подпись только его владельцу, хранится в персональном цифровом сертификате. Посылая свой сертификат посторонним лицам, пользователь фактически передает им свой открытый ключ, благодаря чему они могут посылать указанному пользователю зашифрованную информацию, расшифровать и прочитать которую может только владелец персонального цифрового сертификата (закрытого ключа).

Цифровая подпись, которой подписана какая-либо информация, является электронной идентификационной картой этой информации и пользователя, пославшего ее. Она сообщает получателю, что данная информация действительно пришла от определенного пользователя и не была испорчена или «подделана» посторонними лицами.

Чтобы получить возможность посылать зашифрованные или подписанные цифровой подписью сообщения, пользователю нужно получить персональный цифровой сертификат и настроить web-браузер на работу с этим сертификатом. Защищенный web-узел (название которого начинается с «https») при посещении его пользователем автоматически посылает ему свой сертификат.

Сертификаты представляют собой цифровые документы, которые позволяют и серверам, и клиентам проверить подлинность друг друга. Они необходимы для установления между сервером и браузером на компьютере клиента соединения по протоколу SSL, при котором информация передается в зашифрованном виде. Для работы протокола SSL необходимы серверный и клиентский сертификаты. Эти сертификаты могут быть получены от доверенной для обеих сторон независимой организации, называемой службой сертификации.

Существуют два типа сертификата:

1.1 Сертификаты сервера

Чтобы активизировать на веб-сервере средства безопасности SSL (Secure Sockets Layer), необходимо получить и установить действительный сертификат сервера. Сертификаты сервера являются цифровыми идентификаторами, содержащими сведения о веб-сервере и организации, поддерживающей содержимое веб-узлов на сервере. Сертификат позволяет пользователям проверять подлинность сервера и подлинность содержимого веб-узлов, а также устанавливать защищенные подключения.

Сертификат сервера также содержит открытый ключ, который используется для установления безопасного соединения между клиентом и сервером.

Сертификаты сервера позволяют пользователю подтвердить подлинность веб-узла. Сертификат сервера содержит подробные сведения для идентификации: название организации, связанной с содержимым сервера, название организации-поставщика сертификата, а также открытый ключ, используемый для установления безопасного соединения между клиентом и сервером. Эти сведения служат для пользователей гарантией подлинности содержимого веб-сервера и целостности системы безопасности подключения HTTP.

1.2 Клиентские сертификаты

При использовании SSL веб-сервер также имеет возможность проверить подлинность пользователей по содержимому клиентских сертификатов.

Сертификаты клиента представляют собой электронные документы, содержащие сведения о клиентах. Эти сертификаты, как и сертификаты сервера, содержат только эти сведения, но не содержат ключи шифрования, которые формируют часть средств безопасности SSL . Эти ключи, или шифровальные коды, из сертификатов клиента и сервера образуют Пару ключей , которая и обеспечивает шифрование и дешифрование данных, передаваемых через открытую сеть (Интернет).

Типичный сертификат клиента содержит следующие данные: идентификатор пользователя, идентификатор службы сертификации, Открытый ключ, используемый для установления защищенных подключений, а также проверочные данные, такие как срок действия и порядковый номер.

Проверка подлинности клиентских сертификатов совместно с шифрованием SSL позволяет реализовать защищенный метод проверки подлинности пользователей.

Протокол защещенный SSL

Протокол SSL предназначен для решения традиционных задач обеспечения защиты информационного взаимодействия:

- пользователь и сервер должны быть взаимно уверены, что они обмениваются информацией не с подставными абонентами, а именно с теми, которые нужны, не ограничиваясь паролевой защитой;
- после установления соединения между сервером и клиентом весь информационный поток между ними должен быть защищен от несанкционированного доступа;
- при обмене информацией стороны должны быть уверены в отсутствии случайных или умышленных искажений при ее передаче.

Протокол SSL позволяет серверу и клиенту перед началом информационного взаимодействия аутентифицировать друг друга, согласовать алгоритм шифрования и сформировать общие криптографические ключи. С этой целью в протоколе используются двухключевые (ассиметричные) криптосистемы, в частности, RSA.

Конфиденциальность информации, передаваемой по установленному защищенному соединению, обеспечивается путем шифрования потока данных на сформированном общем ключе с использованием симметричных криптографических алгоритмов (например, RC4_128, RC4_40, RC2_128, RC2_40, DES40 и др.). Контроль целостности передаваемых блоков данных производится за счет использования так называемых кодов аутентификации сообщений (Message Autentification Code, или MAC), вычисляемых с помощью хэш-функций (например MD5).

Протокол SSL включает два этапа взаимодействия сторон защищаемого соединения:

- установление SSL-сессии;
- защита потока данных.

На этапе установления SSL-сессии осуществляется аутентификация сервера и (опционально) клиента, стороны договариваются об используемых криптографических алгоритмах и формируют общий "секрет", на основе которого создаются общие сеансовые ключи для последующей защиты соединения. Этот этап называют также "процедурой рукопожатия".

На втором этапе (защита потока данных) информационные сообщения прикладного уровня нарезаются на блоки, для каждого блока вычисляется код аутентификации сообщений, затем данные шифруются и отправляются приемной стороне. Приемная сторона производит обратные действия: расшифрование, проверку кода аутентификации сообщения, сборку сообщений, передачу на прикладной уровень.

В SSL используется криптография с открытым (публичным) ключом, также известная как асимметричная криптография. Она использует два ключа: один - для шифрования, другой - для расшифровывания сообщения. Два ключа математически связаны таким образом, что данные, зашифрованные с использованием одного ключа, могут быть расшифрованы только с использованием другого, парного первому. Каждый пользователь имеет два ключа - открытый и секретный (приватный). Пользователь делает доступным открытый ключ любому корреспонденту сети. Пользователь и любой корреспондент, имеющий открытый ключ, могут быть уверены, что данные, зашифрованные с помощью открытого ключа, могут быть расшифрованы только с использованием секретного ключа.

SSL на сегодня является наиболее распространенным протоколом, используемым при построении систем электронной коммерции. С его помощью осуществляется 99% всех транзакций. Широкое распространение SSL объясняется в первую очередь тем, что он является составной частью всех браузеров и Web-серверов. Другое достоинство SSL - простота протокола и высокая скорость реализации транзакции.

В то же время, SSL обладает рядом существенных недостатков:

- покупатель не аутентифицируется;
- продавец аутентифицируется только по URL;
- цифровая подпись используется только при аутентификации в начале установления SSL-сессии.

Протокол безопасности SSL- это протокол, который защищает данные, пересылаемые между Web-браузерами и Web-серверами.

Secure Sockets Layer protocol (SSL) - протокол уровня передачи данных, который может служить промежуточным слоем между протоколом сетевого уровня (прим. TCP/IP) и протоколом уровня приложения (те HTTP).

SSL предлагает защищенный канал передачи данных между клиентом и сервером с использованием аутентификации, цифровых подписей и шифрования. Протокол разработан с поддержкой большого числа специальных алгоритмов, используемых для криптования, создания дайджестов и подписей. Он позволяет делать выбор алгоритмов с учетом требуемой надежности, соответствия принятому законодательству и . факторам, а так же расширение новыми алгоритмами. Выбор происходит во время начала протокольной сессии между клиентом и сервером

SSL также предоставляет возможность, что данные, получаемые с узла Web, приходят именно с предполагаемого узла и во время передачи они не были искажены. Любой Web-узел, чей адрес начинается с https, поддерживает SSL.Чаще всего SSL применяется для защищенного обмена данными между Web-браузерами и Web-серверами. Основное назначение протокола защиты состоит в следующем:

- Аутентификация сервера, гарантирующая пользователям, что они попали именно на тот узел Web, который хотели посетить;
- Создание такого защищенного канала, что информация может передаваться между браузером и сервером в закодированном виде, с тем чтобы никто не смог исказить данные во время пересылки.

Пользователи Web могут распознать узел, который поддерживает SSL, по тому, что адрес Web-страницы начинается с https.

Таким образом, использование электронной цифровой подписи и защищенных соединений по проколу SSL позволяет существенно повысить безопасность при обмене данными пользователя с Веб-сервером.

Развивая человеческие ресурсы

Неровня Т. Н.,
д.э.н., профессор, Член-корреспондент Академии Гуманитарных наук,
проф. каф. экономики и менеджмента, Кисловодский Институт экономики и права

Образование как институциональная доминанта и детерминанта общественного прогресса в трансформирующейся экономике России

Сфера образования в современной России находится в непривычных для нее условиях. На это значительно повлияли изменившиеся отношения образования и общества, превращение образования в отрасль экономики, вступление цивилизованных стран в постиндустриальную стадию, ориентация на экономику знаний, институционализация в общественном сознании теории человеческого капитала. Возникла необходимость приспособления российского образования к новым экономическим отношениям, при этом встал вопрос о сохранности всех достоинств отечественного образования и учета тенденций развития мировой образовательной системы.

Современная экономика характеризуется серьезными качественными изменениями материально-технологического базиса, в первую очередь – это внедрение автоматизации и компьютеризации, глобальная информатизация. Предпосылкой способности общества к модернизации, восприятию новых реалий и идей является обращение к человеку как главной производительной силе общества. Это влечет за собой спрос на обновление и расширение знаний, на работников нового типа. Новое общество не ограничивается технологическими нововведениями и включает в себя ряд факторов, определяющих качественно новое состояние общества: высокие стандарты потребления и высокие требования к вовлеченным в производственный процесс людям и, как следствие, модификация стимулов и мотивов деятельности. Творческие производительные силы человека в современной экономике реализуются в форме человеческого капитала, а образование является одной из основных форм его создания и накопления.

В воспроизводственном процессе российской экономики все отчетливее проявляет себя образовательный фактор. Это связано с тем, что после экономического спада выход на путь устойчивого роста возможен только при одновременном формировании экономики инновационного типа, решающая роль в которой объективно принадлежит кадровому потенциалу. В условиях смешанной экономики все отрасли и сферы народного хозяйства базируются на многообразии форм собственности, экономических и социальных интересов членов общества. Это многообразие сказывается на сфере образования. На смену единой государственной системы общего и специального образования пришло многообразие форм и методов подготовки специалистов различного профиля.

Зачастую образование рассматривается исключительно с точки зрения интереса личности, необходимости обеспечения исторической преемственности поколений, развития культуры, воспитания гражданина, подготовки кадров и т. д. Но в последнее время роль и значение образования стали рассматриваться с позиции влияния на экономику страны.

К сожалению, образование становится все менее доступным, снижается его качество, нарастает процесс его коммерциализации, усиливающий неравенство граждан при его получении, т. е. ограничивается право на образование. Однако интерес населения к образованию растет, прежде всего, изменяется ориентация молодежи, растут конкурсы в вузы. Этот процесс порожден растущим пониманием того, что в новой общественно-экономической ситуации высшее образование является не только ценностью само по себе, но и все более важным условием социальной и профессиональной мобильности.

Поэтому взгляд на образование необходимо изменить радикальным образом: ведь образование – объект перспективных и чрезвычайно важных инвестиций, состояние и эффективность работы которого определит в ближайшее десятилетие облик государства (его экономический и производственный потенциал, обороноспособность, жизненный уровень граждан, международный статус).

Обеспечение науки, производства, органов управления высококвалифицированными кадрами является одной из главных задач деятельности системы образования, ибо интеллектуальный потенциал становится определяющим фактором возможности прогрессивного развития общества, а его снижение представляет собой реальную угрозу для национальной экономической безопасности страны, причем со значительными экстернальными и интернальными мультипликативными эффектами. Однако в этом направлении существует ряд проблем, которые требуют своего доктринального разрешения, основанного на признании тезиса не только об определяющей роли образования в развитии экономики государства, но и о необходимости опережающего развития системы образования в целом.

Все это, безусловно, потребует дополнительных и весьма значительных инвестиций в человеческий капитал на этапе постиндустриального развития информационного общества под воздействием изменений в содержании образования в условиях его непрерывности и глобализации. Но здесь надо иметь в виду, что альтернативные издержки игнорирования этой насущной необходимости будут куда как более высоки, ибо общество, которое жалеет средства на развитие всех без исключения видов и форм развития образования, неминуемо обречено на вечно «догоняюще-мобилизационный тип развития». Приходится с горечью констатировать, что в 80-90-е гг. XX в. экономика России вошла в стадию ускоренной деиндустриализации, т.е. процесса разрушения индустриального базиса экономики и утраты потенциала к инновационному типу развития.

Сход России с постиндустриальной траектории как всемирной парадигмы исторического прогресса чреват потерей национальной образовательной безопасности как составной части национальной экономической безопасности. Успешное реформирование современного российского образования стало макрорыночным приоритетом, доминантой и детерминантой интеграции России в мировую экономику.

В силу этого обстоятельства успешная подготовка современных специалистов невозможна без активного изучения студентами истории, теории и практики производственного менеджмента, цивилизованного рыночного хозяйствования и эффективного предпринимательства на условиях постоянного перфекционизма научно-методического инструментария и кадрового обеспечения учебного процесса.

Заслуживает внимания детальный анализ подходов к определению современного образования как формы проявления непрерывности образования, выступающего, в свою очередь, фундаментальным принципом получения качественного образования в современном информационном поле. Непрерывное образование в системе координат информационного общества является, с одной стороны, важнейшим фактором экономического роста и повышения общественной производительности труда, а с другой, оно имеет первостепенное значение в достижении ряда социальных задач, связанных с повышением качества жизни.

Вследствие исключительной важности и новизны ситуации, когда образование утверждается в качестве товара, трансформационные процессы в экономике России совпали с общемировой тенденцией утверждения рыночных отношений в сфере распространения знаний и информации. Принимая во внимание заявленную в названии статьи тематическую направленность, логика научного исследования и адекватного изложения его результатов предписывает проводить анализ указанных проблем через призму институциональных, макроэкономических и региональных модернизаций переходного периода в российской экономике. Тем самым будет соблюден принцип системного знания, а анализируемые научно-практические проблемы получат то окружение, которое корреспондируется с реальной макросредой.

Ситуативно условия появления конкуренции между образовательными учреждениями различных организационно-правовых форм требуют особой тщательности и взвешенности в качественном и количественном содержании и учебно-методическом обеспечении учебных планов высшего профессионального образования, чтобы на выходе общество имело специалистов экстра-класса с высоким уровнем адаптогенного потенциала, социальной, профессиональной и территориальной мобильности в непрерывно изменяющемся мире.

Образование есть процесс подготовки специалистов, совершенствования и обогащения знаний, умений, интеллекта, характера и т.д. обучаемых, особенно посредством обучения в учебных заведениях. В то же время образование это и запас знаний, умений и навыков индивидуума, полученных им в процессе обучения и подтверждаемого наличием соответствующих документов. В таком значении термин «образование» имеет много общего с

понятием «человеческий капитал». Это понятие является более широким и включает в себя еще и весь тот внутренний потенциал индивидуума, который он может использовать для реализации профессиональной траектории в своей жизни.

На данном этапе развития страны в системе образования России занято около 6 миллионов человек. Мировой опыт показывает, что наибольший вклад в темпы экономического развития страны вносят специалисты с высшем образованием. Образование – «это своеобразная обогатительная фабрика человеческого капитала». К сожалению, образ востребованного выпускника профессионального образовательного учреждения до сих пор расходится с возможностями сферы профессионального образования.

В докладе рабочей группы Госсовета по вопросам реформы образования (Москва, 29 августа, 2001г.) среди проблем российской системы образования была отмечена проблема столкновения интересов системы образования с потребностями развития государства, общества. В результате выпускники профессиональных учебных заведений становятся неконкурентоспособными на рынке труда. Среди ученых все более проявляются отношение к образованию как к сфере производства, таким образом, образование есть отрасль национальной экономики. В связи с этим продуктом сферы образования, безусловно, является человеческий капитал. Именно человеческий капитал может стать доминирующим продуктом национальной экономики. Обществу и каждому человеку в отдельности необходима гарантия реализации индивидуальной образовательной траектории.

Образование как социальный институт призвано развивать и множить человеческий капитал. При этом формировать идеи, идеалы, мировоззрение, надежды, тем самым, конструируя общество будущего и судьбу каждого человека как члена общества. Образование интегрирует вокруг себя различные общественные системы, предопределяет перспективы развития общества и жизнедеятельности человека. Качество получаемого образования есть фактор, от которого зависит судьба человекам, поэтому ключевыми словами образовательной политики России на современном этапе ее социально-экономического развития являются: доступность, качество, эффективность, а основной целью профессионального образования, является подготовка квалифицированного специалиста соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

Система профессионального образования (особенно высшего) отличается позитивным консерватизмом. За последние годы потрясений, смены систем и уклада жизни людей в России, именно система образования в меньшей мере коснулись эти разрушительные тенденции, что позволило сохранить интеллектуальный потенциал. Будущее нашей страны сейчас сидит за партами школ. Конечно, хочется узнать какой же человек, специалист будет востребован государством, обществом, экономикой в будущем. Для того чтобы система могла осуществлять качественную подготовку человека к жизни и деятельности в будущем, изменения в системе должны начаться уже сейчас. Таким образом, образование должно работать на перспективу. Современной системе образования необходимо подготавливать не только специалистов для конкретного вида деятельности, но и личность способную адаптироваться к меняющимся социальным условиям, т.е. необходимо формирование своего рода «метаквалификации», способности компенсировать, профессиональные недостатки, формировать новые навыки и умения, самостоятельно выстраивать траекторию своего профессионального роста. Мы знаем, что многие сегодняшние школьники в будущем будут работать по специальностям, которых еще не существует. В связи с этим ученые, политики обратили свое внимание на фундаментальность образования. Именно полученные знания в области фундаментальных наук позволят в будущем специалисту обеспечить свою профессиональную мобильность.

За годы реформ в России заметно возрос интерес к получению качественного, в том числе высшего, образования. Это проявилось как в росте желающих получить дипломы престижных зарубежных учебных заведений, так и в увеличении численности студентов высших учебных заведений (вузов) и числа самих вузов в России. Этот процесс при ближайшем рассмотрении его количественных и качественных параметров порожден растущим пониманием того, что в новой парадигме общественно-экономического развития высшее образование является не только ценностью само по себе, не только все более важным условием социальной и профессиональной

мобильности и получения определенного социального статуса для индивида, но и существенным фактором человеческого измерения безопасности для общества в целом.

Во многом данные процессы упираются в финансово-экономические проблемы, которые ждут своего решения, ибо традиционно образование рассматривалось с точки зрения интереса личности, необходимости обеспечения исторической преемственности поколений, развития культуры, воспитания гражданина, подготовки кадров и т. д. Вполне закономерно, что с переходом на рыночные отношения роль и значение образования теперь уже как отрасли экономики все чаще стали рассматриваться с позиции его влияния на экономику страны в целом.

Превращение образования в отрасль экономики привело к тому, что образование начало жить и развиваться по ее законам. Под воздействием проникновения рыночных отношений во все сферы социальной жизни в последние годы в России активно формируются экономические инновации в области образования, такие как:

- появляются новые механизмы финансирования образования посредством заключения договоров с корпоративными клиентами;
- введено налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования, в том числе налоговые вычеты у физических лиц, получающих платное образование;
- утверждаются новые принципы и схемы оплаты труда в сфере образования;
- совершенствуется механизм, улавливающий эффект экономии от роста масштабов образовательной деятельности.

Освоение экономических инноваций происходит в условиях развития рыночных отношений в сфере образования. Распространение образовательных инноваций ведет к значительному расширению рынка образовательных продуктов и услуг, поскольку:

- резко возрастает число потребителей образовательных услуг и спрос на качественное образование независимо от его стоимости;
- существенно увеличивается и резко диверсифицируется предложение образовательных продуктов и услуг;
- усиливается и обостряется конкуренция в сфере образовательных продуктов и услуг с параллельным уходом части услуг в теневую экономику.

Использование Internet-ресурсов, современных компьютерных и телекоммуникационных технологий по своей сути способствуют институционализации и расширению образовательного пространства и изменению его конфигурации, его глобализации, привлечению обучаемых индифферентно к территориальным ограничениям и национальным границам, что ведет к становлению мирового рынка образовательных услуг.

В ходе становления информационного общества информация и знания в ходе информатизации приобретают статус основного капитала в нематериальной форме. Поскольку знание, образование приносят ренту, постольку за них необходимо платить. Вопросы, которые становятся актуальными, заключаются в том, кто получает выгоды от образования, а значит, кто должен за него платить, как определить количественные параметры этой выгоды, а значит, и распределить плату за образование между бенефициарами (выгодоприобретателями).

Превращение знаний в основной общественный капитал, возрастание выгод, связанных с получением значительной пользы, обусловленной образованием, все более способствует утверждению образования в качестве товара. При этом проявляется специфика образования как товара, которая заключается в том, что выгоды от него получают различные субъекты:

- тот человек, который потребляет этот товар,
- конкретное предприятие, на котором он работает,
- общество в целом.

В ходе создания, освоения и распространения инноваций в сфере образования формируется новая, современная система гибкого, индивидуализированного, созидающего знания в форме непрерывного образования человека в течение всей его жизни. Это – часть и проявление общемировой тенденции. Менеджмент новой системы образования в России строится на принципах решения проблем развития системы образования на уровне не только образовательной системы, но и общегосударственной политики, а также на международном уровне:

- реализации принципа системности в менеджменте образования на всех уровнях;
- пересмотра роли и функций государства в финансировании и организации образования;
- развития рынка образовательных продуктов и услуг;

- пересмотра роли различных социальных институтов, в первую очередь, предприятий и семьи, в системе образования;
- пересмотра роли учебных заведений и самих обучающихся в организации процесса образования.

В основе современного образования лежат технологические инновации, современные компьютерные телекоммуникационные технологии. Важной особенностью менеджмента современного образования является то, что применение этих технологий сопровождается радикальными изменениями в педагогических метода приемах, в организации труда преподавателей и студентов, в экономических механизмах, и даже в теории и методологии современного образования.

Проблема выбора технологий для современного образования предстает не как технологический вопрос, а как проблема инновационного менеджмента в сфере образования. Для ее эффективного решения необходимо регулировать связи между всеми подсистемами и элементами системы образования.

Новые подходы к управлению процессом преподавания в современном образовании выражаются в освоении и распространении таких организационных инноваций, как:

- разделение преподавательского труда на составляющие векторы (выделение разработчиков содержания, тьюторов, специалистов по методам обучения, специалистов по контролю за качеством процесса обучения и т. п.),
- объединение преподавателей, специалистов по информационным технологиям и организаторов учебного процесса в группы, команды, осуществляющие разработку и предоставление курсов дистанционного образования.

Активно проявляются новые подходы к организации образования при:

- проведении целенаправленной политики по организации основанного на новых информационных технологиях (НИТ) образования в рамках традиционных учебных заведений;
- развитии подразделений основанного на них образования в традиционных университетах;
- развитии новых типов организационных структур, институциональных форм, характерных для современного образования: развитие дистанционных, открытых университетов, консорциумов университетов, телеуниверситетов, виртуальных классов и университетов.
- появлении в настоящее время в России новых типов организационных структур, которые возникают среди государственных, муниципальных и негосударственных образовательных учреждений. На новых принципах управления образованием успешно действуют, например, консорциум университетов, межрегиональная ассоциация специалистов негосударственных образовательных учреждений Юга России (МАСНОУЮР), первый негосударственный холдинг – Южно-Российский университет (ЮРУ) – и т. д.;
- решении проблем аттестации и аккредитации учебных заведений новых, нетрадиционных типов, институционализации такого принципиально важного понятия, как «дистанционное образование». Наиболее близкими к этому понятию являются используемые в законах понятия «заочная» и «очно-заочная» формы обучения, "образовательная технология".

Слабость правовой основы применения инноваций в образовании является важным препятствием на пути его развития, которое сейчас преодолевается. Развитие современного образования в России происходит в тесной взаимосвязи со становлением и развитием образовательных продуктов и услуг. Это определяет специфику менеджмента в сфере образования.

Новые механизмы управления направлены на то, чтобы использование компьютерных и телекоммуникационных технологий в сфере образования и освоение технологических инноваций содействовало:

- резкому росту числа потребителей образовательных продуктов и услуг;
- увеличению предложения продуктов и услуг в сфере образования в ходе развития новых форм обучения и получения неформального образования;
- развитию конкуренции между различными учебными заведениями, всеми, кто предлагает образовательные продукты и услуги, их борьбе за потребителя.

Каждый этап эволюции общества тесно связан с образованием как видом человеческой деятельности и как фундаментом общественно-экономического прогресса, и в силу этого определяет особенности образовательного процесса. Естественно, что нынешний – особый по

глубине и значению период экономических, политических преобразований, всего общественного уклада жизни, – создает условия для формирования новых общественных связей и отношений, приспособления или создания новых образовательных систем и институтов.

В соответствии с моделью специалиста той или иной отрасли экономики главное внимание в процессе обучения студентов средних специальных и высших учебных заведений должно уделяться формированию качеств высокого профессионализма и широкого кругозора на базе изучения фундаментальных и прикладных наук, применения современного лабораторного оборудования, вычислительной, компьютерной и организационной техники. При этом модель специалиста должна быть подвижной и гибкой, способной плавно переходить в модель современного менеджера, объединяющую в себе качества лидера, психолога и новатора, способности управлять трудовыми коллективами на принципах компетентности, толерантности и экономической демократии.

При подготовке специалистов в средних специальных и высших учебных заведениях, а также повышении квалификации работающих специалистов важно руководствоваться требованиями критерия, вытекающими из закона соответствия рабочей силы орудиям и средствам труда. Трудно ожидать от колледжей и вузов, чтобы они занимались реализацией этих требований самостоятельно. Нормативы подготовки кадров по силам определять, устанавливать и доводить до учебных заведений государству на основе глубоких исследований развития отраслей экономики, ведущих корпораций и определения оптимальных потребностей в кадрах на длительную перспективу.

В настоящее время эта важная работа носит формальный характер, следствием чего большая часть выпускников не может реализовать себя в полном соответствии с полученной специальностью, а экономика России несет прямые потери от неиспользования специалистов по прямому назначению, в том числе из-за эмиграции специалистов, ученых, деятелей культуры, литературы и искусства. По признанию представителей американской фирмы "Боинг", они не могли бы поддерживать традиционно высокий технический уровень своих разработок, если бы не использовали труд иностранцев (японцев, китайцев, русских), лучше подготовленных, в том числе по фундаментальным наукам. Но они опасаются, что повсеместная американизация обучения может ликвидировать и этот источник кадров Условия производственной и любой трудовой деятельности в фирмах, корпорациях и учреждениях должны побуждать вливающиеся новые пополнения рабочей силы к самообучению, а социально-психологический климат – способствовать росту квалификации членов коллектива на каждом рабочем месте.

В современном мире положение любой страны в первую очередь определяется её потенциалом, важным составляющим компонентом которого становится не количество природных ресурсов или средств материального производства, а интеллектуальный уровень и качество подготовки кадров. Это означает, что место и роль России в XXI веке будет существенно зависеть от образования как ведущего социального института, создающего и поддерживающего интеллектуальный и кадровый потенциал общества. Задача заключается в создании для системы образования таких условий функционирования и развития, которые, во-первых, обеспечивали бы качество образования, во-вторых, создавали условия равной доступности образования для всех граждан страны, независимо от их социального или имущественного положения, возраста и иных различий.

В обозримом будущем формирование эффективного собственника в России будет связано не столько с изживающим себя мобилизационным типом развития экономики, сколько с инновационным, предполагающим в области базиса комплексное формирование и использование составляющих нового высокотехнологического уклада, а в области надстройки – приход цивилизованной элиты (в том числе нового «бизнес-слоя»).

В современных условиях способность экономики к эффективным изменениям и структурным сдвигам становится в прямую зависимость от состояния нематериальных форм благосостояния общества и сфер, обеспечивающих становление личности. Одна из главных характеристик личности и, одновременно, стратегически важная область жизнедеятельности человека – образование. С одной стороны, оно признаётся основным фактором развития и усиления интеллектуального потенциала нации, её самостоятельности и международной конкурентоспособности, с другой – является фундаментальным условием самореализации личности. Образование стало рассматриваться как важнейший фактор экономического роста, как инструмент смягчения неравенства и как средство борьбы с безработицей посредством практики

переобучения и повышения квалификации персонала. Особенно актуализируется ключевая роль образования человека как источника и движущей силы прогрессивных преобразований в условиях рыночной трансформации и построения демократического общества. Переход экономики к рыночным отношениям, распад централизованной модели функционирования системы образования потребовали выработки стратегии и тактики, а также механизмов адаптации системы образования к новой экономической, социальной и демографической ситуации, сбалансированного её взаимодействия с формирующимся рынком образовательных услуг, рынком труда, приспособления к условиям и потребностям многоукладной экономики, предпринимательской деятельности и бизнеса. Условия рыночной трансформации предопределили также разворачивающийся процесс экономизации образовательной системы, заключающийся во всё большем использовании в ней экономических, в том числе рыночных механизмов в организации и деятельности образовательных учреждений, совершенствовании содержания преподавания, подготовке квалифицированных менеджеров, в том числе и для самой системы образования.

Трансформационные процессы в экономике России совпали не только с общемировой тенденцией утверждения рыночных отношений в сфере распространения знаний и информации, но и со сменой парадигмы экономического образования.

В современном мире положение любой страны в первую очередь определяется её потенциалом, важным составляющим компонентом которого становится не количество природных ресурсов или средств материального производства, а интеллектуальный уровень и качество подготовки кадров. Это означает, что место и роль России в XXI веке будет существенно зависеть от образования – как ведущего социального института, создающего и поддерживающего интеллектуальный и кадровый потенциал общества. Задача заключается в создании для системы образования таких условий функционирования и развития, которые, во-первых, обеспечивали бы качество образования, во-вторых, создавали условия равной доступности образования для всех граждан страны, независимо от их социального или имущественного положения, возраста и иных различий.

Преодоление кризиса в области образования – задача, в решение которой должны быть вовлечены все заинтересованные стороны на всех уровнях системы образования. Отраслевые и региональные антикризисные программы должны разрабатываться на основе общественного диалога и компромисса, баланса социальных интересов. Для того чтобы приостановить деградацию образовательной отрасли, необходимы дальнейшие преобразования системы финансирования образовательных учреждений, организационно-институциональные и структурные преобразования.

В условиях укоренения рыночной экономики, демократизации и федерализма возрастает роль регионов как субъектов экономической и политической жизни государства. Регионализация образования предполагает расширенное использование социально-экономических ресурсов, демографических, этнокультурных, природно-климатических и других особенностей региона в деятельности всех субъектов образовательного процесса, с одной стороны, и их системную включённость в экономические процессы и воспроизводство социальной среды территории, с другой стороны.

Учитывая основные тенденции развития современной России, в том числе регионализацию отрасли образования, на первом заседании Совета по самоуправлению при Президенте России (2 февраля 2008 г.), которое – что примечательно – состоялось не в центре, а в ЮФО, в Ростовской области, было отмечено увеличение потребности в высококвалифицированных специалистах, а проблемы дошкольного образования было предложено включить в приоритетный национальный проект.

Масштабность и многовариативность преобразований в содержании и структуре образования, необходимость создания системы мониторинга потребности рынка труда в дипломированных специалистах, оптимизация структуры и объёмов их подготовки, эффективность использования множественности источников ресурсного обеспечения, формирование научной и производственной инфраструктуры средней и высшей школы России требуют коренного изменения региональной политики, новых взаимоотношений между федеральными и субрегиональными органами государственной власти, государственными органами управления образованием и образовательными учреждениями. Успех реформы образования будет определяться все большим включением потенциала регионов России в решении

проблем образования, децентрализацией и демократизацией управления этой сложной сферой общества.

Региональная политика в области образования призвана обеспечивать как сохранение единства российского образовательного пространства, так и реальное воздействие на развитие научно-образовательных комплексов в регионах. Проблема регионализации системы образования поэтому в последнее время является чрезвычайно важной по значению и сложной по решению, ибо она затрагивает основы функционирования образовательной отрасли и заложенный в ней потенциал, которые поставили систему образования России, особенно высшую школу, в число ведущих образовательных систем мирового сообщества, сделали её национальным достоянием.

В этих условиях каждое среднее, среднее профессиональное и высшее профессиональное образовательное учреждение неизбежно и обязательно должно реализовать систему адаптационных мер, создающих условия для трансформации направлений подготовки выпускников (специалистов), диверсификации образования, освоения новых хозяйственных механизмов, маркетинга образовательных и научных услуг. Одновременно с развитием самостоятельности (автономности) образовательных учреждений возникает и настоятельная потребность согласования их действий в рамках образовательной системы на региональном уровне, необходимость формирования региональной системы образования в качестве субъекта, взаимодействующего как с органами государственной власти и всем социально-экономическим комплексом региона, так и с федеральными органами управления, общероссийской системой образования и народнохозяйственным комплексом России.

В связи с вышеизложенным важной стратегической задачей модернизации и рыночной трансформации региональной системы образования, обеспечивающей её устойчивое развитие и социальное благополучие, является формирование регулируемого рынка образовательных услуг, сообщающегося и интегрированного с региональным рынком труда.

Важнейшим направлением совершенствования образовательной системы в современных условиях является её социально-экономическое обеспечение, укрепление и развитие ресурсной базы, экономизация и коммерциализация образовательной отрасли, которые представляют собой, с одной стороны, все большее использование экономических, в том числе рыночных механизмов в образовательной деятельности, с другой - сохранение и укрепление системы государственных гарантий доступности образования, защита интересов граждан (работников образования, учащихся, воспитанников) в области образования. Одним из наиболее важных течений рыночной трансформации образовательной отрасли, способным значительно оздоровить, сбалансировать систему образования, снять или, по крайней мере, значительно ослабить социальную напряжённость в отрасли, является создание условий, стимулирующих развитие новой многовариативной системы образования, государственная поддержка и расширение частного сектора в образовании, создание нетрадиционных и экспериментальных образовательных учреждений, использующих внебюджетное финансирование.

Диверсификация источников и объемов финансирования образовательных учреждений предполагает, наряду с расширением государственного финансирования, направленного на обеспечение средствами той части образовательных услуг, которые имеют положительный внешний эффект и потребляются всем обществом, активное привлечение средств регионального и местных бюджетов, личных средств граждан, долгосрочных образовательных кредитов, средств предприятий и организаций (на подготовку и переподготовку специалистов по заказам, совместные научно-исследовательские проекты и т.п.), а также спонсорскую помощь общественных и благотворительных фондов, частных лиц, другие внебюджетные источники.

В условиях рыночной экономики, дефицита государственных ресурсов, финансирования образования по остаточному принципу все большее значение приобретает развитие платных образовательных услуг, в том числе дополнительных и осуществляемых в рамках индивидуальной трудовой педагогической деятельности, позволяющих улучшать материальное положение государственных и негосударственных образовательных учреждений и отдельных работников образования, которые способствуют значительному расширению диапазона образовательных услуг и возможностей населения в приобретении образовательных услуг. Негосударственные образовательные учреждения способны полнее реализовать преимущества, связанные с возможностью привлечения разнообразных источников финансирования. Динамизм, гибкость, адаптивность и новизна (инновационность) их образовательных программ и методик обучения позволяют в ряде случаев составлять жёсткую конкуренцию государственным и муниципальным

школам, ссузам и вузам на региональном уровне в силу явного преимущества в качестве оказываемых образовательных услуг. Необходимо стимулировать создание частных образовательных учреждений, расширять их сеть и сферу деятельности при соответствующей государственной поддержке.

В свете того, что система образования является наиболее экономически незащищенной, чрезвычайно зависимой от государства и проводимой им социальной политики и находится в зоне повышенной социальной напряжённости крайне острыми и актуальными представляются вопросы социальной защиты лиц, вовлечённых в орбиту образовательных процессов и отношений, соблюдения принципа социальной справедливости, социальных гарантий реализации прав граждан на образование. Речь идёт о правах и гарантиях социальной защиты обучающихся и воспитанников, охране их здоровья, правах и обязанностях родителей (законных представителей), условиях и требованиях, на которых должна осуществляться педагогическая деятельность, условиях и гарантиях оплаты труда работников образовательных учреждений, их правах, социальных гарантиях и льготах, регулировании трудовых отношений в системе образования.

Определяющим направлением в политике занятости является подготовка, и переподготовка кадров в соответствии с требованиями времени. А для этого необходима модернизация всего образования, в том числе профессиональной подготовки и переподготовки безработных, повышения их конкурентоспособности на рынке труда. Для обеспечения потребностей в подготовке и переподготовке кадров необходимо ускоренное развитие территориальных образовательных комплексов в субъектах Российской Федерации. В этом процессе должны участвовать предприятия, вузы, средние профессиональные учебные заведения, институты повышения квалификации, в том числе негосударственные службы занятости на договорной основе. Особое место в борьбе с безработицей должны занять целевые программы: региональные, отраслевые и специальные для наиболее уязвимых категорий граждан (инвалидов, женщин, имеющих детей, молодежи, длительно безработных и др.) В отраслях с высоким потенциалом скрытой безработицы для профилактики ее перехода в открытую форму необходимо иметь программу опережающей переподготовки для лиц, находящихся в вынужденных административных отпусках и под угрозой увольнении.

В государственных образовательных стандартах второго поколения в силу целого ряда причин произошло уменьшение количественных параметров наполняемости учебных планов экономическими дисциплинами. В результате у обучающихся резко уменьшились возможности еще на учебной скамье адекватно подготовиться к условиям самостоятельного существования в рыночной экономике, с жесткими реалиями которой они столкнутся уже на этапе трудоустройства после окончания обучения. Именно на рынке труда, куда они попадут наравне с более опытными коллегами, они должны будут грамотно продемонстрировать свои конкурентные преимущества, суметь убедить потенциальных работодателей в наличии навыков рыночного мышления и в своем умении свободно ориентироваться в современной экономической ситуации.

Подобное уменьшение, как представляется, идет вразрез с потребностями подготовки современных специалистов, тем более что у самих учащихся интерес к изучению экономики огромный, и это вполне объяснимо.

Именно сейчас мы существуем внутри ситуации изменения экономического поведения представителей всех социальных групп, когда переход к рыночной экономике сделал все население России стихийными экономистами, вынужденными решать ежедневно множество насущных экономических вопросов чуть ли не по наитию. Именно сейчас образование из подразделения непроизводственной сферы превратилось в отрасль экономики, в сферу формирования человеческого капитала, но как можно эффективно делать инвестиции в этот капитал, если сами обучающие не будут владеть хотя бы прожиточным минимумом экономических знаний?

Именно сейчас и именно экономика стала самой конфликтогенной и криминогенной сферой общественной жизни, и обучающимся надо открыто говорить об этом и готовить их к этому сразу, но ни в коем случае не пытаться донести до них основные экономические категории и законы в рамках урезанной сетки часов, чтобы тем самым навсегда отбить у них охоту самостоятельно постигать науку и практику грамотного хозяйствования как дома, так и на работе.

По нашему мнению, модель экономического образования в России должна носить характер некоего синтеза: с одной стороны, учитывать общечеловеческие ценности, принципы и механизмы (социальное рыночное хозяйство, правовое государство, открытая экономика, корпоративность и

др.), с другой – опираться на коренные российские подходы и традиции (государственный патернализм, мобилизационность, коллективизм, уникальное геополитическое положение, «догоняющую» ментальность и др.). Обоснование необходимости и срочности осуществления такого синтеза – актуальная задача российских **обществоведов**, которые со временем реально должны превратиться в **обществоводов**.

Литература:

1. Академия. Еженедельник науки и образования Юга России. №№1-52 за 1998-2006 гг./Под ред. А.Л. Березняка.
2. Вебер М. Наука как призвание и профессия // Самосознание европейской культуры XX века. – М.: Политиздат. 1991.
3. Вифлеемский А. Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе// Вопросы экономики. 2002. № 8.
4. Глазьев С.Ю. Почему мы самые богатые, а живем так бедно? Вопросы и ответы. – М.: ТЕРРА – Книжный клуб. 2003.
5. Неровня Т.Н. Предисловие научного редактора // Социально-профессиональные аспекты формирования квалифицированного специалиста в транзитивной экономике России. Изд-во Ростовского ГПУ – Ростов н/Д. 2004.
6. Новиков А.М. Построение системы непрерывного образования. – Издательский центр АПО. Москва.2000.
7. Образовательная политика России на современном этапе. // Доклад рабочей группы президиума государственного совета Российской Федерации по вопросам реформы образования. Москва, 29 августа 2001 года.
8. Олейникова О.Н. Обучение в течение всей жизни. – М. 2002.
9. Проблемы муниципальной системы школьного, дошкольного и дополнительного образования детей. // Доклад рабочей группы на первом заседании Совета по самоуправлению при Президенте России Ростов н/Д, 2 февраля 2008 г.

Дубаков А. В.,
Директор Регионального ресурсного центра

Образовательные услуги Волгоградской Торгово-Промышленной Палаты

Опыт сотрудничества власти и бизнеса на примере Регионального ресурсного центра

Залогом надёжной работы предприятий и организаций остаётся наличие кадров высокого профессионального уровня. Главная ценность - это люди, их знания, навыки и опыт. В современных условиях дальнейшее уверенное развитие предприятий должно быть обусловлено как экономической, так и социальной мотивацией труда. Задача предприятия состоит не только в правильном отборе персонала, принимаемого на работу, но и в обеспечении его развития в процессе трудовой деятельности. Поддержание и развитие деловых качеств персонала обусловлено все возрастающими требованиями производства и качества труда, технической эволюцией, завоеванием рынков сбыта.

В рамках Волгоградской торгово-промышленной палаты на рынке услуг дополнительного профессионального образования третий год работает Региональный ресурсный центр (РРЦ). Центр обеспечивает планомерное обучение работников предприятий во время их профессиональной деятельности, осуществляя следующие виды образовательных услуг:

- **Повышение квалификации**. Сегодня это основная форма обучения в центре. Обучение ведется по 30 направлениям, охватывающим широкий спектр деятельности компаний и предприятий региона. Среди них: экономика и управление предприятием, финансы и кредит, бухгалтерский учет, капитальное строительство, PR и реклама, социальные проекты, компьютерные технологии, логистика, экология и многие другие. В рамках этих направлений реализуется более 200 программ обучения.

- Обучение по индивидуальным программам дополнительного профессионального образования. Программы по всем направлениям производства могут быть составлены с учетом индивидуальных требований, предъявляемых к конкретному рабочему месту специалиста, его базового образования, необходимых сроков и форм обучения. Индивидуальные программы обучения, учебно-тематические планы, формы отчетности согласовываются с организацией, направляющей на обучение специалиста и самим специалистом.

- Обучение с выездом на предприятия. Проводится для сформированных на предприятии групп специалистов по программам, входящим в план РРЦ, или по тематике, предложенной предприятиями. Программы обучения разрабатываются в соответствии с проблемами, сформулированными заказчиком. Программы могут быть обзорного характера или узконаправленными, конкретными. В зависимости от характера программы, сроков и условий выездного обучения подготавливается нормативная, справочная, методическая литература, раздаточный материал.

РРЦ имеет опыт разработки и совершенствования учебных программ, определения необходимого объема и продолжительности учебного курса и количества изучаемых дисциплин в соответствии с требованиями заказчиков. Содержание учебных программ постоянно обновляется и согласовывается с заказчиками образовательных услуг. Разработчиками учебных программ являются сотрудники РРЦ, специалисты ведущих научных центров, предприятий и организаций. Перечень программ обучения охватывает широкий спектр проблем: от актуальных экономических вопросов до специализированных отраслевых тем.

Внутри РРЦ действует отдел рекрутинга, осуществляющий следующие виды услуг:подбор персонала на территории Волгоградской области и в других регионах, подбор первых лиц компании, персонала среднего и высшего управленческого звена, массовый подбор персонала, оценка персонала.

Кроме того, специалисты отдела осуществляют кадровый и организационный консалтинг, консультируют по вопросам мотивации и адаптации персонала, систем заработной платы, исследуют рынок труда, профессиональные особенности и предпочтения специалистов, мониторинг заработных плат, потенциал карьерного роста выпускников Вузов.

Региональный ресурсный центр содействует обеспечению потребности экономики региона профессионально подготовленными кадрами, а также способствует продвижению инновационных и инвестиционных проектов участников Президентской программы. Проведение конкурсного отбора и сопровождение Президентской программы в Волгоградской области с прошлого года доверено Волгоградской торгово-промышленной палате. Программа является важным инструментом подготовки управленческих кадров, которые способны вывести российскую экономику на более высокий качественный уровень.

РРЦ осуществляет и постпрограммное сопровождение выпускников Программы. В активе центра - организация стажировок, как на отечественных предприятиях, так и за рубежом, исследование состояния рынка образовательных услуг.

Спиридонова Т. М.,
Директор Регионального центра качества
Волгоградской торгово-промышленной палаты

Обучение по системе менеджмента качества

«Мы помогаем организациям ориентироваться в международных правилах ведения бизнеса, обучая и консультируя их с помощью современных методов и средств».
Миссия Регионального центра качества
Волгоградской торгово-промышленной палаты

Россия стоит на пороге вступления в ВТО. Это означает, что уровень конкурентоспособности ее предприятий давно перешел из плоскости вопросов чисто экономических в сферу стратегических политических интересов. Осознается это далеко не всеми и не на всех уровнях власти и бизнеса. Однако существуют примеры того, как можно и нужно решать проблему конкурентоспособности, и, в частности, – в масштабах одного региона. Один из

таких примеров – успешная реализация в Волгоградской области Региональной программы качества.

Тенденции потребительского рынка и растущая конкуренция между предприятиями обозначили растущую необходимость инновационных способов повышения конкурентоспособности местных предприятий.

Являясь по своему определению связующим звеном между бизнесом и властью, Волгоградская торгово-промышленная палата подготовила в инициативном порядке и представила Администрации Волгоградской области предложения по комплексному системному решению на региональном уровне проблемы повышения качества и конкурентоспособности производимых в Волгоградской области продукции и услуг путем:

- **придания приоритетного значения для региональных органов власти проблеме повышения качества продукции и конкурентоспособности предприятий;**
- **активизации государственных, частных и общественных организаций в решении этой проблемы;**
- **формирования в регионе социально-экономической среды, в которой улучшение качества продукции стало бы наиболее доступным способом увеличения дохода товаропроизводителей.**

Реализация Региональной комплексной программы повышения конкурентоспособности предприятий путем создания и сертификации систем обеспечения качества – Региональной программы качества – началась 11 сентября 1995 года. В этот день состоялось совещание при первом заместителе Главы Администрации Волгоградской области, где была утверждена концепция программы. В совещании участвовали представители Администрации Волгоградской области в качестве Генерального заказчика, Администрации города Волжского, Торгово-промышленной палаты РФ, Волгоградской торгово-промышленной палаты в качестве головного исполнителя и Академии проблем качества РФ.

В то время трудно было предположить, что этот документ надолго станет постоянным руководством к действию по укреплению конкурентоспособности местных предприятий. Сегодня тем самым подчеркивается неизмеримая инновационная сущность проекта.

Именно с введением программы на территории области в Волгоградской торгово-промышленной палате создается структурное подразделение – Региональный центр качества. Центр приступает к консалтинговой деятельности в сфере подготовки предприятий к сертификации систем качества по международным стандартам. Более того, Палата становится идейным вдохновителем воплощения духа и буквы этого экономического документа в жизнь бизнес сообщества региона.

Долгосрочной целью Региональной программы качества, отраженной в ее Концепции, послужило создание в регионе организационных, экономических и социальных условий для устойчивого постоянного улучшения качества продукции и услуг, позволяющих увеличивать доходность работы предприятий, расширять объемы производства и экспорта, создавать новые рабочие места и, тем самым, повышать уровень жизни населения региона.

В Волгоградской области на сегодняшний день обеспечены все возможности для организации широкомасштабного освоения идеологии стандартов ИСО по созданию систем обеспечения качества с помощью пропаганды и обучения. Основную часть работы в этом направлении осуществляет головной исполнитель – Волгоградская торгово-промышленная палата и ее подразделение – Региональный центр качества.

Система менеджмента качества Волгоградской торгово-промышленной палаты сертифицирована на соответствие нормам международного стандарта ИСО 9001:2000 в Русском Регистре и в системе IQNET.

Сотрудники Регионального центра качества Волгоградской торгово-промышленной палаты – высококвалифицированные специалисты, прошедшие теоретическую подготовку в международных сертифицирующих организациях: BVC, RW TUV. Возглавляет Региональный центр качества Волгоградской торгово-промышленной палаты член-корреспондент Академии проблем качества РФ, преподаватель «ТПП ЭКСПЕРТ», аудитор BVC.

Региональный центр качества Волгоградской торгово-промышленной палаты имеет лицензию на право осуществления образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования, аккредитован в качестве учебно-консультационного центра в системе «ТПП ЭКСПЕРТ» Торгово-промышленной палаты РФ.

Региональный центр качества Волгоградской торгово-промышленной палаты предоставляет предприятиям и организациям полный спектр услуг в области внедрения следующих систем менеджмента: ИСО 9001, ИСО 14001, OHSAS 18001, SA 8000, ИСО 22000, ИСО 16949, интегрированных систем менеджмента.

Подготовка специалистов в области менеджмента качества осуществляется на основе лицензированной пятиступенчатой программы по подготовке профессионалов-управленцев: специалист в области менеджмента качества, аудитор-консультант систем менеджмента качества, менеджер по качеству, инструктор менеджмента качества, представитель руководства по качеству.

Среди наших клиентов - предприятия и организации стройиндустрии, машиностроительные предприятия, предприятия перерабатывающей отрасли промышленности, административные, бюджетные и муниципальные организации, торговые компании, банки, экспертные организации, научные институты, сельскохозяйственные предприятия, охранные предприятия, образовательные и медицинские учреждения.

Важнейшим фактором успеха служит то, что преподаватели и консультанты Центра являются специалистами–практиками.

Региональным центром качества Волгоградской торгово-промышленной палаты проведено более 200 практико-консультационных семинаров, на которых прошли обучение более 3700 слушателей из 450 организаций 55 регионов России, Казахстана и Беларуси.

Региональным центром качества Волгоградской торгово-промышленной палаты оказано содействие 35 предприятиям и организациям в создании систем менеджмента качества и их сертификации.

Деятельность Центра известна и далеко за пределами Волгоградской области. Палата оказывает методическую помощь в реализации программ качества в других регионах России. Успешен опыт сотрудничества со специалистами Ростовской, Новороссийской, Калужской, Костромской, Астраханской областей, Пермского края, Республики Северная Осетия-Алания, Республики Мордовия, города Сочи по реализации подобных проектов.

В современных рыночных условиях совершенствование качества управления является основой для достижения результативности и эффективности организации в целом, ведь именно оно в значительной степени определяет качество продукции и услуг, внешних и внутренних взаимоотношений организации.

Программа качества и пропаганда ее мероприятий торгово-промышленной палатой способны обеспечить комплексное решение проблемы совершенствования качества управления в рамках конкретного региона и поэтому должна рассматриваться как одна из важнейших сфер деятельности торгово-промышленной палаты.

Кузеванова А.Л.,
к.с.н., доц. каф. Менеджмента НОУ ВПО ВИБ

Тенденции развития бизнес-образования в Европе и США

В статье описываются особенности функционирования систем бизнес-образования в развитых странах мира. Автор дает сравнительную характеристику американской, европейской и смешанной систем обучения будущих бизнесменов, выявляя их слабые и сильные стороны.

In clause features of education systems in sphere of business in the developed countries of the world are described. The author gives the comparative characteristic of the American, European and mixed systems of training of the future businessmen, revealing their weak and strengths

В сфере бизнес-образования, которое интенсивно развивается в современном мире и становится все более интернациональным, можно выделить две основные модели: германскую и американскую. Обе они демонстрируют свою успешность в рыночной экономике и с некоторыми допущениями являются прототипами построения систем бизнес-образования в других странах.

"Традиционная" (континентальная европейская, или германская) модель, которую можно назвать "квалифицированный руководитель", основана на четком разделении высшего профессионального образования по инженерным, экономическим, гуманитарным наукам в

университетах, политехнических и других институтах, с одной стороны, и подготовки кадров по бизнесу и менеджменту в системе дополнительного (послевузовского) образования — с другой. Для этой модели наиболее конструктивным является широко распространенное деление управленческого образования на "доопытное" *(pre-experience management education)* и "послеопытное" *(post-experience management education)* в зависимости от того, имел ли обучающийся уже опыт практической работы в области менеджмента: в первом случае — совсем нет; во втором — он уже находится на управленческой должности. К "доопытному" управленческому образованию относятся разнообразные европейские программы первичной профессиональной подготовки и среднего профессионального образования *(vocational education)*, сравнимого с нашими профессионально-техническими училищами или техникумами по обслуживающим, конторским, бухгалтерским и другим вопросам, которые дают специальность, но не дают диплома о высшем образовании. Но основная деятельность в области "доопытного" бизнес-образования, реализуемого в европейских странах, — это, прежде всего, очное высшее профессиональное образование, в процессе которого студенты серьезно изучают право, экономику, технические и точные науки параллельно с изучением экаунтинга, маркетинга, организационного поведения или применения компьютеров в бизнесе, что делается, однако, в основном на научном, а не на прикладном уровне. "Послеопытное" управленческое образование в рамках модели "подготовленный руководитель" фактически складывается из регулярного участия руководителей и других практиков с высшим или средним специальным образованием в специальных краткосрочных и среднесрочных программах повышения квалификации, которые посвящены отдельным проблемам управления. Такие программы широко распространены не только в Германии, но и в других странах[8].

"Новая" (американская) модель, называемая "профессиональный менеджер", базируется на создании школ бизнеса как главных центров образования и исследований по бизнесу и менеджменту. В них на разных программах обучаются и студенты после средней школы, и люди с высшим образованием по любым специальностям, уже имеющие опыт практической работы. В рамках этой модели соответствующими учебными центрами также осуществляются разнообразные программы повышения квалификации менеджеров вне зависимости от того, окончили они школу бизнеса или нет. "Традиционную" модель, характерную для Германии, используют Австрия, Бельгия, Финляндия и некоторые другие страны. К ней тяготеет, правда, со своей "внутрифирменной" спецификой, Япония.

"Новая" модель, кроме Соединенных Штатов Америки, оказалась наиболее близка бизнес-образованию в современной Великобритании, а также в некоторых малых странах — Дании, Норвегии, на Кипре и др. Однако большинство стран Европы, таких, как Испания, Италия, Нидерланды, Франция и др., используют "смешанную" модель, в которой имеются "традиционные" (европеизированные) и "новые" (американизированные) сектора бизнес-образования, и соответственно образовательные учреждения разных типов (университеты, школы бизнеса, институты повышения квалификации и т.д.), в различных формах обучающие людей бизнесу и менеджменту, действуют параллельно и довольно взаимосвязано.

Система бизнес-образования в Германии

Система высшего и среднего образования Германии регулируется законодательством земель (16 законов), содержащим определенные различия в формах и программах обучения. Однако действуют определенные общегосударственные федеральные требования, а также устоявшиеся принципы германского образования, отличающие его от образовательных систем других стран Европейского союза. Обучение в средней школе длится, как правило, 13 лет (в некоторых землях 12 лет) и заканчивается получением документа, называемого "арбитур" *(Arbitur)*, обладатель которого имеет гарантированное право поступления в университет. Но образование в течение 11-13 года можно закончить и в специальном техническом среднем учебном заведении, что также дает право на поступление в вуз. Важной особенностью германского образования является обязательная трудовая практика перед поступлением в высшее учебное заведение длительностью

---

8 См. об этом: Евенко, Л.И. Модели бизнес-образования в западных странах [Электронный ресурс] / Л.И. Евенко // www. management. com.. ua

не менее 6 месяцев, иногда она проходит в форме обычной работы и параллельного посещения семинаров со сдачей экзаменов на получение квалификации "мастер" *(Meister)*.

В рамках традиционной германской системы образования, сильно ориентированной на изучение науки (что, правда, компенсируется регулярной производственной практикой), управленческие специальности выделять не принято; обучение ведется по специальностям "Наука бизнеса" или "Экономика", где в умеренном объеме представлены и управленческие курсы. Обучение в профессиональных высших школах, где на сегодня около 50% общей численности студентов изучают бизнес, длится меньше, чем в университетах (4 или даже 3 года) и заканчивается выдачей диплома "коммерсанта" *(Diplom Kaufmann/frau)* или "специалиста" *(Betriebshirt)*[9].

Идея программ специализированной подготовки профессиональных менеджеров в Германии распространяется довольно медленно. Лед тронулся в 1994 г., когда наконец была создана Ассоциация образовательных учреждений *(FIBAA)*, взявшая на себя задачу аккредитации программ этого типа в немецкоговорящих странах. Одним из лидеров в их осуществлении здесь является сравнительно недавно созданная, но уже имеющая европейскую аккредитацию *EQUIS* Школа менеджмента в Кобленце *(Koblenz Management School)*, которую относят к категории "школы бизнеса". После интенсивного 4-летнего (а не 6-летнего) образования она дает возможность получить диплом "Кауфман", активно используя в образовательном процессе обучение за рубежом. Обучение по программам MBA в германских вузах (до конца 1990-х гг.) практически не проводилось.

Немецкие программы формирования "подготовленного руководителя" на послеопытной стадии варьируются в зависимости от базового высшего образования по следующим основным специальностям:

- юридическое образование плюс программы повышения квалификации;
- инженерное образование плюс программы повышения квалификации;
- образование в области управления бизнесом плюс программы повышения квалификации;
- макроэкономика плюс программы повышения квалификации;
- инженерно-экономическое образование плюс повышение квалификации.

Выпускники высших технических школ по закону поступают на государственную службу на более низкую зарплату, чем выпускники университетов, и не имеют права сразу поступать в докторат, для этого они должны пройти дополнительное обучение на подготовительных курсах еще в течение года. Считается, что выпускники этих школ наибольшие перспективы для занятия хороших управленческих должностей имеют при получении диплома "Кауфман" и инженерно-экономического образования.

В целом оценки германской системы бизнес-образования противоречивы. С одной стороны, Германия добилась впечатляющих успехов в экономическом, индустриальном и социальном развитии, и роль технических и управленческих кадров, получивших образование, а затем повысивших квалификацию в германских учебных заведениях, в этом очевидна. С другой стороны, принципы, заложенные в основу данной системы, вообще говоря, являются консервативными, особенно с точки зрения современных требований к повышению адаптивности и гибкости бизнеса и менеджмента к меняющимся условиям. Германские образовательные учреждения этого профиля до недавнего времени стояли в стороне от процессов перестройки систем бизнес-образования, в частности, под влиянием более современных американских идей. Лишь в последние несколько лет, когда общеевропейская интеграция стала набирать силу, в Германии появились инициаторы значительных преобразований и в этой области. Распространение программ MBA в ФРГ по масштабам сегодня сопоставимо с российским.

Американская модель бизнес-образования[10]

По окончании средней школы молодые люди могут поступать в один из двухгодичных колледжей технического и профессионального образования (vocational colleges) или местный (community) колледж. Завершив здесь двухгодичный курс обучения, молодые люди могут быть

---

9 См. об этом: Евенко, Л.И. Модели бизнес-образования в западных странах [Электронный ресурс] / Л.И. Евенко // www. management. com. ua

10 По материалам Межвузовского агентства международного консалтинга при Московском государственном университете экономики, статистики и информатики [Электронный ресурс] // www.mamok.mesi.ru

сразу зачислены на 3 курс одного из институтов или университетов. Как правило, существуют партнерские связи между вполне определенными колледжами и университетами. Однако, не везде и не все университеты придерживаются такой системы.

В США свыше 3000 колледжей и университетов, и почти во всех из них есть факультеты, институты, школы или колледжи Бизнеса, Менеджмента или Делового администрирования. Но только порядка 668 американских вуза являются сегодня членами AACSB (Американской Ассамблеи Школ Бизнеса) — организации, официально определяющей стандарты бизнес образования и соответствие им учебных программ различных вузов. В числе этих вузов примерно 58% государственные и 42% частные. Кроме того, из этого числа 330 (49%) вузов аккредитованы, а 338(51%) -нет. Именно эти вузы формируют сегодня "центральный ринг" отрасли бизнес образования, на котором разворачивается основная конкурентная борьба.У каждого современного американского университета есть своя определенная стратегия, практически любой университет в той или иной форме, тем или иным способом выражает свою миссию так, чтобы как можно больше членов общества узнали, в чем состоит его предназначение, каковы его целевые установки.

На государственном уровне не существует контроля и управления за содержанием и качеством учебных программ в вузах. Вузы сами контролируют и регулируют процессы развития содержания и качества образования через систему аккредитации. Здесь существует 2 типа аккредитации: институциональная и профессиональная.

Институциональная аккредитация относится к вузу в целом. Существует так называемый Совет по аккредитации высших учебных заведений (COPA), который действует через шесть региональных аккредитационных управлений, а также через аккредитационные управления по делам независимых школ и религиозных колледжей. Именно эти управления фактически дают вузам аккредитацию. Каждый год COPA публикует списки аккредитованных высших учебных заведений США. Именно эти вузы являются активными участниками на рынке высшего образования.

В отдельных областях, в которых именно профессиональная компетенция имеет решающее значение для определения качества выпускаемого специалиста, существует еще и профессиональная аккредитация. К таким областям относятся, например, медицина, юриспруденция, строительство, и в том числе бизнес. Профессиональную аккредитацию в области бизнес образования дает, как уже отмечалось, Американская Ассамблея Школ Бизнеса (AACSB). Эта некоммерческая организация является объединением примерно 900 профессионалов, представляющих различные колледжи, университеты, бизнес и профессиональные организации, которые в качестве главной своей задачи видят развитие бизнес и менеджмент образования. AACSB была создана в 1916 году, а начала осуществлять свою аккредитационную функцию в 1919. Сегодня эта организация имеет уже не только национальное, но и международное значение. С 1 июля 1997 года она преобразована в Международную Ассоциацию по Менеджмент Образованию (The International Association for Management Education), которая занимается профессиональной аккредитацией не только американских школ бизнеса, но и зарубежных. К настоящему времени ею аккредитовано 5 зарубежных учебных программ по бизнес-образованию: 4 канадских и 1 европейская (французская). Из 335 аккредитованных AACSB вузов: 22 (6%) аккредитовано только по программам бизнес образования бакалаврского уровня, 20 (6%) только по программам бизнес образования магистерского уровня и 293 (88%) аккредитовано по программам бизнес образования обоих уровней.

За государством оставлена функция лицензирования образовательной деятельности. Однако, даже наличие государственной лицензии у учебного заведения на образовательную деятельность, как и в нашей стране, не свидетельствует о каком-то уровне качества образования здесь, а лишь подтверждает соответствие этого заведения определенным финансовым, материально-техническим и организационно-правовым требованиям со стороны государства (как правило, в лице властей штата).

Государственный департамент США по высшему образованию выполняет еще одну важную социальную функцию, являясь общественным институтом. Он обеспечивает и поддерживает граждан, желающих получить высшее образование. Департамент решает вопросы выдачи грантов, субсидий, образовательных займов гражданам. Часто Департамент выступает в качестве гаранта при получении гражданами кредита в коммерческих банках на образовательные цели.

Финансирование непосредственно вузов из федерального бюджета отсутствует. Основными источниками формирования бюджета любого вуза являются:

1) плата студентов за обучение;
2) спонсорские взносы и пожертвования;
3) доходы от реализации дополнительных услуг;
4) средства, выделяемые из бюджета штата (только для государственных вузов).

Приблизительное равенство экономических условий вузов обостряет их конкуренцию за приезжих студентов, не являющихся жителями штата, и еще в большей мере за студентов, не являющихся гражданами США. Максимальная острота этой конкурентной борьбы достигается на уровне программ MBA. Школы бизнеса университетов-лидеров довели долю студентов-нерезидентов на программах MBA до 60-80% (см. диаграмму 1).

Диаграмма 1. География иностранных студентов MBA в Колледже делового администрирования университета Южной Каролины.

(Прочие регионы = 3,9%)

Источник: Межвузовское агентство международного консалтинга



Цифры, приведенные выше и характеризующие состав студентов в лидирующих американских школах бизнеса, позволяют понять их намерения закрепить свое присутствие на глобальном рынке бизнес-образования. Статистика свидетельствует, что из числа принятых на обучение по программе MBA в ведущих американских школах бизнеса каждый 3-5-й студент является иностранцем. Однако желающих учиться в этих школах иностранных граждан гораздо больше. Пропорция при подаче заявлений равна примерно 1 к 1, т. е. 1 заявление от иностранца на 1 заявление от гражданина США. Условия, в которых находятся американские школы бизнеса, способствуют развитию конкуренции на рынке бизнес образования, результатом которой является повышение качества образования, расширение пакета образовательных услуг, развитие в обществе стимулов к обучению, развитие материально-технической базы вузов и т.п.

Кроме того, американские университеты в качестве одного из приемов выхода на национальные рынки бизнес-образования других стран используют создание в этих странах совместных с национальными институтами учебных центров (школ, факультетов) для обучения в них по своим программам. Есть немало примеров таких центров в России11, Украине, Казахстане, Китае, Юго-Восточной Азии, в странах Восточной Европы и даже в Западной Европе. Школы бизнеса борются за своего студента, доказывая ему не просто свои исключительность как образовательного учреждения, но и полезность, а главное крайнюю необходимость с точки зрения будущего этого студента, с точки зрения перспектив его профессиональной карьеры.

Для молодых людей, желающих получить образование по программе бакалаврского уровня, большое значение имеют прямые связи школ бизнеса с деловым сообществом, возможность сочетать учебу с практической деятельностью, перспективность будущей профессии. Для обеспечения наиболее благоприятных в этом отношении условий для студентов практически во

11 Отделение California State University (Hayward) при Академии народного хозяйства; Российско-Американская Высшая школа управления при Санкт-Петербугском техническом университете; Российско-Американская Школа бизнеса при Иркутском университете; Американский институт бизнеса и экономики при МГУ (AIBEC)

всех ведущих школах бизнеса созданы так называемые центры карьеры. Их целью является не просто поиск мест практики или трудоустройства студентов, а скорее соединение вуза и его бизнес окружения посредством студентов. В результате такого соединения выигрывают все: студенты, конечно, в первую очередь, но также сами деловые круги и, естественно, вузы. Важно заметить, что это соединение органично. Трудоустройство студента не нарушает нормального ритма учебного процесса, так как его практическая деятельность становится частью его обучения. Студент набирается профессионального опыта, получает денежное вознаграждение (в среднем от $550 до $800 в неделю), проникается проблематикой будущей специальности. С такими студентами оказывается интереснее работать в аудиториях, преподавателям их интереснее учить. Такие студенты быстрее начинают понимать ту пользу, которую несут им занятия в аудиториях. С другой стороны, такие студенты более точно оценивают качество преподавания и мастерство преподавателя. От центра карьеры в данном случае зависит главное: определить способности и потенциал конкретного студента, подобрать ему адекватное место работы из числа тех, что содержатся в банке данных, спланировать и согласовать учебно-производственный процесс студента таким образом, чтобы он устраивал всех и работодателя, и преподавателей, и студента. За всем этим стоит огромная работа настоящих профессионалов.

Как следует из данных таблицы 6, имеются достаточно серьезные отличия американской модели обучения по программе MBA от европейской. Во-первых, американская система бизнес-образования предлагает на этом уровне обучения в 2,5 раза больше вариантов учебных программ, что значительно повышает уровень ее конкурентноспособности. Во-вторых, американская модель обучения по MBA более практикоориентирована, поскольку наличие практики в крупных компаниях обязательно для большинства программ, в то время как в западноевропейских бизнес-школах такая ситуация – скорее исключение из правил. В-третьих, американская программа предполагает значительно более длительные сроки обучения и, соответственно, большее количество академических часов.

Таблица 6. Особенности обучения по программе MBA в различных регионах12

Особенности/регион	**США**	**Западная Европа**	**Россия**
Престиж диплома	Наиболее высокий	Высокий, дипломы ведущих школ котируются наравне с американскими	Высокий (внутри страны) с хорошими возможностями трудоустройства за рубежом
Варианты учебных программ	Более 700	До 300	Менее 50
Наличие практики в крупных компаниях	Обязательна для большинства программ	Скорее исключение	Исключение
Стоимость обучения	От 50 000 US$	От 20 000 US$	
Заработная плата выпускников (по данным Finacial Times)	Более 150 000 US$/год	До 130 000 US$/год	
Возможность получения кредита на оплату обучения	Есть в бизнес-школах многих университетов (Гарвардский, Пенсильванский, Мичиганский		Кредиты коммерческих банков

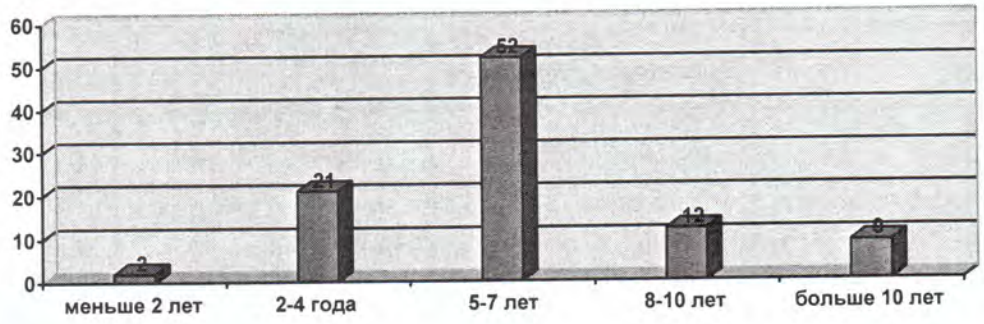
12 См.: Мешкова, Е.В. Программа MBA в Америке, Европе и России [Электронный ресурс] / Е.В. Мешкова // www.dis.ru

	университеты — кредит Citibank, Колумбийский университет, Fuqua (Duke University), Carnegie Mellon — собственные кредитные программы)		
Численность обучающихся на курсе	До 750—1000 человек	В среднем вдвое ниже	
В том числе максимально возможное число россиян	До 12	2—5	Не квотируется
Предельный возраст зачисления	До 33 лет	До 35 лет	Не установлен, реально до 45 лет (данные Begin.ru)
Сложность поступления	В среднем 650 баллов для теста GMAT (по данным Business Week)	520—600 баллов для теста GMAT либо собеседование	
Сроки обучения	20—22 месяца, 720 академических часов	10—18 месяцев, 400 академических часов (для Великобритании)	Не менее 1000 академических часов
Уровень государственного контроля	Мягкий		Жесткий, с тенденцией к усилению

Статистика свидетельствует, что основная масса студентов принимает решение об обучении по программе MBA в возрасте 27-30 лет после 5-7 лет практической работы (см. диаграмму 2).

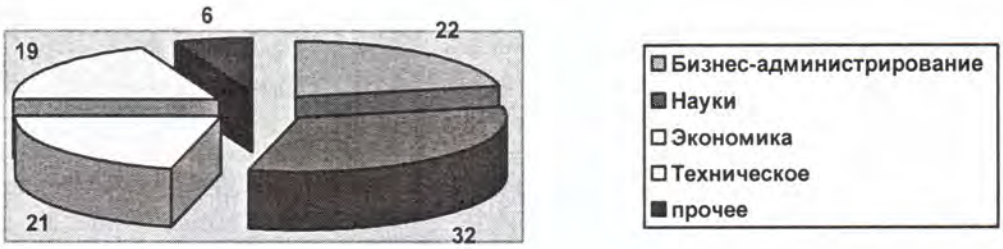
Диаграмма 2. Стаж работы студентов MBA в США, %

Источник: Межвузовское агентство международного консалтинга



Статистика свидетельствует, что из 100 студентов MBA: 22 - имеют базовое бизнес-образование, 19 -техническое образование, 32 - общенаучное образование, 21 - экономическое образование, 6 — прочее (см. диаграмму 3). Выпускник курсов MBA оказывается в совершенно ином измерении в социальном плане и в плане профессиональной карьеры, чем выпускник курсов BA. Во-первых, перед этим выпускником открываются новые уровни менеджмента, на которых он потенциально может занять хороший пост. Во-вторых, его зарплата возрастает при этом как минимум в 2-5 раз.

Диаграмма 3. Профиль образования студентов MBA в США, %



Важной отличительной особенностью поведения ведущих американских школ бизнеса на рынке образовательных услуг сегодня являются их активные действия по продвижению курса MBA для руководящего персонала компаний - Executive MBA. Эта программа обучения является новым продуктом на рынке образовательных услуг, отличающимся прежде всего своим более высоким научно-техническим и технологическим уровнем. Именно в силу более высокой технологии и качества обучения реализация такой программы под силу далеко не всем вузам. Эта программа кардинально отличается от традиционного MBA как по содержанию, так и по форме и методам обучения. Во-первых, стоимость обучения здесь настолько высока, что она сравнима с неплохим консалтинговым проектом по развитию бизнеса. Поэтому, компания, направляя своих перспективных сотрудников на такое обучение, справедливо ожидает того, что они наберутся новых идей и станут настоящими внутренними ускорителями развития фирмы. Подобные ожидания клиентов учитываются прежде всего при подборе преподавательского состава.

Executive MBA - это полностью профессионально аккредитованная программа MBA, предполагающая 2-х летний курс обучения, имеющий такую структуру, которая сводит к минимуму отрыв учащегося от работы и семьи, но при этом требует от него огромной концентрации внимания на учебе. Такая программа, как правило, предполагает 700-750 часов аудиторной нагрузки. Аудиторные занятия проводятся два дня в неделю - по пятницам и субботам. Плановая нагрузка в смысле самостоятельной работы такого студента - 20-25 часов в неделю. Параллельно изучаются, как правило, не более 2-х предметов. Программа курса предусматривает 6 сессий по 1 неделе каждая. Четыре сессии проходят в самой школе бизнеса, одна предполагает командировку в пределах США и одна - командировку за границу. Стоимость обучения по программе Executive MBA колеблется от $ 65000 до $80000. Стратегия американских школ бизнеса складывается под воздействием следующих факторов:

- Экономика США оказывает сильнейшее влияние на глобальную экономику, что привлекает в США много зарубежных студентов. Конечно, и в Западной Европе есть ряд стран, чьи экономики также имеют хорошее поступательное развитие. Однако, в Европе гораздо меньше возможностей для приема иностранных студентов. Кроме того, в большинстве европейских стран преподавание в школах бизнеса ведется не на английском языке, а именно этот язык является сегодня доминирующим в мире.
- Низкий уровень качества образования в начальной и средней школе США обусловливает очень заниженные требования к абитуриентам университетов. Первые два года обучения в университетах США уровень изучаемых дисциплин соответствует уровню среднего образования в большинстве европейских и многих азиатских странах. Это обстоятельство затрудняет аккредитацию американских учебных программ бакалаврского уровня в других странах, а также делает практически невозможным признание американского диплома бакалавра национальными органами высшего образования.
- Американские университеты, являясь родоначальниками бизнес-образования в мире, накопили богатый опыт преподавания бизнес-дисциплин, имеют хорошую систему взаимодействия академической среды с деловыми кругами, которая складывалась десятилетиями, отработанную технологию профессиональной ориентации, планирования и развития карьеры своих студентов. По материально-техническим условиям подавляющее большинство американских университетов намного опережает европейские, не говоря уже об азиатских вузах.
- Американские профессора, как правило, недостаточно хорошо ориентируются в

экономических, политических и социальных процессах, происходящих в других странах. Они могут дать хороший анализ американского опыта решения тех или иных проблем, который чаще всего невозможно использовать в других условиях.

Позиции мирового лидера в бизнес-образовании заставляют американские школы бизнеса придерживаться стратегии концентрации всех усилий на сохранении своих преимуществ, на поддержании требуемой структуры прибыли, главным образом, за счет серьезных инвестиций в свое развитие и развитие рынка образовательных услуг.

"Смешанная" модель бизнес-образования

Особенностью модели бизнес-образования, которую в современных условиях применяют в той или иной степени практически все европейские страны, является сосуществование "традиционной" (германской), или континентальной европейской модели, с одной стороны, и "новой" (американской) модели — с другой. По сути дела, речь идет о том, в какой степени система бизнес-образования той или иной страны является американизированным, а именно — предлагает ли она программы MBA в школах бизнеса.

Система высшего профессионального образования Великобритании в 1992 г. была реформирована, когда все высшие учебные заведения (включая политехнические и другие специализированные вузы) получили одинаковый статус университетов. Степень бакалавра по окончании университета можно получить, обучаясь от 3 до 5 лет, затем можно продолжить обучение по магистерской программе (от 1 до 3 лет в зависимости от формы обучения). Школы бизнеса являются частью университетов. Обучение бизнесу в настоящее время охватывает около 25% численности студентов и слушателей Великобритании, а учебные программы по подготовке кадров ориентируются на не так давно утвержденные Национальные квалификационные стандарты по широкому кругу профессий, включая управленческие. На мастерские программы поступают, как правило, люди, имеющие не только высшее образование (по любой специальности), но и опыт практической работы в среднем 6 лет.

Великобритания нашла свой путь в развитии бизнес-образования, когда главная ставка была сделана на вечерние и особенно заочные программы типа MBA. 80% всех выпускников MBA (а их на сегодня в Британии около 30 тыс. человек) обучались без отрыва от производства, а среди магистров-очников в настоящее время очень велика (свыше 2/3) доля иностранцев, предпочитающих получать бизнес-образование в британских школах бизнеса. Весьма популярна в Великобритании концепция вечернего обучения менеджеров-практиков, "находящихся не более, чем в одном часе езды от школы бизнеса". Большую привлекательность для британских слушателей имеют "модульные" программы, с которыми, собственно говоря, и идентифицируется понятие *"Executive MBA"* (MBA для уже занимающих управленческие должности "ответственных руководителей"), в рамках которых обучение в значительной мере основывается на сочетании изучения теории с выполнением прикладных проектов на рабочем месте. Английский стандарт MBA предусматривает наименьшую длительность программ этого типа (всего 400 академических часов) в сравнении с другими странами (почти вдвое меньше, чем в США и в три раза меньше, чем в Италии), однако здесь учитывается специфика британского образования, основанного на углубленной работе с литературой, навык которой обычный английский студент приобретает еще в средней школе, а также прикрепление к каждому слушателю научного руководителя (тьютора). Именно под влиянием британской практики в европейскую концепцию MBA, одобренную координационным советом *EQUAL*, было включено требование не менее 1200 часов самостоятельной структурализованной работы в дополнение к аудиторным часам. Как правило, практически реализуемые программы MBA в Западной Европе (а также в США) предусматривают не менее 700 академических часов работы в классах. Наиболее ярким достижением британской системы бизнес-образования является распространение "дистанционного" (заочного) обучения, предлагаемого шестью известными школами бизнеса, где лидерство удерживает Открытый университет. В 1990-1995 гг. прирост студентов на очных и вечерних программах MBA был примерно 2-кратным, в то время как по дистанционному обучению — 17-кратным13.

Обучение в университете во Франции складывается из трех циклов. Первый (двухгодичный) цикл оканчивается получением диплома об общем университетском образовании (хотя уже на этой стадии возможны техническая специализация и получение специального вида диплома

---

13 См. об этом: Евенко, Л.И. Модели бизнес-образования в западных странах [Электронный ресурс] / Л.И. Евенко // www. management. com. ua

DRUST, помогающего при поступлении на работу). Второй цикл (также двухгодичный) дает право на получение диплома магистра *(maitrise)*, а в промежутке после первого года — лицензиата *(licence)*. Полным высшим образованием считается подготовка по третьему циклу: по программе дипломированного специалиста (1 год) или доктора (3 года с получением промежуточного диплома о гуманитарном образовании после 1 года).

Параллельно с университетами во Франции существуют специализированные образовательные институты — высшие школы *(ecoles superieures)*, поступление в которые, в отличие от университетов, требует сдачи весьма серьезных конкурсных экзаменов. Этому предшествует весьма интенсивная подготовка в течение двух лет студентов, уже имеющих отмеченную выше квалификацию бакалавра. По содержанию программа подготовки к конкурсному экзамену *(concource)* напоминает первые два года общего вузовского образования. Тем, кто прошел по конкурсу, а затем окончил одну из высокопрестижных высших технических школ, гарантирована карьера в государственных ведомствах или на крупных фирмах. Высоким престижем пользуются также высшие коммерческие школы *(ecoles superieures de commerce)*, первые из которых были образованы еще в прошлом веке. Лучшие из них придерживаются системы строгого конкурсного отбора и контроля знаний, аналогичной высшим техническим школам. Программы обучения в высших коммерческих школах претерпели эволюцию, пройдя путь от образования, имеющего целью освоение чисто прагматических "технических" аспектов коммерческой деятельности *(commerce)*, до полноценного образования в области бизнеса и менеджмента на современной основе *(gestion)*. Обучение в высшей коммерческой школе длится четыре года с выдачей после первого цикла (3 года) диплома специалиста *(diplome deuxieme cycle)*, а после второго цикла (4-й год) диплома магистра *(master)*. При этом обязательной является длительная практика на одном из предприятий.

Франция имеет наиболее старую в Европе систему высшего профессионального образования специалистов в области бизнеса, которая сосуществует параллельно с более академическим университетским образованием. Формирование этой системы в современном ее виде осуществлялось на основе синтеза традиционной французской системы высших коммерческих школ с элементами американской модели, которая интенсивно изучалась в 1960-е гг. Американские программы получали распространение в образовании под сильным влиянием французского правительства, которое в 1968 г. создало совместно с частным сектором Французский фонд управления *(FNEGE)* с главной задачей — улучшить качество образования по менеджменту во Франции, включая создание программ MBA.

Особняком во Франции стоит не зависящая от национальной образовательной системы знаменитая программа Европейского института делового администрирования (*INSEAD*, Фонтенбло), осуществляющего подготовку по 10-месячной программе MBA и, кроме того, реализующего 75 краткосрочных и среднесрочных программ переподготовки и повышения квалификации менеджеров-практиков (больше всех в западном мире).

Если выделить главные характерные черты зарубежного бизнес-образования, то получим примерно такую картину (см. табл. 7):

Таблица 7. "Национальные модели" формирования менеджеров в некоторых странах14

Характеристики	США	Германия	Великобритания	Япония
Профессия менеджера	ключевое значение	профессия не существует, квалификация дополняет основную специальность	слабо котируется на рынке как первая специальность	не существует
Базовое высшее образование	степень бакалавра (4 года),	5-7 лет	3-4 года (курсы по бизнесу и менеджменту)	неформальное вузовское, отдельной

14 Бизнес-образование в России (аналитический справочник). М.: КОНСЭКО, 1998. С. 40.

	специализация – BBA			специальности «менеджмент» нет
Магистерская степень (очная)	300 аккредитованных программы МБА (2 года), обязательное условие карьеры менеджера.	развиты эпизодически	около 50 программ MBA (1 год)	эпизодически в западных школах
Значение исследований	идеология «научного подхода», проведение фундаментальных исследований	прикладные исследования	умеренный интерес к менеджменту, отдельные проекты	конкретнее исследования и изучение чужого опыта
Учебные материалы	разработаны (оригинальные учебники, «кейс-стади», программное обеспечение)	качественные прикладные разработки	использование американских разработок, незначительное количество оригинальных	качественные, оригинальные и творческие заимствования
Освоение профессии менеджера	очные full-time MBA; очно-заочные; executive MBA; введение в менеджмент; executive development	обучение в самостоятельных центрах повышения квалификации (около 300 по стране)	в школах-бизнеса и специализированных институтах без отрыва от работы	обучение на стажировках в сочетании с непрерывным образованием
Центры обучения в организациях	развитая сеть сопоставимая с университетской	умеренно развиты	умеренно распространены	сильно развиты
Профессиональная культура и социализация	«менеджеризм», деловая культура	европейская, немецкая («жесткая») культура	базовые ценности и традиции в управлении	уникальность организацион-ной культуры

Европейское сообщество под давлением интеграции рынка труда в странах — его членах принимает весьма серьезные меры по интеграции образовательной сферы. Толчок для приведения в соответствие разнообразных систем высшего образования если не в единообразную, то по крайней мере в сопоставимую форму, дала принятая в Болонье (Италия) известная Декларация Министров образования 34 европейских стран от 19 июня 1999 г. (Россия присоединилась к Болонской декларации в 2003 г.), положившая начало так называемому болонскому процессу. На практике это означает прежде всего повсеместный переход в европейских странах к двуступенчатой образовательной системе: первая ступень высшего (вузовского) образования *(first cycle: undergraduate)* — трехгодичная; вторая ступень завершения высшего образования *(second cycle: master, graduate)* — двухгодичная. Кроме того, должна быть внедрена система "кредитных единиц" *(ECTS system)* — стандартизированных "тематических блоков" (как бы "кирпичиков" знаний), одинаковое наличие которых в образовательных системах разных стран позволит говорить о сопоставимости учебных программ и о возможности перехода из одного учебного заведения в другое (независимо от страны базирования) с гарантией идентичности конечного результата образования.

Болонские принципы, однако, не распространяются на постдипломное бизнес-образование мастерского уровня (программы MBA и т.п.), которое как "образование ради карьеры" должно быть весьма гибким, ориентированным на разнообразие миссий учебных заведений и программ и карьерных предпочтений бизнесменов и менеджеров. Однако процесс европейской интеграции серьезно влияет на перестройку бизнес-образования и, в частности, на приближение форм бизнес-образования к подготовке профессиональных менеджеров на основе "новой" модели. Положительную роль играют также с недавних пор мировые рейтинги школ бизнеса ("Top 50" и "Top 100"), которые начали проводить авторитетные европейские издания — газета *"Financial Times"* и журнал *"The Economist"*. Однако в этих рейтингах доминируют американские школы бизнеса и также нет ни одной школы из Восточной Европы, включая Россию. В целом реальный процесс глобализации и европейской интеграции бизнес-образования (и образования вообще) — это феномен последнего пятилетия. Он находится в самом начале, но является необратимым и, безусловно, распространится на Россию, хотя в нашем регионе вполне возможны и целесообразны локальные интеграционные процессы на постсоветском пространстве.

Доника Д.Д.,
к.ф.н., профессор, каф. Педагогики и психологии НОУ ВПО ВИБ
Доника А.Д.,
доц. каф. Военной и экстремальной медицины,
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный медицинский университет»

Современные проблемы профессиональных компетенций

Синдром профессионального выгорания (СПВ), как феномен физического и эмоционального истощения, развивающийся на фоне профессионального стресса, был впервые описан Х.Дж.Фреденбергером в 70-х годах. Результаты проведенного исследования по методике В.В.Бойко, выявившие общие характеристики СПВ у врачей разных специальностей, отражают современные проблемы профессиональных компетенций для представителей социальных профессий.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, социальные профессии, синдром профессионального выгорания.

Burnout syndrome, viewed as the exhaustion of physical or emotional strength as a result of prolonged stress at the workplace, was proposed by Freudenberger H.J in the 1970s. Burnout produced both physical and behavioral changes. The obtained results of our research of doctors of various specialization using the V.V.Boiko's method display identical characteristics of Burnout syndrome for different social professions.

Key words: professional the competence, social professions, Burnout syndrome.

Согласно современным взглядам профессиональные компетенции специалиста определяют четыре основных фактора: *знания, практические навыки, способности и личностные качества.* Необходимые знания и практические умения во многом обуславливают специфичность профессионального поля и для каждой специальности четко обозначены. Вопрос о наличии или отсутствии способностей по-прежнему остается дискутабельным. В связи с этим, возрастает роль психологических составляющих в контексте определения профессиональной пригодности. Неслучайно оценка личности с профессиональных позиций является одной из наиболее быстро развивающихся направлений в области психологии труда [2]. Диагностирование профессиональных компетенций по психологическим критериям наиболее актуально для профессий «социономического» типа (Е.Климов, 1999,2001), для которых отсутствует процедура профессионального отбора. Возможно, что именно отсутствие четко обозначенных критериев профессиональной пригодности для рассматриваемых специальностей приводит к неадекватному выбору профессионального поля и социально-профессиональной дезадаптации. Одним из ярких проявлений деформаций профессиональных компетенций является так называемый «Синдром профессионального выгорания» (далее СПВ), который впервые был описан Х.Дж.Фреденбергером

в 70-х годах прошлого века у здоровых людей как феномен психического истощения – «burn-out» (выгорание). Автор охарактеризовал его как «..истощение энергии у профессионалов в сфере социальной помощи, когда они чувствуют себя эмоционально перегруженными проблемами других людей» [5]. Определяя причины развития этого состояния, Кристина Маслач в 80-х годах прошлого века образно назвала его «платой за сочувствие», характерное для так называемых «альтруистических» профессий: социальные работники, медицинские сестры, врачи, педагоги, психологи и т.п. Учитывая профессиональный генез стрессоров, название синдрома было скорректировано как «синдром *профессионального* выгорания». Позднее в описание были добавлены психосоматические симптомы, приближая его к состоянию предболезни. В Международной классификации болезней СПВ отнесен к рубрике Z-73 - «стресс, связанный с трудностями поддержания нормального образа жизни».

В настоящее время под СПВ понимают состояние постепенной утраты эмоциональной, когнитивной и физической энергии, проявляющееся в симптомах истощения, утомления, личной отстраненности, снижения удовлетворения от исполнения работы. В 1981 г. A.Morrow предложил метафорический образ СПВ – «запах горящей психологической проводки».

По современным представлениям в основе проявления СПВ лежит личностная деформация вследствие эмоционально затрудненных отношений в системе «человек-человек», именно поэтому наиболее часто СПВ развивается у представителей, так называемых, «коммуникативных» профессий среди которых, по данным разных исследователей, СПВ регистрируется в 60-90% случаев. Среди профессиональных стрессоров, способствующих СПВ, отмечены высокая рабочая нагрузка, отсутствие социальной поддержки со стороны руководства, высокая степень неопределенности оценки выполняемой работы, монотонная и бесперспективная деятельность. Не смотря на многообразие факторов, способствующих формированию СПВ, главной причиной большинство исследователей считает психологическое утомление, когда внутренние или внешние требования преобладают над личностными ресурсами

Обобщая данные литературы, основные этиологических факторы СПВ можно объединить в две группы: внешние и внутренние. *Внешние* – микросоциальные (например, ролевые конфликты с коллегами и руководством, в семье), макросоциальные (экономическая, социальная, правовая нестабильность государства). В частности, социально-экономические изменения, происшедшие в последние годы в России генерировали ряд факторов риска для развития СПВ, в частности низкая оплата труда социономических профессий (чаще бюджетная основа на фоне рыночной структур), снижение престижа «альтруистических» профессий. *Внутренние* факторы развития СПВ обусловлены личностными (индивидуально-типологическими) особенностями, среди которых отмечены эмоциональная лабильность, тревожные состояния, личностная ригидность (мотивационная), низкие коммуникативные способности. Кроме того, ряд авторов считает, что физически крепкие люди более устойчивы к формированию СПВ (Н.В.Самоукина,2005).

СПВ, может рассматриваться как защитная реакция - приобретенный стереотип, позволяющий экономно расходовать энергетические ресурсы. В то же время, последствия выгорания проявляются как в психосоматических нарушениях, так и психологических (когнитивных, эмоциональных, мотивационно-установочных). Академик П.Сидоров (2005) [3] выделяет пять групп симптомов: физические, эмоциональные, поведенческие, интеллектуальные состояния, социальные. Другие исследователи (Н.В.Самоукина, 2005) все симптомы объединяют в три группы: психофизические, социально-психологические и поведенческие. Профессор В.В.Бойко выделил три фазы в формировании СПВ – напряжения, резистенции и истощения.

В настоящее время проведен ряд исследований, посвященных изучению СПВ у представителей разных профессий социономического типа (С.Г.Кривенков, Ж.В.Волкова, 2002-2003; М.М.Скугаревская. 2002-2003; О.П.Бусовикова, Т.Н.Мартынова, 2002-2003; Л.И.Ларенцова, 2002-2003; Н.Самыкина, В.Сулицкий, 2004-2005 и др.) [1,4]. Предлагаются схемы его преодоления, в основном психокоррегирующего характера и отмечается необходимость психологического сопровождения социальных профессий. В то же время, отношение к СПВ, по-прежнему, неоднозначно. Несмотря на большой интерес к СПВ, изучение особенностей его развития и выявление этиологических факторов его развития у представителей разных профессий носит дискретный, чаще научно-популярный характер. В частности, нет единого взгляда на взаимосвязь формирования СПВ со стажем работы и полом; одни исследователи отмечают, что СПВ формируются у работников со стажем 10 и более лет (О.Г.Носкова,2004), другие считают, что отсутствие опыта у молодых специалистов является фактором развития СПВ

(П.Сидоров,2005) [3]. Более того, имеются данные, что СПВ описан не только у представителей социономических профессий, но и профессий, не связанных с непосредственным общением – например, у программистов.

В этой связи мы провели исследование особенностей развития СПВ на модели представителей врачебных специальностей ЛПУ г.Волгограда, составивших репрезентативные группы хирургов, терапевтов и врачей, не имеющих непосредственного контакта с больными людьми, условно названных врачами нелечебного профиля (ВНП), общим числом 311 человек. Средний возраст исследуемых - 40,3±3,2 лет, стаж работы - 16,5±1,7 лет. Для диагностики СПВ использовалась методика В.В.Бойко, позволяющая определить фазу развития и уровень сформированности основных симптомов СПВ: в 1-й фазе («Напряжения») – симптомы «переживания психотравмирующих ситуаций», «неудовлетворенности собой», «загнанность в клетку», «тревога и депрессия», во 2-й фазе («Резистенции») – симптомы «неадекватного избирательного реагирования», «эмоционально-нравственной дезориентации», «расширения сферы экономии эмоций» и « редукции профессиональных эмоций»; в 3-й фазе («Истощения») – симптомы «эмоционального дефицита», «эмоциональной отстраненности», «личностной отстраненности» (деперсонализации) и психосоматические и психовегетативные нарушения.

Полученные результаты позволяют констатировать значительную распространенность СПВ среди исследуемых врачей, независимо от профиля специализации. Так, у 83,4% врачей группы хирургов, 72,5% врачей-терапевтов и 71,5% врачей нелечебного профиля регистрируются сложившиеся симптомы СПВ ($p>0,05$). Сформировавшаяся фаза СПВ отмечена у 36,1% хирургов, 30,9% терапевтов и 9,2% ВНП ($p<0,01$ между показателями врачей лечебного и нелечебного профиля). Кроме того, у 30,4% хирургов, 20,6% терапевтов и 54,2% ВНП диагностированы фазы СПВ в стадии формирования ($p<0,01$ между показателями врачей лечебного и нелечебного профиля). Полное отсутствие даже начальных симптомов СПВ отмечено у незначительно числа врачей - у 11,1% хирургов и 13,7% терапевтов, $p>0,05$ (среди ВНП – такие не отмечены). У всех исследуемых врачей доминируют показатели фазы резистенции, в то же время у врачей-терапевтов достоверно чаще (у 13,7%), чем у врачей других групп (у 2,8% хирургов и у 0% ВНП) регистрируется сложившаяся фаза напряжения ($p<0,05$) и, следовательно, СПВ имеет более классический вариант течения (рис.1). По-видимому, у врачей-хирургов фаза напряжения менее выражена вследствие более высокой нервно-психической устойчивости, а у ВНП – в силу меньшей эмоциональной нагрузки.

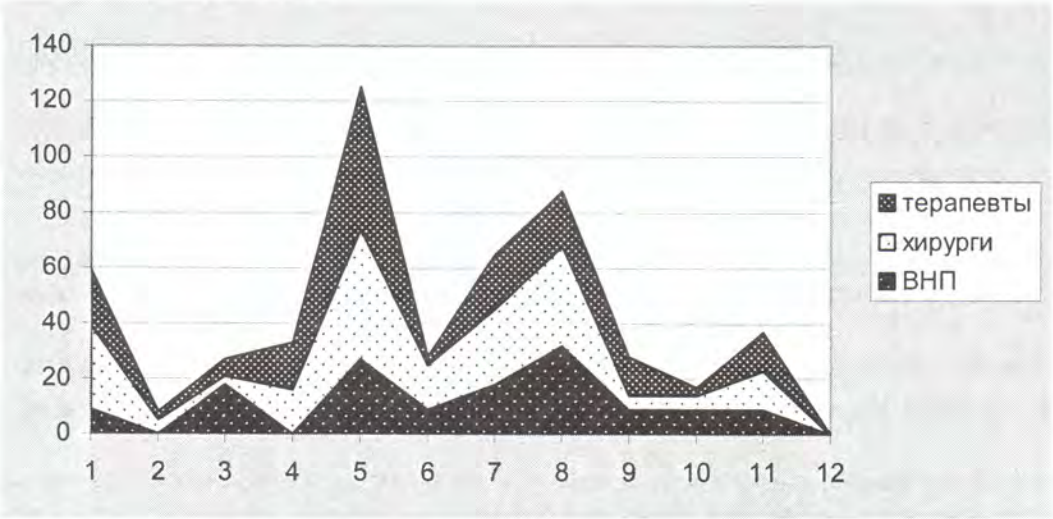


Рис.1 Распространенность симптомов СПВ у врачей разного профиля

(По оси ординат – число врачей в модельной группе, у которых отмечены симптомы СПВ. По оси абсцисс - симптомы СПВ в последовательности развития фаз:

• *фазы напряжения:* 1- переживание психотравмирующих ситуаций, 2 - неудовлетворенность собой, 3 – «загнанность в клетку», 4 - тревога и депрессия;

• *фазы резистенции* 5 - неадекватное избирательное реагирование, 6 - эмоционально-нравственная дезориентация, 7 - расширение сферы экономии эмоций, 8 - редукция профессиональных обязанностей;

• *фазы истощения* 9 - эмоциональный дефицит, 10 эмоциональная отстраненность, 11 - личностная отстраненность (деперсонализация), 12 - психосоматические и психовегетативные нарушения)

Полученные в ходе исследования результаты согласуются с данными исследований СПВ у представителей других профессий социономического типа по ряду качественных и количественных показателей (p>0,05), в частности:

• в среднем у 60-80% исследуемых регистрируются симптомы СПВ;

• суммарный показатель СПВ составляет около 90-100 баллов;

• наблюдается достоверное преобладание количественных показателей фазы резистенции (по данным средних значений и распределительного анализа);

• фаза истощения регистрируется у 7-8% обследованных;

• наибольшие показатели имеют симптомы неадекватного избирательного реагирования, редукции профессиональных обязанностей и переживания психотравмирующих ситуаций;

• лица без сложившейся фазы СПВ составляют примерно треть выборки исследуемых (30-35%).

• число лиц без симптомов СПВ незначительно- 0-11%.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что значительная распространенность СПВ (особенно симптомов «редукции профессиональных обязанностей» и «неадекватного избирательного реагирования») у представителей разных профессий социономического типа отражает общую негативную тенденцию деформации профессиональных компетенций. В связи с этим, на наш взгляд, для профессий рассматриваемого типа необходимо создание системы психологического сопровождения, методической основой которой станет определение личностных критериев профессиональной пригодности с учетом особенностей профессионального поля.

Литература:

1.Ларенцова Л.И., Максимовский Ю.М., Соколова У.Д. Синдром «эмоционального выгорания» (burnout) у врачей-стоматологов // Новая стоматология. – 2002. - № 2. – С. 97-99.

2.Орел В.Е. Феномен «выгорания» в зарубежной психологии: эмпирические исследования и перспективы // Психологический журнал. – 2001. – Т.22. - № 1. – С.90-101

3.Сидоров П.И. Синдром эмоционального выгорания (конспект врача) // Медицинская газета. – 2005. - №43. – С.3-4.

4.Скугаревская М.М. Синдром эмоционального выгорания // Медицинские новости. – 2002. - № 7. – С.3-9.

5.Freudenberger, H.J. Staff burn-out. // Journal of Social Issues - 1974.- P.159-166.

Омбоева Н.А.,

к.п.н., доц. каф. Теории и практики межкультурной коммуникации НОУ ВПО ВИБ

Некоторые аспекты обучения деловому общению в условиях интеграции иностранного языка с экономическими дисциплинами

Статья посвящена поиску новых подходов к обучению иностранному языку как средству международного делового общения будущих предпринимателей и бизнесменов в свете понимания бизнес-образования как современного направления в системе высшего экономического образования, ориентированного на предпринимательскую деятельность на международном уровне в условиях глобализации мирового рынка.

The clause is devoted to searching of new approaches to learning foreign languages as to means of the international business dialogue of the future businessmen in a view of understanding business-formation as a modern direction in the system of the maximum economic formation focused on enterprise activity at the international level in the conditions of globalization of the world market.

В учебных программах современных экономических вузов иностранный язык рассматривается как неотъемлемая составляющая высшего экономического образования, включающего и такие новые направления, как менеджмент и бизнес. Согласно Государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования для экономических специальностей по дисциплине "Иностранный язык" экономист должен обладать коммуникационной готовностью, определяемой умением опосредованного и непосредственного общения на одном из наиболее распространенных иностранных языков (ГОС,2000). Таким образом, целесообразной и методически оправданной является профессионально и коммуникативно-направленная подготовка по иностранному языку, предполагающая формирование у студентов способности иноязычного общения в конкретных профессиональных, деловых, научных сферах и ситуациях. Современные широкие межкультурные межнациональные связи обусловили жизненную необходимость владения выпускниками неязыковых вузов умениями *делового общения.* Это положение привело к тому, что данному объекту обучения уделяется определенное внимание в вузах экономического профиля. Неотъемлемой частью трудовой деятельности как компонента определенного аспекта образа жизни той или иной нации, представляющего собой сложное и многообразное явление, является деловое общение, действительно, осуществляемое в области межнационального сотрудничества (Громова,2002). Это общение опосредует совместную производственную деятельность людей в той или иной профессиональной сфере. Трудовая деятельность и сопровождающее ее деловое общение партнеров представляет собой развертывающийся во времени и пространстве процесс. Развитие этого процесса и, соответственно, общение между партнерами-представителями разных наций, осуществляющими деловые контакты, происходит на протяжении ряда фаз. В соответствии с основными положениями теории деятельности, такими фазами, через которые происходит развитие делового контакта, являются следующие: 1. Подготовка делового контакта; 2. Программирование делового контакта; 3. Реализация делового контакта; 4. Принятие решений, подведение итогов делового контакта (Губина, 2004:120). Эффективность делового общения зависит от успешности получения результатов на каждой из указанных фаз.

Деловое общение *означает процесс коммуникативного взаимодействия партнеров в области межкультурного менеджмента и бизнеса в соответствии с принятыми правилами* ***международной деловой этики.*** Деловое общение с зарубежными партнерами не может быть продуктивным без определенных качеств личности, таких, как толерантность, уважение к местным традициям и правилам поведения, владение культурой делового имиджа, умения корректного общения на иностранном языке, профессиональная компетентность, ответственность, верность слову, надежность в деле, способность к неординарному мышлению в решении профессионально значимых задач (Губина, 2004:145).

Р.Хеллер и Т.Хиндл (Heller, Hindle, 1998:18) так характеризуют сущность эффективной деловой коммуникации: "Effective business communication (and therefore effective business) hinges on people understanding your meaning, and replying in terms that move the exchange forward - preferably in the direction you would like it to go. Communicating is always a two - way process. In management, you communicate to get things done, pass on and obtain information, reach decisions, achieve joint understanding, and develop. Процесс общения - это процесс взаимодействия его участников, включающий не только обмен информацией, relationships". (Эффективная бизнес-коммуникация и, следовательно, эффективный бизнес строится на отношениях между людьми, которые понимают и принимают точку зрения друг друга, что ведет к развитию контакта в желаемом направлении; общение - это всегда двусторонний процесс. В менеджменте Вы общаетесь, чтобы получить результат, продвигаться дальше, получать информацию, принимать решения, достигать взаимопонимания и развивать деловые отношения). Ученые подчеркивают: «Good communication is the lifeblood of organizations. It takes many forms, such as speaking, writing, and listening, though its purpose is always to convey a message to recipients». (Удачное общение - это жизненная сила организации. Общение имеет разные формы: говорение, письмо и аудирование, но его целью всегда является передача информации деловому партнеру).

Понимание бизнес-образования как современного направления в системе высшего экономического образования, ориентированного на предпринимательскую деятельность на международном уровне в условиях глобализации мирового рынка, требует поиска новых подходов к обучению иностранному языку как средству международного делового общения будущих предпринимателей и бизнесменов. Организация обучения иностранному языку как процессу

межкультурной коммуникации создает реальные предпосылки для формирования у студентов межкультурной грамотности, под которой понимается способность к межкультурному бизнес-поведению в аутентичных ситуациях делового партнерства на международном уровне в условиях процесса глобализации экономики.

Знание английского языка и владение умениями делового и профессионального общения рассматривается как качественная характеристика специалиста, реализующаяся в полной мере в способностях к деловому межкультурному взаимодействию и работе в команде не только на национальном, на и на международном уровнях. Помимо коммуникативных умений, студенты овладевают умениями конструктивного мышления и умениями критического анализа проблем и ситуаций делового взаимодействия.

Иностранный язык, интегрируясь в другие дисциплинарные области, является важным инструментом межкультурного обогащения личности и выступает как *средство:* профессионально-ориентированного общения в ситуациях делового партнерства; проникновения в научные области экономических знаний, необходимых для плодотворного сотрудничества на международных экономических, финансовых и торговых рынках; познания правил и традиций международных производственных, финансово-кредитных, деловых и личностных отношений в области мировой экономики; воспитания толерантности, гражданственности, патриотизма, т.е. черт характера, необходимых для взаимопонимания и доверия зарубежных партнеров; развития практических умений критического анализа, осмысления и оценки фактов и событий, решений, благоприятных для России; исследования новейших достижений науки и техники, включая информационные технологии, используемые в коммуникативной практике экономической сферы деятельности; раскрытия ценностных качеств личности, таких, как творчество, способность к коллективному взаимодействию, готовность к постоянному повышению квалификации, мобильность, коммуникабельность, порядочность, верность слову и делу (Губина,2000).

Профессиональное экономическое образование выступает той образовательной средой, в которой формируется *межкультурно-компетентная личность.* Под *межкультурно - компетентной личностью* понимается личность, владеющая деловым английским языком на уровне межкультурной функциональной грамотности, включающем: а) широкий диапазон знаний о национальном менталитете, социально - культурном укладе, образе и стиле жизни народов стран изучаемого языка, культурно-исторических ценностях и достижениях, деловом этикете и особенностях бизнес-поведения; б) коммуникативных умений, позволяющих участвовать в межкультурной коммуникации, успешно осуществлять познавательно-поисковую и творческую самообразовательную деятельность, направленную на языковое и межкультурное саморазвитие. Межкультурно-компетентная личность, формирование которой осуществляется средствами иностранного языка в системе экономического/бизнес-образования, *обладает определенным уровнем лингвострановедческих, социолингвистических, социокультурных и межкулътурных знаний и умений, обеспечивающих реальное деловое общение в профессионально-ориентированной сфере деятельности. Развитие и актуализация практических знаний и умений происходит в разных видах деятельности: коммуникативной, исследовательской/познавательно-поисковой, самостоятельной творческой деятельности, направленной на самосовершенствование и саморазвитие.*

Активная речевая деятельность развивается в условиях организации ролевых и деловых игр, межкультурных тренингов, проблемных конференций по глобальным и конкретным вопросам экономики, экологии, международного сотрудничества на рынках образования и труда. Познавательно-поисковая деятельность направлена на развития инициативы и творчества будущих экономистов, формирования у них критического мышления и аналитического анализа в ситуациях совместного решения проблемных задач (работа в команде над проектом, информационными материалами, участие в теледебатах и международных студенческих семинарах в глобальной сети Internet). Самообразовательная деятельность ориентирована на актуализацию межкультурных знаний и умений путем использования разных способов и средств обучения, например, аудиовизуальных и телекоммуникационных средств, подготовки рефератов, курсовых и исследовательских работ; изучения и анализа печатных средств массовой информации, справочной литературы; перевода статей из бизнес-газет и журналов.

Межкультурная коммуникативная компетенция - это умения понимать взгляды и мнения представителей другой культуры, признавать право на существование различных ценностей, норм

поведения. Рассмотрим развитие ее при реализации метода деловой игры, так как именно деловая (ролевая) игра дает общающимся возможность максимально использовать свои личностные резервы в условиях творческого коммуникативного воздействия.

Смоделируем, например, ситуацию международной научной экономической конференции, участником которой Вы являетесь, т.е. настоящую научную встречу как одну из форм научной коммуникации. Докладчики (speakers) предварительно представляют председателю конференции тему своего выступления (title) и краткие тезисы (short abstracts) для составления программы ведения конференции.

Перед началом конференции участникам предлагается заполнить регистрационные карточки, например:

Registration form
Yes I would like to register for The Economical Problems Today

25-27 May, 2006.

Please complete and return to
Global Forum, 22 Bush Avenue, Star City, Dreamland.
Name (Mr/Ms) Position _____
Firm/company _____
The name of my report _____
Address _____
City_____ Post Code
Country _____
Telephone _____Fax_____

Please register me for the conference. I have enclosed my cheque for 200 made payable to Global Forum.
Please add me to your mailing list
The conference language is English.

_____
Topic
Summary
Key words

Докладчики предварительно представляют председателю конференции тему своего выступления и краткие тезисы для составления программы ведения конференции. Председатель открывает конференцию, сообщая задачи конференции и количество участников, подчеркивая важность предстоящего события, руководит дискуссией па заседании, представляя каждого выступающего. Он называет страну, из которой тот прибыл, организацию, в которой тот работает и сообщает чему доклада. Обычно председатель дает краткий личный комментарий, в частности, указывает на вклад докладчика в исследование обсуждаемой проблемы, например. «Dr. Ivanov is wellknown among the economists for his numerous books on this subject».

Свое выступление докладчик, как правило, начинает с обращения к председателю заседания и присутствующим коллегам, и он может подчеркнуть, что выступать на данной конференции - большая честь для него: «Ladies and gentlemen. 1 am greatly honoured to be invited to address this conference».

Такое обращение относится к контактоустанавливающим формулам, которые представляют собой единицы речевого этикета, т.е. единицы национально-специфичных правил речевого поведения, принятых в обществе для установления контакта с собеседником, поддержания общения в желательной тональности.

Чтобы создать благоприятную эмоциональную атмосферу, в начале выступления можно применить приемы эмоциональною воздействия, например, шутку или можно сказать: «It is my privilege today to be talking to professional experts in this field» и т.д.

После обращения к председателю заседания и коллегам докладчик объявляет тему своего сообщения. Затем докладчик переходит к вводной части своего доклада посредством одного из

следующих образцов: «As many of you know .../ First of all I would like to .../ In the introduction of my paper I should like to .../ Let me begin with ...» Сначала дается более или менее обобщенное представление об обсуждаемом вопросе, а затем внимание заостряется на отдельных деталях. Ниже приводятся некоторые типичные речевые обороты, обеспечивающие логические связи и переходы внутри текста доклада, а также позволяющие управлять вниманием аудитории: «According to this theory...»/ «I want to emphasize that...» /«Allow me to call your attention to...»/ «As an example I can suggest...»/ «As I have already mentioned...» Содержание основной части доклада полностью определяется его конкретной тематикой. Сначала дается обобщенное представление об обсуждаемом вопросе, а затем внимание заостряется на отдельных деталях.

В заключение доклада выступающий подводит итог сказанному, например, такой фразой: «Now let me review what I have said about». Свое выступление докладчик заканчивает фразой «Thank you for your attention».

По окончании доклада (докладов) председатель благодарит ораторов, говорит несколько слов по поводу их выступлений и открывает дискуссию. Дискуссия должна быть ограничена во времени, выступления должны быть краткими, вопросы конкретными, стиль общения - уважительным. Завершая дискуссию, председатель еще раз благодарит докладчиков за интересные сообщения, предлагает прекратить дискуссию, подводит итоги и закрывает конференцию: «I would like to thank once again all of you and with this I declare the Conference closed. Thank you».

Одной из целей деловой игры является развитие у студентов способности и соответствии с их реальными потребностями, интересами и целями осуществить устное речевое общение в разнообразных игровых ситуациях, то есть обучаемый должен учиться реагировать на реплики, связано высказывать мнения по проблеме и поддерживать беседу в рамках делового контекста.

Смоделируем еще одну ситуацию «Marketing». В начале работы студенты выполняют языковые упражнения, направленные на тренировку и активизацию новой лексики, которая будет использоваться в диалогах в рамках данного эпизода. Например: Fill in the gaps in this passage with words from the list: market, research, study, product, project. Затем студенты работают в микрогруппах, обсуждают информацию в диалогах на основе предложенных вербальных опор, с целью развития речевых способностей и умений, а также мыслительных операций, т.е. способности к догадке, умения логически излагать мысли, обобщать, анализировать информацию. Например: Make a list of seven products that are produced or provided in Volgograd or region: a local brand of drink..., a grocery product, an industrial product, a place of entertainment, etc...

Work in groups.

Discuss these questions about some of the products you've listed:

- What competition does cash product face?
- What is the image of the company?
- How strongly or weakly is the product marketed?

На этом же этапе студенты тренируют речевые умения с помощью речевых упражнений, в данном случае это задание составить монологическое высказывание, которое формирует умение «сцеплять» отдельные фразы и сверхфразовые единства определенными языковыми средствами.

Think of a good slogan for your product. If you had to choose one photo to illustrate the product, what would it show? Represent a short text for an advertisement in an English language newspaper or magazine.

От работы в микрогруппах студенты переходят к работе в макрогруппах. На творческом этапе они обсуждают поставленную проблему, учатся говорить самостоятельно без опор, выбирать стратегию высказывания, строить эффективное взаимодействие. Например:

Work in groups. Decide together:

1. Who are your customers?
2. What are the main "features and benefits of your product?

На заключительном этапе работы организуется полилогическое общение, которое развивает такие качества речи, как инициативность, реактивность и вариативное, а также активизирует личностную активность и самостоятельность студентов. Таким образом, при моделировании описанных ситуаций создаются условия применения обучающими своих знаний, навыков и умений и иноязычного общения в процессе максимально приближенном к реальной коммуникации.

Литература:
1. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по иностранным языкам. - М.: Министерство образования РФ, 2000 (Интернет-публикация);
2. Громова Н.М. Интернет-публикация Всероссийской Академии Внешней Торговли. - М.: 01.04.2002;
3. Губина Г.М. Формирование межкультурной компетенции студентов в процессе обучения деловому английскому в элективном спецкурсе. Дисс…к.п.н. - Москва,2004;
4. Heller R., Hindle T. Essential Manager's Manual. USA: DK Publishing INC, 1998.-861p.

Курина Л. И.,
ст. преп. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ

Перспективы развития рынка образовательных услуг высшей школы Волгоградской области с учетом изменения демографической ситуации

В статье рассматриваются динамика развития рынка образовательных услуг и изменение демографической ситуации на примере Волгоградской области. С учетом выявленных закономерностей представлены перспективы развития рынка образовательных услуг Волгоградской области с учетом сложившейся тенденции демографических процессов в регионе.

Современное состояние рынка образовательных услуг высшей школы характеризуется бурным развитием: увеличивается количество вузов, растет количество студентов и выпускников, доля лиц с высшим образованием. В Волгоградской области, как и в целом по стране сохраняется устойчивая тенденция к росту рынка образовательных услуг. На территории Волгограда и области действует 10 государственных, 2 муниципальных, 5 негосударственных вузов, 17 филиалов государственных и 24 филиала негосударственных вузов. В образовательных учреждениях высшего профессионального образования в настоящее время обучается более 100 тысяч человек.

Но сохранится ли столь благополучная динамика в перспективе? Чтобы дать ответ на данный вопрос рассмотрим влияние демографического фактора на рынок образовательных услуг.

Развитие регионального рынка образовательных услуг зависит от наличия потребительского спроса на образовательные услуги. Одним из важнейших факторов развития рынка образовательных услуг региона является стабильность демографической ситуации.

С 1996 года демографическое развитие Волгоградской области вступило в период острого кризиса, охватившего все основные демографические процессы: смертность, рождаемость и миграцию.

Естественный прирост населения сменился на естественную убыль, которая стала главным фактором демографического неблагополучия в области.

В результате естественной убыли населения, сохраняющейся в течение последних лет, в Волгоградской области было потеряно более 40 тыс. человек. Коэффициент естественного прироста, составляющий 0,3 промилле в 1996 году, сменился естественной убылью, которая в 2006 году составила 5,5 промилле и по оценке в 2007 году увеличится до 5,6 промилле.

За 2006 год численность населения Волгоградской области сократилась на 15,7 тыс. человек, по оценке за 2007 год на 12 тыс. человек. Снижение численности населения происходит в основном за счет превышения смертности над рождаемостью, Т.е. естественной убыли населения. Число умерших в 2006 году превысило число родившихся в 1,5 раза.

В результате снижается доля численности населения моложе трудоспособного возраста в общей численности населения (в 1989 году 23,3%, в 2002 году - 17,5 %, в 2007 году по оценке - 15,7%), которые и являются потенциальными клиентами рынка образовательных услуг. Демографическая ситуация и обуславливает общие количественные параметры спроса, которые и рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика демографических показателей Волгоградской области

	1990	1995	2000	2005
Общая численность населения, тыс. чел.	2 620,1	2717,9	2738,5	2 655,2
Число родившихся на территории Волгоградской области, тыс. чел.	34,2	24,4	22,3	24,9
Рождаемость в расчете на 1 000 жителей	13,1	9,0	8,0	9,4
Приблизительный период возникновения потребности в высшем образовании	2008	2013	2018	2023

Составлено по данным статежегодника Волгоградской области

Рассматривая воздействие демографического фактора на рынок образовательных услуг Волгоградской области, следует отметить, что в силу того, что образовательная услуга может оказываться только спустя определенный нормативный период времени после рождения ребенка, то начиная с 2008 года ежегодно будет наблюдаться сокращение количества выпускников школ, которыми будут востребованы образовательные услуги.

Тенденция, сложившаяся на протяжении ряда лет и демографический прогноз показывают, что население Волгоградской области ежегодно будет сокращаться в среднем на 12,4 тыс. человек.

Таким образом, за период с 2007 года по 2015 годы область может потерять 120 тыс. человек, по 2026 годы - 280 тыс. человек.

В сложившейся ситуации можно отметить, что начиная с 2008 года на региональном рынке образовательных услуг резко обостриться конкуренция среди вузов за выпускников. В результате в борьбе за клиентов отдельные вузы могут снизить уровень требований к поступающим, что в конечном итоге может сказаться на качестве выпускаемых специалистов, которые будут представлены через 4-5 лет на Волгоградском рынке труда. Что в свою очередь может породить в среднесрочной перспективе проблемы на региональном рынке труда.

Таким образом, складывающаяся ситуация уже сегодня должна заставить представителей Волгоградского рынка образовательных услуг искать пути добросовестной конкуренции за счет резервов второго высшего, дополнительного и дистанционного образования.

Литература:

1. Сводный статежегодник Волгоградской области. 2006: Статистический сборник\Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики, 2006.

Сазонов А.С.,
Директор федерального проекта ООО «Бюджетные финансовые технологии»

Посвящается
15-ти-летию создания
Управления Федерального казначейства
по Волгоградской области

Организационная структура, основные задачи и направления деятельности Управления Федерального Казначейства по Волгоградской области

16 декабря 2008 г. Управление Федерального Казначейства по Волгоградской области отметило 15-летний Юбилей. В нижеприведенном материале дается исчерпывающая справка по организации и основным направлениям деятельности, краткий экскурс в историю создания и работы Управления Федерального Казначейства по Волгоградской области.

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области образовано 16 декабря 1993 г. В июле-августе 1994 года управлению предоставлено право открыть счет в Региональном отделении Банка России на балансовом счете 120 «Средства федерального бюджета» и осуществлять операции на этом счете. Управление приступило к работе по доведению объемов финансирования и средств до организаций, подведомственных 5 министерствам и ведомствам. Средства для финансирования их расходов перечислялись на их лицевые счета. В то время в 7 отделах управления работало 65 человек и 721 человек в 47 ОФК.

В декабре 1994 управлению и отделениям открыты «доходные счета». В феврале 1996 года Управление получило право на финансирование расходов федерального бюджета, за счет средств доходов, поступающих в федеральный бюджет на территории области.

В июле 1996 года распоряжением руководителя ГУФК МФ РФ создан Пилотный центр для повышения квалификации руководителей и специалистов по защите информации территориальных органов Минфина РФ.

К концу 1996 года управление вместе с отделениями обслуживает 14 распорядителей и 502 получателя средств федерального бюджета, приняты на обслуживание организации, подведомственные МВД и ФСБ России.

В марте 1997 Управление и отделения приступили к открытию в территориальных органах федерального казначейства лицевых счетов бюджетным учреждениям – получателям средств, и поэтапному их переводу на финансирование через лицевые счета. С 1 декабря 1997 года Минфин РФ запретил перечисление средств на банковские счета финансируемых организаций. В органах федерального казначейства на территории Волгоградской области в то время работало уже 944 человека.

18 августа 1999 года наши помещения на территории области взяты под охрану филиалом 18 отряда Государственного учреждения «Ведомственная охрана Минфина РФ».

В июне 1999 года Управление и отделения приступают к работе по дополнительному финансированию расходов бюджетных организации за счет арендной платы, поступающей в доход федерального бюджета от арендаторов закрепленного за этими организациями федерального недвижимого имущества.

В августе 1999 года Управление и отделения приступили к учёту бюджетных обязательств, принимаемых бюджетными организациями по договорам поставки тепла, газа, котельно-печного топлива, электроэнергии и воды, в пределах утвержденным им вышестоящим распорядителем средств лимитов бюджетных обязательств.

В июле 2001 года Управление открывает лицевые счета распорядителям средств 3-го уровня Минобороны РФ, а в октябре того же года открыты лицевые счета всем воинским частям и учреждениям Министерства обороны.

Кроме того, органы федерального казначейства перечисляют средства федерального бюджета организациям, предоставляющим различные льготы гражданам, пострадавшим в результате ядерных аварий и катастроф. Перечисляют гражданам суммы предварительной компенсации страховых взносов по заключенным до 1991 года договорам страхования на основании реестров, в которых организации Росгосстраха определяют суммы предварительной компенсации конкретным гражданам в соответствии с имеющимися у них договорами.

Через органы федерального казначейства перечисляются субсидии и субвенции сельхозтоваропроизводителям и предприятиям АПК на приобретение элитных семян, поддержку садоводства и виноградарства, на поддержку отечественного овцеводства, содержание высокопродуктивного племенного поголовья, компенсацию части затрат на приобретение минеральных удобрений, возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам.

С марта 2001 года органами федерального казначейства на территории области осуществляется кассовое обслуживание исполнения (частично) областного и местных бюджетов.

С 1 декабря 2001 года внебюджетная деятельность получателей средств федерального бюджета на территории области осуществляется только через лицевые счета, открытые в органах федерального казначейства.

С ноября 2002 года на территории области функционирует один счет 40101 «Доходы, распределяемые органами федерального казначейства на территории Российской Федерации», а с 4 ноября 2003 года на территории области реализована концепция Единого счета и по расходам федерального бюджета.

На сегодняшний день Управление Федерального казначейства по Волгоградской области является территориальным органом Федерального казначейства и находится в непосредственном его подчинении.

Управление осуществляет свою деятельность непосредственно и через подчиненные ему 42 отделения во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти Волгоградской области, органами местного самоуправления, территориальными учреждениями Банка России, общественными объединениями и иными организациями.

Основной задачей Управления Федерального казначейства по Волгоградской области является кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории Волгоградской области в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, а также, в соответствии с заключенными соглашениями между Управлением Федерального казначейства по Волгоградской области и органами исполнительной власти или местного самоуправления Волгоградской области, кассовое обслуживание бюджета Волгоградской области и бюджетов муниципальных образований.

Рассмотрим структуру Управления Федерального казначейства по Волгоградской области.

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области (далее - Управление) является территориальным органом Федерального казначейства. Управление находится в непосредственном подчинении Федерального казначейства. Управление имеет сокращенное наименование: УФК по Волгоградской области. Управление осуществляет свою деятельность непосредственно и через подчиненные ему отделения (далее - отделения УФК) во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, территориальными учреждениями Банка России, общественными объединениями и иными организациями.

Управление в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, принимаемыми в пределах их полномочий по вопросам исполнения соответствующих бюджетов, нормативными правовыми актами Министерства финансов Российской Федерации, правовыми актами Федерального казначейства и Положением.

Управление и отделения УФК являются юридическими лицами, имеют бланк и печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием, иные печати, штампы и бланки установленного образца, а также счета, открываемые в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Финансирование расходов на содержание Управления осуществляются за счет средств федерального бюджета.

Создание, реорганизация и ликвидация Управления производится в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Основными задачами деятельности Управления ФК по Волгоградской области являются:

– кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;

– кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта Российской Федерации, бюджетов муниципальных образований в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и с соответствующими соглашениями, заключенными Управлением с органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления;

– иные задачи, установленные законодательством Российской Федерации.

УФК по Волгоградской области в соответствии с возложенными на него задачами и в пределах своей компетенции выполняет следующие функции в установленной сфере деятельности:

– открывает в учреждениях Банка России и кредитных организациях счета по учету средств федерального бюджета и иных средств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;

– открывает и ведет лицевые счета для учета операций со средствами федерального бюджета, со средствами от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, обслуживаемым Управлением распорядителям и получателям средств федерального бюджета;

– доводит до обслуживаемых Управлением распорядителей и получателей средств федерального бюджета распределенные главными распорядителями средств федерального бюджета, распорядителями средств федерального бюджета, показатели сводной бюджетной росписи, лимиты бюджетных обязательств и объемы финансирования и их изменения;

– ведет реестр обслуживаемых Управлением распорядителей и получателей средств федерального бюджета;

– ведет учет операций по кассовому исполнению федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации;

– осуществляет распределение доходов от уплаты федеральных налогов, сборов и иных поступлений, между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации, законами субъекта Российской Федерации о бюджете субъекта Российской Федерации и правовыми актами представительных органов местного самоуправления о бюджете муниципального образования;

– осуществляет прогнозирование и кассовое планирование средств федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации;

– осуществляет учет операций со средствами, полученными от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, проводимых распорядителями и получателями средств федерального бюджета, обслуживаемыми Управлением;

– осуществляет учет обязательств, подлежащих исполнению за счет средств федерального бюджета находящимися на территории субъекта Российской Федерации получателями средств федерального бюджета;

– составляет и представляет в установленном порядке в Федеральное казначейство отчетность о кассовом исполнении федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации и исполнении принятых Управлением на учет бюджетных обязательств, подлежащих оплате за счет средств федерального бюджета, а также иную бюджетную отчетность;

– осуществляет на территории субъекта Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

– обеспечивает проведение кассовых выплат из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации от имени и по поручению соответствующих органов, осуществляющих сбор доходов бюджетов, или получателей средств указанных бюджетов, лицевые счета которых открыты в установленном порядке в Управлении;

– осуществляет предварительный и текущий контроль за ведением операций со средствами федерального бюджета, осуществляемых получателями средств федерального бюджета, обслуживаемых Управлением;

– осуществляет в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации подтверждение денежных обязательств федерального бюджета и совершает разрешительную надпись на право осуществления расходов федерального бюджета в рамках выделенных лимитов бюджетных обязательств;

– осуществляет функции распорядителя и получателя средств федерального бюджета, предусмотренных на содержание Управления и отделений УФК;

– организует и проводит проверки деятельности отделений УФК по выполнению ими возложенных на них задач и функций;

– применяет в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации меры принуждения к участникам бюджетного процесса за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации;

– обеспечивает выполнение норм и требований по защите сведений, составляющих государственную тайну и конфиденциальную информацию, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации;

– обеспечивает своевременное и полное рассмотрение обращений граждан и направляет заявителям ответы в установленный законодательством Российской Федерации срок;

– обеспечивает мероприятия по мобилизационной подготовке и гражданской обороне Управления и отделений УФК;

– осуществляет в соответствии с законодательством Российской Федерации работу по комплектованию, хранению, учету и использованию архивных документов, образовавшихся в ходе деятельности Управления;

– осуществляет полномочия по управлению имуществом, закрепленным за ним на праве оперативного управления;

– организует и осуществляет профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников Федерального казначейства по защите информации;

– осуществляет иные функции, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

УФК по Волгоградской области, как территориальный орган Федерального казначейства, реализует в пределах своей компетенции полномочия и права Федерального казначейства, определяемые Бюджетным кодексом Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, законами субъекта Российской Федерации о бюджете субъекта Российской Федерации, правовыми актами представительного органа местного самоуправления о бюджете муниципального образования, Положением и другими нормативными правовыми актами.

УФК по Волгоградской области вправе в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации:

– получать от распорядителей и получателей средств федерального бюджета в установленном порядке отчетность об использовании средств федерального бюджета и иные документы и сведения, связанные с получением, перечислением и использованием средств федерального бюджета;

– в необходимых случаях предъявлять в судебные органы иски по основаниям, установленным законодательством Российской Федерации;

– представлять в судебных органах на основании доверенности, выданной Министерством финансов Российской Федерации интересы Министерства финансов Российской Федерации и интересы Правительства Российской Федерации, в случае, когда их представление поручено Министерству финансов Российской Федерации;

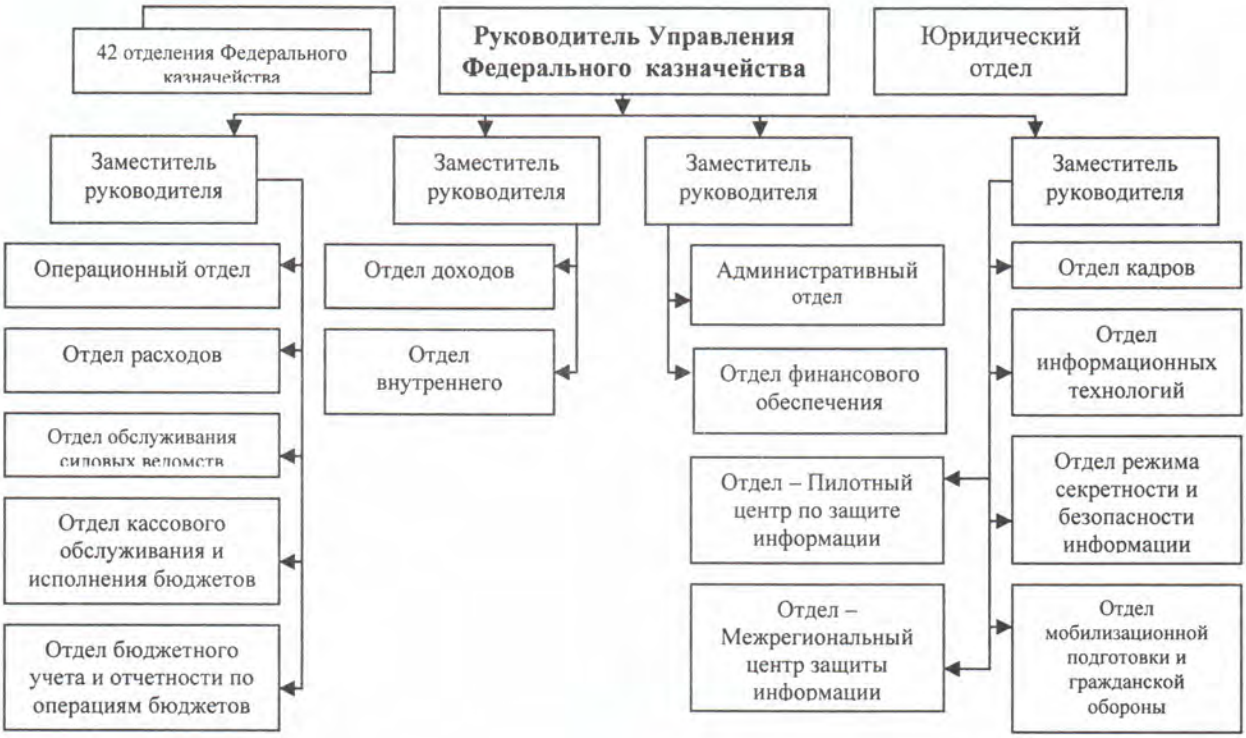
– осуществлять иные полномочия, предусмотренные федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, Министерства финансов Российской Федерации.

УФК по Волгоградской области имеет право отменять решения отделений УФК или приостанавливать их действие в случае несоответствия законодательству Российской Федерации.

УФК по Волгоградской области и отделения УФК обеспечивают в пределах своей компетенции защиту сведений, составляющих государственную тайну.

Схематично организационная структура УФК по Волгоградской области представлена на схеме 1.

Схема 1.



Малышева А.А.,
Главный специалист Комитета по здравоохранению Администрации Волгоградской области

Исследование эффективности управления предприятием ООО «Гелиос» на основе формирования и распределения прибыли

В статье рассматриваются основы эффективного управления предприятием на основе формирования и использования прибыли, акцентируется важность резервного фона предприятия, даются практические рекомендации по совершенствованию управления предприятием.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Прибыль – главный источник финансирования экономического и социального развития предприятия: строительства и приобретения основных фондов, модернизации оборудования, реконструкции объектов, прироста собственных оборотных средств, природоохранных мероприятий, расходов на социальные нужды и материальное стимулирование работников, строительства жилья, детских оздоровительных учреждений и т.д. Таким образом, чем больше прибыли остается в распоряжении предприятия, тем меньше его потребность в привлечении средств из заемных источников, тем выше уровень его самофинансирования и финансовой устойчивости.

Работа выполнена на материалах ООО «Гелиос».

Целью работы является изучение основ **управления предприятием на основе формирования и использования прибыли, а также выработка рекомендаций по совершенствованию управления предприятием.**

Основными направлениями деятельности ООО «Гелиос» является:

- Оптово-розничная торговля медикаментами, изделиями медицинского назначения парофармацевтической продукции;
- Изготовление медикаментов и изделий медицинского назначения;
- Оптово-розничная торговля очковой оптикой.

В собственности ООО «Гелиос» находятся аптеки и аптечные киоски, посредством которых осуществляется розничная торговля медикаментами и сопутствующими им товарами.

К 2004 году ООО «Гелиос» располагало 5 аптеками, площадь которых в пределах от 20 до 30 кв.м., а также одним аптечным киоском с площадью 15 кв.м. Сеть аптек общества покрывает все районы г. Волгограда. Основным конкурентом «Гелиос» является ГУП «Волгофарм», так как оно занимает ведущую позицию на аптечном рынке. Кроме него следует выделить и других конкурентов, таких как:

- ЗАО «Добрый сосед»;
- Сеть аптек «Доктор Столетов».

Анализ основных экономических показателей ООО «Гелиос» свидетельствует о положительной динамике в хозяйственной деятельности предприятия. За исследуемый период выявлен рост выручки от реализации продукции, увеличение численности работников предприятия, среднегодовой стоимости основных производственных фондов, что в свою очередь свидетельствует о расширении предприятия и росте объемов его деятельности.

ООО «Гелиос» в течение исследуемого периода является прибыльным, так как доходы предприятия превышают расходы, направленные на получение этих доходов, что подтверждают показатели рисунка



Динамика прибыли от продаж, балансовой прибыли и чистой прибыли ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг.

Однако в структуре балансовой прибыли наблюдаются негативные изменения, проявляющиеся в отрицательном воздействии на балансовую прибыль внереализационной и операционной деятельности предприятия.

Факторный анализ изменения прибыли показал, что в 2005 году ее рост обеспечили следующие факторы: рост выручки от реализации продукции, работ, услуг, рост цен на реализованную продукцию, на снижение себестоимости реализованной продукции, сокращение управленческих расходов, а также увеличение операционных доходов и внереализационных доходов, снижение внереализационных расходов.

Сводная таблица влияния факторов на прибыль 2005 года

п/п	Показатели – факторы	Сумма, тыс. руб.
	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	+ 14,2
	Изменение цен на реализованную продукцию	+ 90,87
	Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	+ 259,5
	Коммерческие расходы	- 965,84
	Управленческие расходы	+ 308,83
Влияние на прибыль от реализации		**- 292**
	Прочие операционные доходы	+ 2404
	Прочие операционные расходы	-2400
	Внереализационные доходы	+ 18
	Внереализационные расходы	+ 44
Влияние на балансовую прибыль		**- 226**

Общее сокращение прибыли на 226 тыс. руб. в 2005 году по сравнению 2004 годом произошло под воздействием таких факторов как рост коммерческих расходов и прочих операционных расходов в размере около 3400 тыс. руб.

Прибыль в отчетном году (2006 году) выросла в результате действия следующих факторов (таблица 3 иллюстративного материала):

- рост выручки от реализации продукции, работ, услуг,
- рост цен на реализованную продукцию,
- сокращение коммерческих расходов, а также по причине сокращения операционных расходов, рост внереализационных доходов.
-

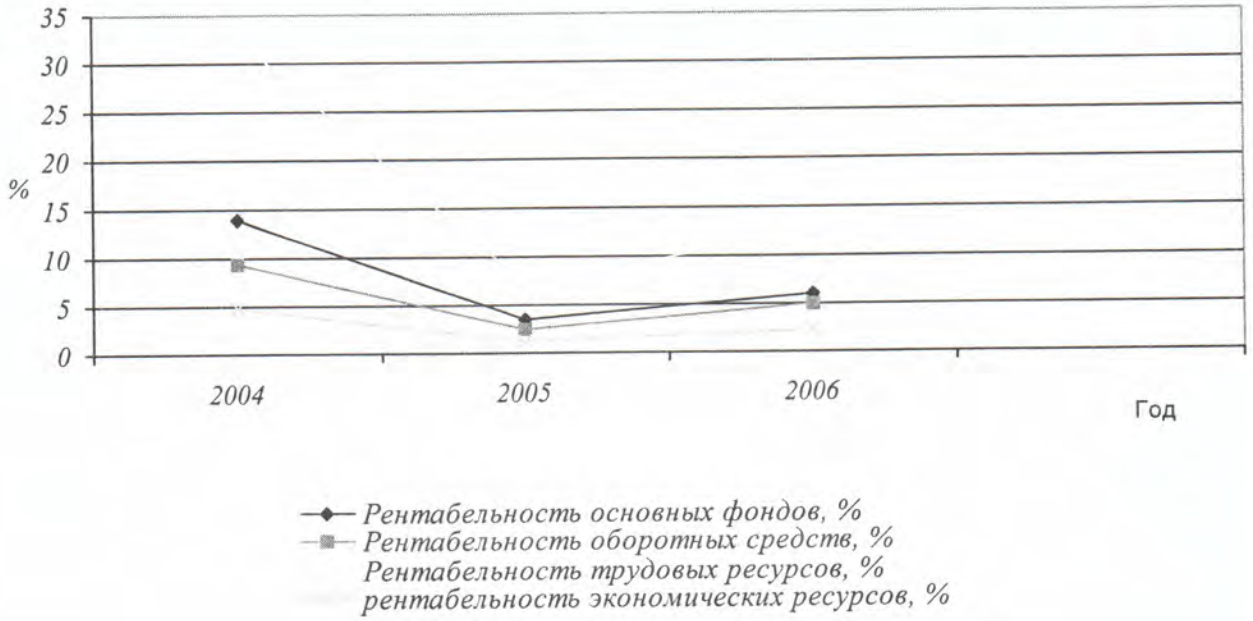
Сводная таблица влияния факторов на прибыль 2006 года

п/п	Показатели – факторы	Сумма, тыс. руб.
	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	+ 63,31
	Изменение цен на реализованную продукцию	+ 54,77
	Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	- 194,03
	Коммерческие расходы	+ 199,8
	Управленческие расходы	0
Влияние на прибыль от реализации		**+124**
	Прочие операционные доходы	- 4272
	Прочие операционные расходы	+4315
	Внереализационные доходы	+5
	Внереализационные расходы	-50
Влияние на балансовую прибыль		**+ 122**

Сокращение прибыли произошло за счет увеличения себестоимости реализованной продукции, сокращения прочих операционных доходов и роста внераелизационных расходов предприятия.

Суммарное влияние перечисленных факторов позволили увеличить балансовую прибыль в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 122 тыс. руб.

Проведенный анализ показателей рентабельности предприятия показал, что ООО «Гелиос» эффективно использует имеющиеся у него экономические ресурсы, т.е. каждый рубль, вложенный экономические ресурсы приносит предприятию прибыль. Однако общий показатель рентабельности экономических ресурсов имеет динамику снижения.



Анализ показателей рентабельности экономических ресурсов по прибыли до налогообложения ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг.

Показатели	2004	2005	2006	Темп роста, % или отклонение (+;-)	
				2005 г. от 2004 г.	2006 г.от 2005 г.
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	2457	3416	4035	139,0	118,1
Средний размер оборотных средств, тыс. руб.	3655,5	4727,5	4788,5	129,3	101,3
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	1051	1609	1911	153,1	118,8
Совокупные ресурсы предприятия, тыс. руб.	7163,5	9752,5	10734,5	136,1	110,1
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	344	118	240	34,3	203,4
Фондорентабельность, %	14,0	3,45	5,95	- 10,55	+ 2,5
Рентабельность оборотных средств, %	9,4	2,5	5,0	- 6,9	+2,5
Рентабельность трудовых ресурсов, %	32,7	7,3	12,6	- 25,4	+5,3
Рентабельность экономических ресурсов, %	4,8	1,2	2,2	- 3,6	+1,0

Динамика рентабельности экономических ресурсов ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг.

Вся чистая прибыль ООО «Гелиос» идет на формирование резервного фонда предприятия. Прирост резервного капитала ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг. составил 241 тыс. руб. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивает увеличение собственности предприятия, характеризуют готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская

деятельность. В этой связи формирование резервного фонда за счет чистой прибыли на ООО «Гелиос» следует рассматривать как абсолютно правильный способ распределения чистой прибыли анализируемого предприятия.

На основе проведенного анализа управления предприятием на основе формирования и использования прибыли ООО «Гелиос» в течение 2004-2006 гг. были разработаны мероприятия, в качестве основных выступили:

- Усовершенствованная структура управления финансовой службой предприятия;
- Механизм распределения прибыли по структурным подразделениям должен осуществляться в рамках прибыли, реально заработанной этим подразделением в составе предприятия;
- Увеличение объема реализации товаров, снижение издержек обращения, строгое соблюдение заключенных договоров с поставщиками, прямые хозяйственные связи с поставщиками (минуя склады), расширение ассортимента за счет увеличения количества поставщиков и продажи сопутствующих товаров.

Машенцева Г.И.,
Начальник отдела легкой промышленности Управления развития предпринимательства Администрации Волгоградской области,
Демидов В.А.,
к.э.н., Начальник Управления развития предпринимательства Администрации Волгоградской области

Создание текстильного кластера в Волгоградской области

В статье поднимается вопрос о кризисе отечественной легкой промышленности, называются основные причины. Предложение автора по выходу из кризиса – внедрение инновационных технологий в отрасли, создание текстильного кластера в регионе, в связи с чем излагаются основные положения «Концепции развития легкой промышленности Волгоградской области на период до 2010 года», одобренной коллегией Администрации Волгоградской области в декабре 2007 года.

По оценкам экспертов в 2008 году рынок товаров текстильной и легкой промышленности России составит 2 трлн. руб.

В настоящее время доля отечественных товаров легкой и текстильной промышленности на внутреннем рынке составляет менее 19%, что значительно ниже пороговых значений, обеспечивающих экономическую безопасность государства. Высокая доля импорта в оборотах розничной торговли оказывает негативное влияние на формирование баланса ресурсов из-за высокой степени зависимости рынка товаров текстильной и легкой промышленности от внешнеэкономической конъюнктуры.

Экономическая безопасность государства обеспечивается присутствием на рынке не менее 50 % товаров внутреннего производства. По сравнению с 1990 годом удельный вес отрасли в промышленном производстве снизился с 11,9 процента до 0,6 процента, численность работающих в отрасли сократилась в 3,7 раза.

Около 70 процентов технологического оборудования полностью изношено. Коэффициент обновления основных фондов составляет - 2,3 процента. Учитывая, что станкостроение в отрасли практически уничтожено, наблюдается полная зависимость от зарубежных технологий.

Даже полная замена технологического оборудования на импортное, высокопроизводительное не решит проблем отрасли, поскольку на российский рынок всегда будут поступать действующие, а не перспективные технологии. Учитывая временной фактор (доставка, наладка оборудования, обучение персонала, освоение технологии и т.д.), российские предприятия по-прежнему будут проигрывать, поскольку именно в этой отрасли мировые технологии сегодня развиваются наиболее высокими темпами.

Учитывая, что предприятия легкой промышленности, помимо "товаров широкого потребления", производят продукцию для автомобилестроения, авиастроения, ядерной энергетики, топливно-энергетического комплекса и многих других смежных отраслей, такое

состояние отрасли ставит под угрозу не только внутренний рынок товаров текстильной и легкой промышленности, но и экономическую безопасность государства.

Принимая во внимание все эти обстоятельства, вернуть рынок и оживить производство можно только через внедрение новейших, прорывных технологий, в том числе нанотехнологий.

По данным Волгоградстата легкая промышленность Волгоградской области представлена 197 предприятиями. Среди них две текстильные компании: общество с ограниченной ответственностью "Управляющая компания "Камышинский ХБК" и открытое акционерное общество "Росконтракт – Камышин", а также общество с ограниченной ответственностью "Царицынская объединенная мануфактура", созданное на базе двух старейших предприятий швейной и трикотажной промышленности – открытого акционерного общества "Виктория" и закрытого акционерного общества "АОРА".

Предприятиями области производится широкий ассортимент продукции: суровые хлопчатобумажные ткани, кожи, шерсть мытая, костюмы мужские, чулочно-носочные изделия, бельевой трикотаж, головные уборы, кожгалантерейные изделия, рабочая и ведомственная одежда, спецобувь.

В декабре 2007 года на коллегии Администрации Волгоградской области рассмотрена и получила одобрение "Концепция развития легкой промышленности Волгоградской области на период до 2010 года", направленная на выполнение мероприятий, предусмотренных Программой социально-экономического развития области. Планируется усиление позиций волгоградских товаропроизводителей на рынке товаров и услуг за счет повышения конкурентоспособности региональной продукции, снижения издержек производства, устранения диспропорций между отраслями, замещения импорта. Защита интересов товаропроизводителей способствует развитию производства на основе максимального использования имеющейся сырьевой базы и загрузки действующих мощностей.

Задачами Концепции являются:

проведение технологической модернизации предприятий легкой промышленности и обеспечение на этой основе стабильного инновационного развития отрасли;

внедрение международных стандартов;

повышение уровня менеджмента и маркетинга на предприятиях легкой промышленности;

повышение качества продукции, инвестиционной привлекательности производств легкой промышленности;

обеспечение защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции;

повышение рентабельности производства;

создание системы подготовки, переподготовки и аттестации кадров технического и управленческого звеньев.

На коллегии принято решение о разработке областной программы развития легкой промышленности на 2009 -2010 годы.

Основой Программы должен стать инвестиционный проект по организации текстильного кластера Волгоградской области, лидером которого, определяющим долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы, должен стать Камышинский хлопчатобумажный комбинат им. А.Н. Косыгина, получивший во второй половине XX века статус самого крупного текстильного производства в Европе.

В текстильный кластер Поволжья войдут:

1. Предприятия швейной и трикотажной подотрасли, расположенные на территории Волгоградской области, в том числе базовые:

ООО «Царицынская мануфактура», ООО «Иволга», ОАО «Гамма-сервис». ЗАО «МиФ», ООО «Урюпинский трикотаж», ООО «Волго-Дон», ООО «Русская линия», ЗАО «Софт», ООО «Светлоярская шерсть» и др.

2. Предприятия химической промышленности, выпускающие химические волокна и текстильную химию:

ОАО «Химволокно», ОАО «Волжский оргсинтез», ОАО «Каустик», ОАО «Химпром» и другие.

3. Учебные заведения, осуществляющие подготовку кадров для легкой промышленности:

ГОУ СПО «Волгоградский технологический колледж», средне-специальные учебные заведения, высшее учебное заведение, созданное на базе одного из действующих.

4. Научно-исследовательские организации.

5. Прирощенные малые и средние предприятия, выпускающие фурнитуру, упаковку, полиграфию и другие инновационные производства, основанные на использовании новейших технологий.

6. Организации инфраструктуры: логистические центры, предприятия торговли, организации индустрии моды, дома моделей, рекламные агентства, PR-компании, выставочный центр и др.

Сама идеология кластера — общими усилиями добиваться результатов — крайне важна накануне вступления страны в ВТО. Противостоять экспансии мировых текстильных лидеров российские производства смогут лишь в тесной интегрированной кооперации, при поддержке государства.

В процессе реализации консолидированного инвестиционного проекта предполагается создание следующих новых производств:

- производство кольцевой кардной и гребенной высокономерной ткацкой и трикотажной пряжи;
- производство смесовой сорочечной ткани;
- трикотажное производство (нижний трикотаж, в том числе детский);
- производство махровых тканей и махровых изделий, в том числе детских;
- производство технических тканей, обладающих специальными защитными свойствами, основанное на нанотехнологиях (гео-текстиль, текстиль для строительства, текстиль медицинский для системы здравоохранения, текстиль для ядерной энергетики);
- швейные производства различного назначения;
- новые кожевенно-меховые производства;
- обувные производства, в том числе текстильной и спортивной обуви;
- галантерейные производства, в том числе фурнитурные.

В общей сложности предполагается создание дополнительно порядка 4000 рабочих мест в производствах и 3000 рабочих мест в организациях инфраструктуры, приращиваемых малых производствах, научных и учебных заведениях.

Одним из результатов реализации проекта должно стать существенное улучшение условий труда на новых и модернизируемых производствах и приведение их в соответствие с лучшими мировыми аналогами. Современные системы вентиляции и кондиционирования позволят обеспечить самые строгие нормы по запыленности воздуха.

Резкое повышение производительности труда будет достигнуто за счет внедрения новейших, прорывных технологий, в том числе нанотехнологий, оснащения предприятий современным оборудованием ведущих мировых производителей, применения систем автоматизации технологических процессов и контроля качества выпускаемой продукции.

Общая стоимость проекта оценивается в 10,0 млрд. руб., предположительный объем собственных инвестиций предприятий – участников проекта составляет 5,0 млрд. руб., сумма средств, привлеченных из Инвестиционного фонда, также составит порядка 5,0 млрд. руб., срок окупаемости проекта предположительно 5-7лет.

Отдельное направление, которое должно обеспечить конкурентные преимущества волгоградским предприятиям на рынке текстильной продукции, – внедрение нанотехнологий в производственные процессы.

Нанотехнологии в приложении к текстильным процессам и материалам сегодня уже не только перспективное научно-техническое направление, но и реалии бурно развивающейся коммерческой ниши. По прогнозам, мировой рынок нанотехнологической текстильной продукции через 10 – 15 лет составит $ 1 трлн.

В Волгоградской области, совместно с Казанским государственным технологическим университетом, в рамках Концепции развития легкой промышленности на 2008-2010 годы, разработаны два инновационных проекта: "Организация производства натуральной кожи, модифицированной ВЧ - плазмой пониженного давления" и "Разработка и освоение технологии модификации шерстяного волокна с применением неравновесной низкотемпературной плазмы".

Кожа, полученная по новой технологии, обладает:

- повышенными прочностными характеристиками в сочетании с высокой мягкостью и эластичностью;
- повышенными адгезионными свойствами;
- максимальной интенсивностью окраски;

- наполненностью, «живостью» на ощупь;
- улучшенными гигиеническими свойствами;
- по назначению возможно придание поверхности кожи гидрофильных или гидрофобных свойств, в том числе с эффектом ниппеля.

Модификация поверхности волокна шерсти под действием низкотемпературной плазмы обеспечивает повышение его прочностных, потребительских, гигиенических характеристик, повышение стойкости к истиранию, малосминаемость, износостойкость, устойчивость к действию многократного изгиба. При определенных условиях волокну можно придать грязеотталкивающие, водоотталкивающие, антибактериальные и другие заданные свойства.

В целом реализация программы развития легкой промышленности должна позволить организациям легкой промышленности региона увеличить долю отечественной продукции на внутреннем рынке до 50 %., занять достойное положение на внутреннем рынке и стать конкурентом иностранных производителей на рынках других государств. Экспортный потенциал отрасли к 2010 году должен увеличиться до уровня, превышающего импорт товаров легкой промышленности.

Айтпаева А.А.,
к. с/х.н., доцент, ст. преп. каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ,
Айтпаев А.И.,
к. с/х.н., член комитета по экологии и природопользованию Общественной Палаты Волгоградской области

Состояние и возможные пути обеспечения продовольственной безопасности Волгоградской области

УДК 631. 152

В статье рассмотрены факторы, влияющие на уровень продовольственной безопасности в регионе. Для устойчивого функционирования АПК и обеспечения потребностей населения в высококачественных, эколого-генетически безопасных продуктах питания обозначена необходимость перехода на экологическое агропроизводство в сельском хозяйстве.

In clause the factors influencing a level of food safety in region are considered. For steady functioning agrarian and industrial complex and maintenance of needs of the population in high-quality, ecology-genetically safe food stuffs necessity of transition on ecological агропроизводство in an agriculture is designated.

Стратегия достижения продовольственной независимости строится на основе эффективно функционирующего регионального агропромышленного комплекса.

Для обеспечения продовольственной безопасности на федеральном и региональном уровнях необходима законодательная база, гарантирующая защиту граждан от голода. В России и в Волгоградской области разрабатывались законы о продовольственной безопасности, но пока они почти не работают. В последние годы в регионе наблюдаются недостаточные объемы потребления и несбалансированный рацион питания населения. В то же время смертность в области остается высокой, рождаемость недостаточной, а среди родившихся детей в отдельных поселениях представителей коренного населения меньшинство. Поэтому сегодня крайне важно для нас изучение и осознание этих процессов, разработка научно обоснованных мер и осуществление исчерпывающих упреждающих действий.

Предмет и методы исследований. Пороговое значение (75%) факторов продовольственной безопасности определяется в зависимости от национальных, демографических, природно-экономических особенностей каждого региона, которые (факторы) включают дифференциацию доходов и потребления средний уровень потребления белка и других питательных веществ животного и растительного происхождения, уровень бедности и нищеты, деградацию личности и

семьи, уровень воспроизводства населения и его смертности, уровень средней продолжительности жизни и другие.

Производство продовольствия на душу населения и потребление его в полном соответствии с медицинскими нормами является критерием оценки обеспеченности населения продуктами питания. Общепринятой нормой производства зерна на одного человека для нормального питания и обеспечения развития экономики страны является 1000 кг в год. В США на одного человека ежегодно производится 1200 кг, в Европе - 1000 кг. В 1990 году в России было получено по 787 кг, а недостающее количество закупалось. В 2002 году в стране на одного россиянина произведено по 466 кг зерна в Волгоградской области положение с производством зерна на каждого жителя значительно лучше, чем в целом по России. Так, например, на душу населения в Волгоградской области в 1990г. произведено 2099 кг, в среднем за 2001-2003 годы - 1043 кг, в 2004 г. - 1495 кг в 2005 г. - 1360 кг.

В 1990 году рационы волгоградцев по большинству продуктов, произведенных внутри региона, кроме картофеля и фруктов, были близки к медицинским нормам. В 2005 году в рационах волгоградцев дефицит рыбопродуктов составил 56,5%, молока - 49,5%, мяса - 25,6%, яиц -11,3% и масла растительного -15,4% (2). Таким образом, в 2005 году по сравнению с 1990 годом ситуация с обеспечением населения высококачественными эколого-генетически безопасными продуктами питания внутриобластного производства резко изменилась в сторону ухудшения. В 2005 году и сегодня значительная часть мясных и молочных продуктов, рыбы завозится в регион из-за его пределов. До настоящего времени даже не удается остановить ежегодный спад по производству молока, говядины и рыбы. Поэтому организация полноценного питания волгоградцев за счет внутриобластного производства высококачественных, эколого-генетически безопасных рыбы, говядины, молока и др. сегодня задача нереальная.

В современней России, в том числе и в Волгоградской области, большая часть населения находится в состоянии скрытого голода, особенно по белкам животного происхождения (мясо, молоко, рыба, яйцо). Вместе с тем растет зависимость страны от импортных продуктов питания. Без закупок за рубежом отдельных видов, не производимой в регионе сельхозпродукции обойтись нельзя. В то же время остальные продукты питания надо производить самим Россия и Волгоградская область по различным опенкам в 2002 году отправили на экспорт 19 и 1,4 млн тонн зерна, в 2003 году-6 и 1,6 млн тонн И это при том, что в страну и область завозится мясомолочных продуктов в пересчете на зерно 9-10 млн тонн и 250-300 тыс. тонн Это наносит непоправимый ущерб отечественному животноводству и зерновому хозяйству.

Одним из важнейших путей повышения эффективности АПК региона является переход на экологическое агропроизводство, обеспечивающее наибольшее соответствие генотипа и среды обитания. Известно, что наиболее жизнестойкими и продуктивными оказываются те виды и породы животных, которые отличаются высокой приспособленностью к конкретным почвенно-климатическим и другим условиям. Так, например, в течение многих десятилетий в Волгоградской области разводили симментальский скот комбинированного направления продуктивности. В 50-80 годы 20 века от симменталов получали 75% областного объема молока и 80% говядины. При сравнительном выращивании и откорме бычки симментальской породы по живой массе, массе туши, шкуры и качественным характеристикам мясной продуктивности превосходили помесей симментальского скота с голштинским. Коровы симментальской породы по пожизненной молочной и мясной продуктивности, воспроизводству телят также превосходили помесных коров симментальского скота с голштинским. Со второй половины 70-х годов 20 века в области признали, что симменталы хуже приспособлены к машинному доению и вместо них стали наращивать поголовье черно-пестрого молочного скота. А со второй половины 80-х годов 20 века молочное скотоводство области накрыла широкая волна голштинюации, особенно симментальского скота в то же время голштины и их высококровные помеси оказались слабо приспособлены к местным условиям. По мнению ряда ученых черно-пестрый и голштинский скот в результате односторонней селекции на высокую молочную продуктивность утратили многие приспособительные свойства к изменяющимся условиям среды обитания. Признано, что растения и животные, имеющие более широкий диапазон адаптационных свойств по сравнению с диапазоном изменения среды обитания, на каждой конкретной территории обладают хорошей жизнестойкостью и более высокой пожизненной продуктивностью, чем те, у которых диапазон приспособительных качеств уже размаха изменений условий среды обитания. В Волгоградской области почвенно-климатические условия имеют достаточно большую изменчивость по

различным территориям. Черно-пестрый, голштинский скот и их высококровные помеси по широте адаптационных свойств уступают изменениям среды обитания и вследствие этого имеют более низкую жизнестойкость и пожизненную продуктивность по сравнению с симменталами. К тому же среди животных голштинской породы и их помесей в США, в странах Западной Европы выявлены носители нежелательного гена «блэд-синдрома», в гомозиготном состоянии приводящего к массовой гибели телят. Черно-пестрый, голштинский скот более подвержены лейкозу по сравнению с симменталами. Поэтому, на основании вышеупомянутого, с большой долей вероятности можно утверждать, что качество продукции и эколого-генетическая безопасность молока и говядины, получаемых сегодня в области значительно хуже, чем до начала перехода к рыночным отношениям. Тестирование голштинского скота и его помесей на носительство гена «блэд-синдрома» в регионе не проводится. Это явилось одной из причин ухудшения мясного и молочного потенциала областного стада крупного рогатого скота и как, следствие этого, потери продовольственной безопасности региона по высококачественным, эколого-генетически безопасным мясным и молочным продуктам. Таким образом, переход на экологическое агропроизводство в сельском хозяйстве - один из важнейших путей, который позволит значительно увеличить производство высококачественных, эколого-генетически безопасных, биологически полноценных продуктов питания

Сегодня российское крестьянство, а волгоградское в особенности, сохраняет потенциальную способность обеспечить собственное население качественными продуктами питания. Более того, оно может производить значительно больше продовольствия, которое будет востребовано и на мировом рынке. Ведь сумели же волгоградцы, наладив производство достаточного количества зерна организовать его экспорт за рубеж. Причем объемы экспорта волгоградского зерна в последние годы тенденцию к ежегодному возрастанию, что свидетельствует о его востребованности на мировом рынке. Сегодня российские, в т.ч и волгоградские, покупатели предпочитают отечественное мясо и молоко, колбасу, овощи и др. В то же время национальный проект о сельскохозяйственном производстве, разговоры о котором ведутся уже больше года в Волгоградской области, пока не оказывает существенной поддержки сельхозпроизводителям. Связано это с отсутствием комплексной системной тщательно разработанной программы развития областного АПК, недостатками в законодательстве и со сложными условиями в получении кредитов на развитие своего производства крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами населения.

Результаты исследований. Для поддержания продовольственной безопасности на достаточном уровне необходима срочная разработка программы и соответствующей системы мер по ее реальному поддержанию. При их разработке необходимо учитывать следующие факторы, влияющие на уровень продовольственной безопасности региона (схема 1)

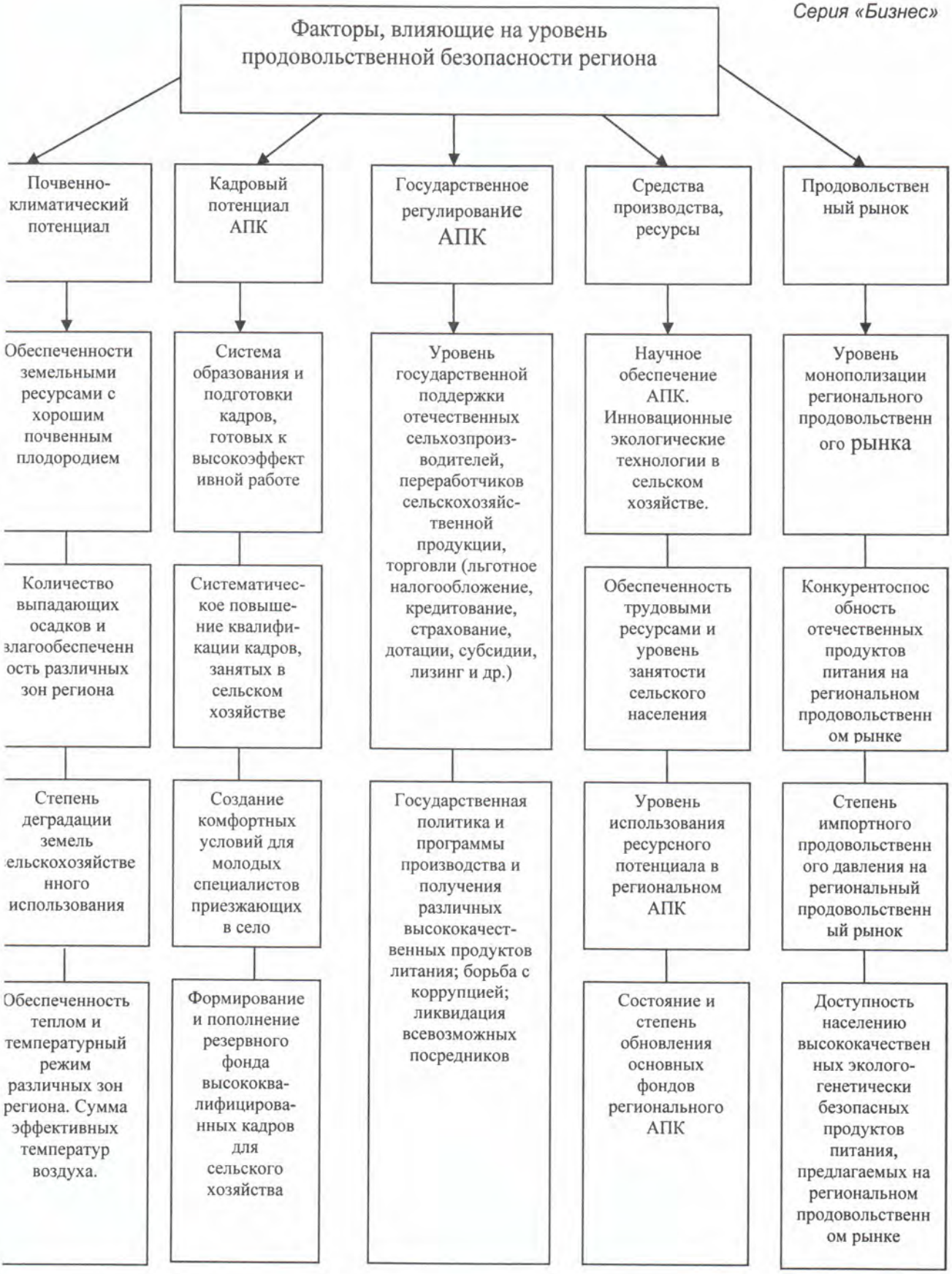

Факторы, влияющие на уровень продовольственной безопасности региона
Почвенно-климатический потенциал
Кадровый потенциал АПК
Государственное регулирование АПК
Средства производства, ресурсы
Продовольственный рынок
Обеспеченности земельными ресурсами с хорошим почвенным плодородием
Система образования и подготовки кадров, готовых к высокоэффективной работе
Уровень государственной поддержки отечественных сельхозпроизводителей, переработчиков сельскохозяйственной продукции, торговли (льготное налогообложение, кредитование, страхование, дотации, субсидии, лизинг и др.)
Научное обеспечение АПК. Инновационные экологические технологии в сельском хозяйстве.
Уровень монополизации регионального продовольственного рынка
Количество выпадающих осадков и влагообеспеченность различных зон региона
Систематическое повышение квалификации кадров, занятых в сельском хозяйстве
Обеспеченность трудовыми ресурсами и уровень занятости сельского населения
Конкурентоспособность отечественных продуктов питания на региональном продовольственном рынке
Степень деградации земель сельскохозяйственного использования
Создание комфортных условий для молодых специалистов приезжающих в село
Государственная политика и программы производства и получения различных высококачественных продуктов литания; борьба с коррупцией; ликвидация всевозможных посредников
Уровень использования ресурсного потенциала в региональном АПК
Степень импортного продовольственного давления на региональный продовольственный рынок
Обеспеченность теплом и температурный режим различных зон региона. Сумма эффективных температур воздуха.
Формирование и пополнение резервного фонда высококвалифицированных кадров для сельского хозяйства
Состояние и степень обновления основных фондов регионального АПК
Доступность населению высококачественных эколого-генетически безопасных продуктов питания, предлагаемых на региональном продовольственном рынке

Схема 1

Системный подход при оценке вышеназванных факторов позволяет обозначить ряд первоочередных задач и разработать программу, предусматривающую поддержание нижнего порогового значения продовольственной безопасности в регионе.

Обеспечение продовольственной независимости предусматривает конкурентоспособность высококачественных, эколого-генетически безопасных отечественных пищевых продуктов и доступность их всем половозрастным группам населения Волгоградской области.

Для увеличения объемов продовольствия на федеральном и региональном уровнях необходимо обозначить уровень государственной поддержки агропромышленного комплекса, включающий льготное налогообложение, страхование, дотирование, субсидирование, кредитование, лизинг и др. Немаловажное значение имеет уменьшение импортного давления на региональный продовольственный рынок. Россияне и волгоградды покупают импортные продукты питания, зачастую просроченные и низкокачественные потому, что они (за счет обильного субсидирования в своих странах) дешевле отечественных.

Для России и Волгоградской области, по-видимому, более всего приемлем опыт Германии. В этой стране в 1995 году принят закон «О сельском хозяйстве Германии». В данном законе записано: «Государство обязано рассматривать проблему снижения населения продовольствием как стратегическую задачу, формировать при необходимости продовольственные фонды, использовать весь комплекс мер экономического стимулирования и поддержки и не ставить продовольственную проблему в зависимости от третьих государств».

В то же время представляется взаимовыгодной межгосударственная интеграция стран СНГ и создание Евразийского аграрного рынка, которая позволит бывшим республикам СССР защитить свои внутренние рынки, поддержать собственных сельхозпроизводителей.

Выводы: Продовольственная безопасность на региональном уровне в определяющей степени зависит от эффективности функционирования областного агропромышленного комплекса. Производство в необходимых количествах высококачественных, биологически полноценных, эколого-генетически безопасных продуктов питания подразумевает постепенный переход на экологическое агропроизводство. Системный подход при оценке факторов, влияющих на уровень продовольственной безопасности в регионе, позволяет разработать и осуществлять первоочередные мероприятия по стабилизации ситуации с продовольственным обеспечением в области.

Литература:

1. Российско-Германский ежегодник «Земледелатель» Экологическое агропроизводство. Животноводство, Строительство, Овощеводство, Совместный проект МО «ЭкоНива» Stiftung Leben and Umwelt Москва ИПО Профиздат, 1997 339 с.

2. Основные показатели развития сельского хозяйства.// Волгоградская область в цифрах, Волгоград, 2006

Бондаренко М. П.,
к.э.н, доцент, каф. Экономики НОУ ВПО ВИБ

Технологии социального партнерства в рамках комплексной программы социально–экономического развития региона

Для устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни населения нужны специальные методики, способы и действия, на наш взгляд реализующиеся в ***стратегии социального партнерства.*** *Ее методология позволяет выделить* ***технологию социального партнерства*** *как один из возможных управленческих инструментов социальной политики направленной на устойчивое развитие Волгограда и области.*

For steady social and economic development and improvement of quality of a life of the population special techniques, ways and the actions in our opinion realized in strategy of social partnership are necessary. Its methodology allows to allocate technology of social partnership as one of possible administrative tools of social policy directed on steady development of Volgograd and area.

Говоря сегодня о перспективах развития идей социального партнерства, в первую очередь, хочется подчеркнуть системный характер обсуждаемого подхода. Рассмотрим и проанализируем проблемы нормативно-правового, финансово-экономического, информационного и других видов обеспечения социального партнерства, с их практической реализацией во взаимодействии государственного, бизнес-сектора и третьего негосударственного секторов экономики, с адаптацией для Волгограда и Волгоградской области. Основное внимание мы уделим вопросам «что и как делать» для организации социального партнерства на уровне Волгограда и Волгоградской области, то есть на технологиях социального партнерства как одного из возможных ресурсов устойчивого социально-экономического развития нашего региона.

Социально-экономическая ситуация в Волгограде и Волгоградской области настоятельно требует изыскания новых ресурсов. В первую очередь это касается ресурсов управления. Анализ ситуации показывает, что хроническая недостаточность финансовых средств заставляет местные власти обратиться к нетрадиционным ресурсам управления – образованию, повышению профессионального уровня, управлению проектами и информационными потоками, демократизации управления, организации кооперации между конкурирующими структурами, находящимися в условиях общей недостаточности ресурсов.

Наиболее очевидным, но трудно используемым ресурсом, на наш взгляд, является кооперация на месте всех сторон, потенциально заинтересованных в социально-экономическом развитии Волгограда и Волгоградской области: местных администраций, представительной власти, промышленных предприятий, финансово-промышленных корпораций, малого и среднего бизнеса, общественных формирований и организаций «третьего сектора», науки и образования, региональных и национальных элит, отдельных граждан и их сообществ.

Мы считаем, что в условиях сегодняшней ситуации взаимного недоверия эффективное **взаимодействие общественных и государственных структур** является первым необходимым шагом на пути кооперации всех возможных субъектов для развития нашего региона, формирования местного сообщества и совершенствования становления системы местного самоуправления в социальном плане в Волгограде и Волгоградской области.

Установление партнерских отношений с общественно-политическими и общественно-гражданскими формированиями в нашем регионе позволит власти не только успешно решать электоральные проблемы, способствует снижению социальной напряженности в городе и области, но и снизить финансовые затраты за счет:

- построения механизмов адресной социальной помощи;
- содействия переходу общественных организаций из позиции просителей к оказанию населению различного типа социальных услуг и выходу на самообеспечение;
- передачи некоммерческим организациям третьего сектора некоторых административных функций на основе конкурсности социального и муниципального заказа;
- привлечения в город (район, округ, муниципальное образование) путем создания силами НКО социально значимых проектов и программ, инвесторов и доноров, дополнительного финансирования из федеральных программ и от отечественных и зарубежных благотворительных Фондов;
- использования ресурсов благотворительности и потенциала волонтерской деятельности.

В итоге обращения к новым ресурсам возможно изменение существующего сегодня стереотипа, рассматривающего экономику как пополняющую доходную часть бюджета, а социальную сферу - как расходную его составляющую. При этом мы видим новое видение Волгограда и Волгоградской области как сферы не только «реальной» или «социально-ориентированной» экономики, но и целостной - «социальной экономики», что, в свою очередь, может устранить снисходительно-патронирующее отношение местной власти к населению и общественности, мобилизовать активность жителей на развитие города, района, территории; а также раскрыть возможности человеческого потенциала для решения общих насущных проблем.

Мы считаем, что для установления партнерских отношений с общественными формированиями в целях устойчивого социально-экономического развития территории и повышения качества жизни населения нужны специальные, отработанные и проверенные на опыте методики, способы и действия.

Проанализировав информацию по работе московского «Экспериментального Центра взаимодействия общественных и государственных структур «Социальное партнерство» и с

использованием существующих разработок и проектов, мы адаптировали и дополнили, с учетом специфики Волгограда и Волгоградской области, **стратегию социального партнерства.**

Ее методология и идеология основана на принципе взаимодополнительности, что позволило нам выделить ***технологию социального партнерства (ТСП)*** как один из возможных управленческих инструментов социальной политики, направленной на устойчивое социально-экономическое развитие Волгограда и Волгоградской области. По нашему мнению, эти разработки могут быть востребованы не только в Волгограде, и других регионах России.

С учетом специфики нашего региона **технологии социального партнерства (ТСП)** могут выступать в качестве семи ступеней лестницы движения местной власти и общественности навстречу друг другу (рис.1). Ступени № 3,4,6,7 опробованы и реализованы на экспериментальной площадке Центра «Социальное партнерство» - в Северо-Западном Административном округе Москвы, ступени № 1,2,5 предложены нами для Волгограда и Волгоградской области и существует пока в теории. Их внедрение осуществляется в Волгоградском центре поддержке НКО.

ТСП-1. Формирование информационного пространства в городе и организация публичных дискуссий по насущным проблемам эффективного взаимодействия власти и общественности для социально-экономического развития.

Идея партнерства станет движущей силой, в случае если «овладеет народными массами». Доверие между партнерами – различными субъектами социально-экономического развития территории, возникает при «прозрачности» и открытости взаимных намерений и действий. Особенно это касается принятия стратегических, жизненно важных решений относительно городского развития: местного бюджета, градостроительства, рынка труда и занятости, миграций, безопасности и правопорядка, жилищно-коммунальной реформы, социальных программ, экономической и промышленной политики и т.д.

Главной задачей первого этапа реализации новой социально-экономической политики с помощью технологий социального партнерства является вовлечение всех заинтересованных в местном развитии сторон в публичное обсуждение насущных проблем повседневной жизни населения и граждан.

Основную роль в этом будут играть средства массовой информации: газеты, радио, телевидение и соответствующий уровень профессиональной компетенции специализирующихся в области социальной тематики журналистов.

ТСП-2. Обследование, диагностика и анализ эффективности взаимодействия общественных и государственных структур Волгограда и Волгоградской области.

Обследование, диагностика и анализ эффективности взаимодействия общественных и государственных структур является одним из средств определения общего состояния системы городского муниципального управления.

Технология позволяет выявить основные рассогласования и конфликты внутри структуры городских отношений, оказывающие негативное влияние на социально-экономическое развитие территории.

Без предварительного внешнего и независимого анализа невозможно определить приоритеты взаимодействия власти и общественности, построить средства совершенствования их взаимодействия.

ТСП-3. Погружение в существующий опыт, проведение стажировок за рубежом, в регионах и в Центре «Социальное партнерство» Правительства Москвы и Программы развития ООН.

Освоение технологий социального партнерства зависит от особенностей территории и определяется ее спецификой. Прежде чем приступить к конкретной работе по организации эффективного взаимодействия общественных и государственных структур и других субъектов устойчивого социально-экономического развития территории, необходимо понять как это делают другие, погрузиться в проблематику и способы действий тех, кто уже накопил опыт в этой области.

Это можно сделать при сотрудничестве представителей местной власти и лидеров общественных организаций с их выездом за рубеж (США, Германия) или на мини-стажировку в Центр «Социальное партнерство» для непосредственного ознакомления с поисками и находками в решении проблем эффективного взаимодействия местной власти и общественности.

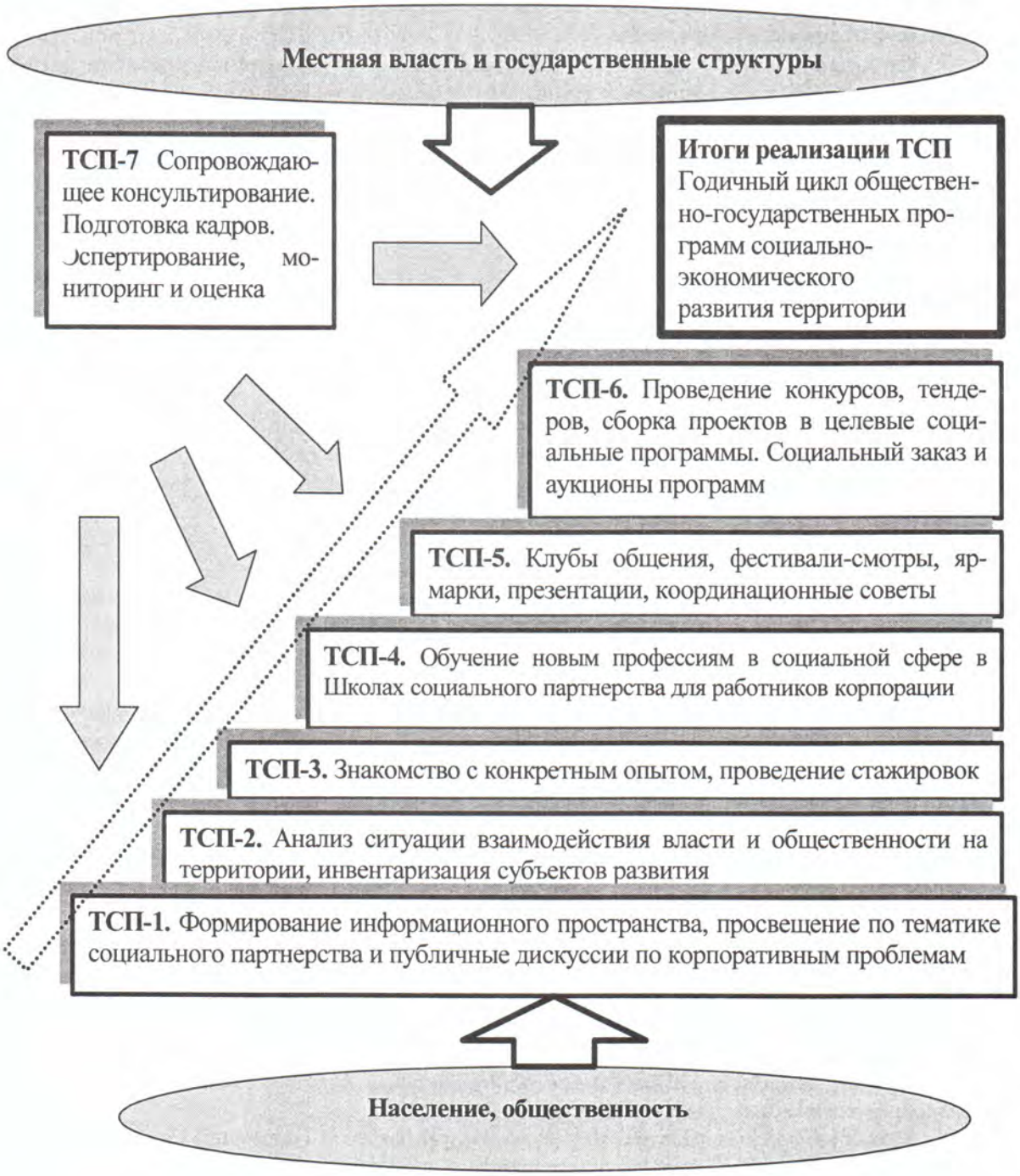


Рис.1.Технологии социального партнерства

ТСП-4. Проведение Школ социального партнерства по совместному обучению работников корпорации, представителей местной администрации и общественности методам и формам эффективного взаимодействия и новым профессиям в социальной сфере.

Мы считаем, что образование, повышение квалификации и подготовка кадров являются необходимыми ресурсами для разворачивания технологий социального партнерства.

Формой обучения могут выступать Школы социального партнерства – одно-, двухтрехдневные семинары в Москве или с выездом специалистов в регионы, в процессе которых участники – представители местных администраций и лидеры общественных организаций - не только знакомятся с информацией по требуемой проблематике, но и могут в активных формах

погрузиться в предметное содержание через имитационные игры, обучающие тренинги, создание собственных проектов и программ.

Содержанием Школ социального партнерства может выступать трансляция накопленного опыта взаимодействия общественных организаций по определенному профилю: дети-сироты, инвалиды, жилищники и т.д.

В Школах социального партнерства можно будет получить дополнительное образование и сертификат **по новым профессиям** в социальной сфере, связанным с технологиями социального партнерства:

- менеджер общественных некоммерческих организаций по определенному профилю;
- координатор групп непосредственного общения при проведении проектно-проблемных семинаров;
- разработчик социально значимых проектов социально-экономического развития территории:
- организатор детско-взрослого со-проектирования;
- консультант по созданию социально значимых проектов;
- эксперт-оценщик социально-экономических проектов и программ;
- организатор конкурсов общественно значимых проектов и руководитель конкурсной комиссии.

ТСП-5. Привлечение общественности к решению приоритетных проблем социально-экономического развития Волгограда и Волгоградской области.

Основным препятствием во взаимодействии местной власти и общественности является пассивность населения в решении задач социально-экономического развития территории и потребительская позиция общественных организаций, выступающих в качестве просителя бюджетных средств и не умеющих оказывать социальные услуги населению.

Партнерские отношения с местными администрациями затруднены разобщенностью между собой самих общественных организаций. Население и общественность, как правило, не знакомы с приоритетами развития территории и не озабочены проблемами стоящими перед самой властью.

При этом встает задача организации работы с профильными группами общественных организаций, объединенных проблемами данной целевой социальной группы: инвалиды, дети-сироты и т.д. Параллельно необходимо организовать клубы межличностного, делового и профессионального общения представителей общественности и местной власти, координационные советы по развитию Волгограда и Волгоградской области.

На этом этапе организуются презентации, Фестивали - смотры или ярмарки творческих работ и социально-значимых проектов общественных организаций, проводятся публичные акции взаимного признания местной власти и общественности и мероприятия для повышения приоритета благотворительной и волонтерской деятельности, привлечения доноров и инвесторов на территорию.

ТСП-6. Организация и проведение конкурсов общественно-значимых проектов и программ, направленных на социальное развитие региона

Общественность и местные власти по-разному видят и описывают ситуацию в территории. Население озабочено своими повседневными заботами и проблемами, а управленцы-администраторы ищут средства для влияния на экономические, хозяйственные, социальные и другие процессы идущие в территории. Отсутствует язык взаимопонимания, в качестве которого может выступать пока мало освоенный проектно-программный подход, организация и проведение конкурсов и тендеров социально значимых проектов.

Социально значимые проекты, разработанные общественностью, могут, при специальной организации работ совместно с государственными структурами, объединяться в социальные целевые программы, а затем выставляться на аукцион для поиска возможных отечественных и зарубежных инвесторов.

Такой подход способствует аккумуляции средств на выделенных местной властью приоритетных направлениях городского развития, препятствует коррупции и возможному распылению средств и создает благоприятный инвестиционный климат территории.

Общественные организации получают навыки оказания социальных услуг населению, могут участвовать в социальном и муниципальном заказе, чтобы впоследствии выполнять некоторые государственные функции и полномочия в социальной сфере.

ТСП-7. Проведение очных и дистанционных консультаций по проблемам эффективного взаимодействия власти и общественности и экспертизы социальных проектов.

Связующим звеном между перечисленными ступеньками движения власти и общественности навстречу друг другу будет выступать сопровождающее консультирование, осуществляемое на сегодняшний момент сотрудниками Центра «Социальное партнерство», мониторинг и оценка эффективности и результативности совместных действий, анализ изменений ситуации, ее прогнозирование, контроль и опережающее вмешательство.

Последовательность реализации технологий социального партнерства – не одноразовая акция, а долговременный цикл работ по привлечению новых ресурсов городского развития, активизации «социального капитала» и повышению инвестиционной привлекательности территории.

Проанализировав московский опыт, мы пришли к выводу, что для внедрения полного цикла работ по технологиям социального партнерства в Волгограде и Волгоградской области Волгоградскому центру поддержки НКО требуется от полутора до двух лет.

Литература:

1. Колесникова М.П. Социальное партнерство в российских корпорациях. Волгоград, ВГЭТК, 2006. – 132 с.
2. Нэал, У. Институт мировой экономики [Электронный ресурс] / У.Нэал. – 2004. – Режим доступа: http:// InsEconIssues.com.de
3. О взаимодействии органов власти Москвы с негосударственными некоммерческими организациями - М.: Центр "Социальное партнерство", 2007.- 96 с.
4. Полякова, Е.В. Система трудовых отношений в сфере социальной защиты населения России: автореф. дис. канд. экон. наук.- Саратов, 2002. – 19 с.

Малый и средний бизнес. Факультатив

Кубанцева О.В.,
ст. преп. каф. Товароведения и организации торговли НОУ ВПО ВИБ

Решения RFID для розничной торговли

В данной статье описывается RFID-технология, которая позволяет обеспечить повышение эффективности торговли путем сочетания быстрого и точного учета товаров, поступающих в продажу, осуществления противокражной функции, а также четкую координацию процессов товародвижения склада и торгового зала.

Мы уже давно привыкли к тому, что практически все товары, находящиеся на полках магазинов имеют штриховой код, содержащий информацию о производителе, весе, цене товара и т. п. Введение штрихового кодирования в свое время сыграло большую роль в автоматизации торговли, но сегодня ситуация в магазинах изменилась. Приток покупателей в магазины очень велик. Для обеспечения эффективной торговли необходима четкая координация склада и торгового зала, быстрый и точный учет поступающих в продажу, проданных и только что завезенных на склад товаров, а также обеспечение противокражной функции на достаточно высоком уровне.

Традиционные штрих-коды на каком-то этапе справлялись с задачей одновременного учета и контроля потоков товара, но сейчас этот процесс отнимает все больше времени и становится трудоемким.

А теперь представьте себе покупательскую тележку в магазине самообслуживания, оборудованную сканером и компьютером с сенсорным экраном. Вы сканируете товары, кладете их в тележку, а компьютер выдает информацию по каждому из товаров и предлагает дополнительные покупки. Компьютер постоянно показывает сумму стоимости выбранных товаров, так что вы каждую минуту знаете, сколько потратите. Закончив выбирать покупки, Вы направляетесь к кассе самообслуживания или кассиру. Так как сумма Ваших покупок уже

известна, и все они упакованы, время ожидания минимально. Вам остается только оплатить свои покупки.

Данная технология носит название **RFID** (англ. ***Radio Frequency IDentification***, радиочастотная идентификация) — метод автоматической идентификации объектов, в котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в т. н. RFID-метках [1].

Базовая система **RFID** состоит из радиочастотной метки, считывателя информации (ридера) и компьютера для обработки полученной информации.

Идентификация объектов производится по уникальному цифровому коду, который считывается из памяти RFID-метки, прикрепляемой к товару. Метка и считыватель связываются между собой радиочастотным каналом. Сигнал улавливается антенной считывателя, полезная информация расшифровывается и передается в компьютер для обработки.

Особенностями данной технологии несомненно являются отсутствие необходимости прямой видимости и контакта; возможность скрытой установки RFID-метки; возможность чтения (записи) информации; высокая скорость считывания данных; возможность засекречивания данных на метке; хорошая защита метки от воздействия окружающей среды; долговечность RFID-меток.

Радиочастотные метки бывают двух типов – пассивные и активные. Метки с источниками питания называются активными. Дальность считывания активных меток не зависит от энергии считывателя. Пассивные метки не имеют собственного источника питания, а необходимую для работы энергию получают от поступающего от считывателя электромагнитного сигнала, что требует использования более мощных устройств считывания информации [5].

Информация в память радиочастотной метки может быть занесена несколькими способами, в зависимости от ее конструктивных особенностей. Различают следующие типы меток:

Read Only – метки, которые работают только на считывание информации.

WORM – метки для однократной записи и многократного считывания информации.

R/W – метки многократной записи и многократного считывания информации [5].

Преимущества технологии RFID очевидны [4,5]:

1. Данные системы работают с абсолютно любыми группами товаров.
2. Данные с метки считываются бесконтактными способами (метка может быть спрятана внутри самого товара, либо его упаковки)
3. Данные RFID-метки могут дополняться (изменяться или даже полностью заменяться)
4. На радиочастотную метку можно записать информацию размером до 10 Кб
5. Данные о содержании упаковки на RFID-метку записываются бесконтактным методом за время, не превышающее одной секунды.
6. Данные на метке могут быть зашифрованы, что позволяет надежно защитить товары от краж.
7. Радиочастотная метка долговечна (может быть использована до 1 млн. раз).

Говоря о преимуществах данной технологии, следует отметить и ее недостатки [4,5]

1. Относительно высокая стоимость
2. Невозможность размещения под металлическими и электропроводными поверхностями;
3. Подверженность помехам в виде электромагнитных полей

RFID помогает розничным предприятиям во всем мире удовлетворять запросы самых взыскательных покупателей и, таким образом, увеличивать продажи. Эта технология постепенно изменяет индустрию розничной торговли, обеспечивая продавцов информацией о состоянии и движении товаров в реальном времени, повышая производительность работы склада и предотвращая убытки. Многие ведущие мировые розничные предприятия запланировали на 2008 год внедрение технологии RFID. Этот шаг затронет более 200000 предприятий-производителей и поставщиков и направит мировой рынок аппаратного и программного обеспечения на поддержку RFID.

Так, в частности, в конце июня 2007 года крупнейшая немецкая торговая группа Metro объявила о значительном расширении применения RFID-технологий в сотрудничестве со своими поставщиками.

В частности, Metro утвердил два "стартовых пакета" RFID, которые будут предлагаться к применению поставщиками.

Предварительно конфигурированные приложения производства американской компании Intermec позволяют легко оснащать паллеты метками RFID. Оба пакета RFID включают RFID-принтер Intermec, а также сканнер штрих-кода на Bluetooth. Вторая, продвинутая версия «стартового пакета» включает RFID-портал Intermec, позволяющий полностью записывать все входящие и исходящие товары.

Кроме того, Metro будет использовать технологии считывания меток (Tag Acquisition Products) производства компании Reva. Продукция Reva будет использоваться для управления сетью установок RFID, поскольку позволяет получать точные данные с каждой установки и обеспечивать быструю реакцию оператора.

В начальной стадии развертывания RFID Metro в основном использует радиочастотную идентификацию для улучшения процесса получения товаров в магазинах и распределительных центрах. По словам представителей Metro, как раз этим целям прекрасно соответствует продукция Reva [2].

Источники:

1. http://ru.wikipedia.org/wiki/RFID
2. http://www.rfid-news.ru/news.htm?id=133
3. http://www.microsoft.com/Rus/Business/News/rfid.mspx
4. http://www.antivor.ru/GoodsList.aspx?ID=55
5. Журнал «Современные торговые технологии» - №3, 2007 г. стр. 22-27 статья «Технологии RFID»

Нестеренко В.В.,
ст. преп. каф. Товароведения и организации торговли НОУ ВПО ВИБ,
Ящук В.М.,
к.т.н., доц. каф. Процессы и аппараты химического производства Волгоградского государственного технического университета

Полимерные упаковочные пленки в пищевой промышленности

Рассмотрено современное направление развития производства полимерных пленок, применяемых для упаковки, способствующей максимальному сохранению показателей качества пищевых продуктов.

В настоящее время достигнуты значительные успехи в создании новых полимерных упаковочных пленок с высокими эксплуатационными характеристиками.

Развивается перспективное направление по созданию модифицированных пленок, основанное на введении в полимер различных модификаторов, оказывающих воздействие как на свойства материала, так и на свойства упаковываемого продукта.

При упаковке пищевых продуктов в такие материалы увеличиваются сроки хранения, улучшаются санитарно-гигиенические условия в промышленности и торговле, уменьшается естественная убыль продуктов, сокращаются потери упаковочных материалов.

Самым распространенным видом упаковочных материалов являются растягивающиеся однослойные газопроницаемые пленки, пригодные для кратковременного хранения пищевой продукции. Исходными компонентами при их производстве служат в основном полиолефины - полиэтилен (ПЭ) и полипропилен (ПП), широкий ассортимент которых обеспечивает все качества, необходимые для упаковки.

В упаковочном производстве пленки из ПЭ занимают лидирующее место. Высокая газопроницаемость пленок по кислороду и углекислому газу в сочетании с влагонепроницаемостью и низкой гидрофильностью делают их пригодными для упаковки охлажденного мяса, мясных полуфабрикатов и других продуктов.

В последнее время наметился рост производства упаковочных пленок из полиэтилена низкой плотности линейного строения (ЛПЭНП), обладающею более высокими эксплуатационными и механическими свойствами, чем обычный ПЭ. Наряду с ЛПЭНП для упаковочных

целей применяют и материалы из ПЭ ультранизкой плотности (ПЭУНП). Изделия из него имеют очень высокую стойкость к проколу, надрыву, ударной нагрузке. Пленки обладают значительной прозрачностью и свариваются при более низкой температуре, чем из обычного ПЭ.

Широкое применение для упаковки пищевых продуктов находит стретч-пленка, способная обратимо растягиваться с удлинением 200-300% и обладающая, в сравнении с обычными полиэтиленовыми пленками, повышенной стойкостью к проколу и раздиру, а также способностью разных слоев пленки прилипать друг к другу. Стретч-пленки имеют высокую степень прозрачности, они эластичны, легко свариваемы и одинаково хорошо подходят для упаковывания свежих продуктов в супермаркетах, для хранения продуктов на предприятиях общественного питания и в домашних условиях.

Для дальнейшего улучшения качества пленок из ПЭ широко внедряется сополимеризация этилена с другими олефинами. Наибольшее распространение получили пленки на основе сополимеров этилена с винилацетатом (СЭВА). По своим свойствам они близки к материалам из ПЭ высокою давления, но отличаются от них более низкой температурой плавления, большей прозрачностью, эластичностью, высокой морозостойкостью и удовлетворительными санитарно-гигиеническими свойствами.

Кроме ЛПЭНП для производства стретч-пленок используется поливинилхлорид (ПВХ) и сополимеры этилена с винилацетатом (СЭВА). Пленки из ПВХ являются основным средством, препятствующим развитию микроорганизмов в мясных, молочных и других продуктах питания. Благодаря высокой воздухо- и влагопроницаемости пластифицированные ПВХ-пленки максимально сохраняют свежесть продуктов. Стретч-пленки используются для упаковывания практически готовой к употреблению продукции.

Стретч-материалы на основе СЭВА используются в тех же областях, что и ПВХ, но с ограничением по времени и условиям хранения вследствие недостаточной паропроницаемости. Их комбинации используются как заменители ПВХ, но пока они очень дороги и не нашли широкого применения.

Наряду с СЭВА используют продукты его омыления - сополимеры этилена с виниловым спиртом, обладающие высокой прозрачностью, блестящей поверхностью и низкой газопроницаемостью, в частности по отношению к кислороду и углекислому газу. Такие сополимеры пригодны для упаковки мяса, рыбы.

После ПЭ наиболее распространенными упаковочными материалами являются пленки из полипропилена (ПП). Это материал с хорошими эксплуатационными свойствами и относительно сложившейся структурой потребления. Пленки из ПП обладают высокой теплостойкостью, прозрачностью, жиростойкостью, жесткостью, малым коэффициентом трения, высокими поверхностной твердостью, стойкостью к надрыву, стойкостью к водяным парам и ароматам, имеют низкую паропроницаемость и высокую влагостойкость, отлично свариваются. В пищевой промышленности ПП используют для изготовления банок для продуктов питания, бутылок для негазированных напитков и жидких пищевых продуктов, лотков для бисквитов, овощных и мясных блюд, стаканчиков для жидких продуктов разового применения.

Широкое применение в упаковочной технике нашли пленки из ориентированного ПП (ОПП). Они являются оптимальными упаковочными материалами для расфасовывания жареного картофеля, кондитерских и мясных изделий. На рынке появился ОПП, с одной стороны покрытый акрилом, а с другой - поливинилиденхлоридом (ПВДХ). Он характеризуется высокими барьерными свойствами, хорошим внешним видом без помутнения во время складирования, а кроме того обеспечивает свежесть продуктов в течение 12 месяцев.

В настоящее время на рынке упаковочных полиолефиновых материалов появилась новейшая разработка шведской фирмы Ecolean - ЛИН - материал, изготовленный из карбоната кальция в сочетании с полиолефинами. Он способен заменить множество материалов, которые используются сегодня. Это универсальный упаковочный материал, рекомендуемый для упаковывания широкого спектра пищевых продуктов.

Поскольку ЛИН - материалы на 50 % состоят из карбоната кальция, то при утилизации они не требуют энергетических затрат и через несколько месяцев полностью растворяются в почве.

Способность упаковочных материалов сохранять длительное время высокие потребительские качества пищевых продуктов (свежесть, вкус, запах, внешний вид и т.д.) тесно связаны с их барьерными свойствами и селективной газопроницаемостью. Такими свойствами могут обладать как однослойные, так и многослойные полимерные пленки. Из однослойных

барьерных пленок наиболее распространенными являются пленки из поливинилидеихлорида (ПВДХ), полиамида (ПА) и полиэфиров (ПЭФ). Широкое применение в упаковочной отрасли нашли материалы на основе ПВДХ, обладающие очень низкой паро- и газопроницаемостью. ПВДХ часто используют как усадочную пленку для заворачивания птицы, ветчины, сыра. Использование для этих целей пленок из ПВДХ диктуется необходимостью поддерживать в упаковке вакуум для исключения возможности роста бактерий. Применение вакуумированных мешков для созревания сыра исключает при этом дегидратацию и образование корки, позволяя получать более мягкие сыры. В общественном питании и в быту ПВДХ-пленки используют для сохранения свежести продуктов. ПВДХ-пленкп входят в многослойные материалы, получаемые соэкструзией. При этом можно получить очень топкий слой ПВДХ в многослойном пленочном материале, что не удается осуществить на монопленке.

Широкое применение в тароупаковочной отрасли нашли полиэфирные пленки из полиэтилентерефталата (ПЭТФ, лавсан). Полиэфирные пленки жестки и прочны, высокопрозрачны. Для улучшения свариваемости их используют в сочетании с нанесенным слоем ПЭВД. Кроме сварки комбинация с ПЭВД обеспечивает материалу более высокие барьерные свойства по отношению к воде и ее парам, газам и запахам. ПЭТФ используется в качестве основы при изготовлении многослойных материалов для упаковывания разнообразных пищевых продуктов, например рыбы и продуктов моря, мяса и мясных изделий, сыров и др.

Для упаковки пищевых продуктов также широко применяются пленки на основе полиамида (ПА), который обладает высокой прочностью при ударе и продавливании, высокой паропроницаемостью и низкой проницаемостью по отношению к газам. На ПА пленки легко наносится печать.

Наиболее широкое распространение для упаковывания пищевых продуктов получили многослойные и комбинированные материалы, которые обладают хорошими физико-механическими и барьерными свойствами. Среди двухслойных пленок наибольшее распространение при упаковывании пищевых продуктов получили материалы на основе полиолефинов, целлофана, полиэфиров, полиамида.

Один из старейших материалов целлофан-полиэтилен широко известен под фирменными названиями: "вискотен", "метатен". "целотен", "целлоглас-РЕ", "ламитен" и др., а в отечественной практике ПЦ-2. ПЦ-4. Он сочетает в себе прочность и газонепроницаемость целлофана с паронепроницаемостью, водостойкостью и способностью к термической сварке. Этот материал используют для упаковки и хранения рыбных продуктов, различных концентратов, фруктовых соков, мясных полуфабрикатов, получения бескорковых сыров.

Двуслойные материалы на основе полиамида ("алкорон", "комбитен", "экструамид") используют для изготовления пленок, пригодных для вакуумной упаковки пищевых продуктов.

Для упаковки мясных продуктов, поддающихся термообработке: (некопченые колбасы и колбасные изделия, полуфабрикаты, изделия из птицы, массы из сыров, мармелад, джемов, замороженные продукты) разработана новая поколение термоусадочных оболочек GASIOR BAR 3 и GASIOR BAR 5, содержащих ПА пленки. Трехслойные оболочки GASIOR BAR 3 состоят из двух полиамидных пленок (ПА6) с адгезионным слоем между ними. Их получают методом соэкструзии с двухосной ориентацией. Оболочки GAS1OR BAR 5 содержат еще дополнительно внутренний слой из ПЭ.

Особенно часто для долгосрочного хранения пищевых продуктов используют многослойные газоселективные упаковочные материалы. Газопроницаемость и селективность зависят от химической природы и физической структуры полимера, типа и содержания наполнителя, толщины пленки, способа ее получения и т. д. Регулировать состав газовой среды внутри упаковки можно путем подбора материала соответствующей проницаемости. Высокобарьерные упаковочные системы представляют собой многослойные материалы (соэкструдированные, кашированные, ламинированные, с напыленными покрытиями и т.д.), содержащие в своем составе непроницаемые для паров, воды, газов и ароматических веществ полимерные, либо металлизированные слои из таких высокомолекулярных соединений как ПЭТФ, ПА, поливиниловый спирт (ПВС), СЭВА и др.

Другим способом регулирования газопроницаемости является использование силиконовых мембран с площадью, рассчитанной в соответствии с требуемым уровнем проницаемости. Такая мембрана имеет вид "окошка" в упаковке. Через нее поступает необходимое для "дыхания"

упаковываемого продукта количество кислорода, а наружу выходят образующиеся при этом углекислый газ и влага. Наличие мембраны в упаковке значительно повышает срок сохранности растительной продукции, например, способствует хранению фруктов от урожая до урожая практически без изменения их качества, т.е. сохраняет потребительские свойства упакованной продукции на высоком уровне.

В настоящее время для упаковки продуктов, которые покупатель желает видеть (например, мясо, овощи), разработана не конденсирующая водяной пар барьерная полиолефиновая пленка ПВХ/ПЭ POI.YRAZ с поглотителем ультрафиолетовых лучей, который предохраняет мясо от потери цвета. В свою очередь, ламинат ПЭТФ/найлон/ПЭНД предохраняет продукт от проникновения влаги и кислорода и отличается высокой прочностью на разрыв. Наряду с уже известными гак называемыми пленками "SMART" появилась термоусадочная пленка "FORGIVING" (Du Pont Packaging), стойкая к воздействиям широкою диапазона температур в сварочных, холодильных или замораживающих устройствах.

Более длительную защиту от порчи пищевых продуктов некоторых видов можно обеспечить упаковыванием их в барьерные газоселективные пленки в вакууме с последующим хранением в охлажденном виде. Обычно при упаковывании с вакуумированием используются пленочные материалы ПА/ПЭ, ПВХ/ПЭ), ПС/ПЭ, в состав которых входит гермосвариваемый слой из ПЭ, а также ламинаты из ПП.

Литература:

1.Ухарцева И.Ю., Гольдаде В.А. Современные упаковочные материалы в пищевой промышленности. – Пластические массы, 2006, №6, с. 42-50.

2. Ухарцева И.Ю., Макаревич А.В., Гольдаде В.А. Применение полимерных упаковочных материалов в мясоперерабатывающей промышленности // Пищевая промышленность. - 1995. - № 7. - С.21-22.

3. Ларионов В.Г. Саморазлагающиеся полимерные материалы // Пластические массы. - 1993. - №4. - С. 36-39.

4. Активные полимерные пленки для упаковывания мясопродуктов А.В.Макаревич, И.Ю.Ухарцева, В.А. Гольдаде, Г.И. Паркалова Пластические массы. - 1995. - №4. - С.51-53.

5. Каган Д.Ф., Гуль В.Н., Самарина Л.Д. Многослойные и комбинированные пленочные материалы. - М.: Химия, 1989. - 288с.

Жабунин А.Ю.,
к.э.н., доц. каф. Бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Никулина Ю. Б.,
студентка НОУ ВПО ВИБ

Кредитование образовательных услуг

В статье раскрываются проблемы кредитования физических лиц для целей получения профессионального образования, привлекательность этих услуг для банков и их клиентов. Исследуются возможности содействия государства развитию этого рынка в различных формах.

В 2005-2006 учебном году, как и в предыдущие годы, увеличилось число студентов, получающих в России платное высшее образование. Сегодня на коммерческой основе учатся более половины от общего числа студентов университетов, институтов, академий. Такое интенсивное развитие рынка образовательных услуг требует поиска различных форм его финансирования, в том числе развития кредитования образовательных услуг.

По оценке министерства образования в 2006 году на систему высшего образования потрачено около семидесяти миллиардов рублей, включая плату за обучение, что составит примерно 0,25% ВВП. Эту цифру можно сравнить с 1,7% от совокупного ВВП стран-членов ОЭСР. В США (государстве, расходующем больше всего средств на образование) на финансирование высшего образования ежегодно тратится 2,7% от ВВП.

Еще недавно в России частные организации предоставляли около 3000 студенческих займов в год (которые достаются примерно 0,5% всех студентов). Много это или мало? В Великобритании, например, все студенты колледжей имеют право на заем и почти 80% студентов берут в долг, по крайней мере часть средств для обучения [1]. На Западе образовательное кредитование существует не один десяток лет. Банки с удовольствием вкладывают в него деньги. В отличие от России, все риски берет на себя государство, да и процент куда ниже. Например, в США деньги на учебу одолжат под 3-6% годовых. Вернуть их нужно в течение 10 лет после окончания вуза. В Германии проценты еще меньше - от 2 до 5. Причем с молодых людей из малообеспеченных семей проценты не взимаются. В Швеции срок возврата не ограничен, а процентная ставка и вовсе ничтожна - 1,5-2% в год. Это означает, что кредитование дает реальный шанс учиться студентам из необеспеченных семей. [1]

В России сегодня банки предоставляют кредиты на образование по ставкам до 20% годовых на срок от четырех до 12 лет. Многие из них требуют залог по кредиту или поручительство третьих лиц. Получение образовательного кредита в банке также осложняется необходимостью собрать большое количество справок и документов. Кроме того, в России еще в прошлом году было не более 10 банков, имеющих целевые программы по образовательному кредитованию. Поэтому образовательные кредиты остаются недоступными для большинства абитуриентов, а обучение в кредит не стало массовым. По оценкам министерства образования и науки изменить ситуацию могло бы снижение ставок по образовательным кредитам до 10% годовых [1], однако такие ставки нельзя считать приемлемыми для банков.

Очевидно, что для расширения возможностей доступа молодежи к получению высшего образования необходимо совершенствовать и развивать систему кредитования. В настоящее время актуальными остаются проблемы определения размера кредита, рациональной процентной ставки, эффективного механизма погашения кредита и процентов; не решены также проблемы государственной поддержки кредитования на образовательные цели.

Для обеспечения возможности получения высшего образования для молодых людей из малообеспеченных семей максимальный размер образовательного кредита должен быть достаточно большим, обеспечивая покрытие не только непосредственно расходов на обучение, но и части расходов на проживание в этот период. Если займы слишком малы, студентам приходится рассчитывать на другие формы заимствований, поддержку родителей и/или побочные заработки. Конкретные суммы кредита зависят от выбора ВУЗа, специальности, региона.

Учитывая высокую социально-экономическую значимость расходов на образование, процентная ставка по студенческим займам должна быть ниже необеспеченной коммерческой ставки, используемой при потребительском кредитовании, но выше, чем нулевая процентная ставка. Следует заметить, что австралийский и британский режим предоставления студенческих займов базируется на нулевой действительной процентной ставке, т.е. процентной ставке, привязанной к уровню инфляции. Несмотря на то, что в России подобное субсидирование со стороны государства представляется весьма проблематичным, оно является единственным способом сделать образовательное кредитование доступным.

Усугубляет проблему процентной ставки объективная необходимость предоставления кредита на достаточно длительный срок, который должен включать в себя весь период обучения (причем в течение его не должны уплачиваться не только платежи в погашение суммы долга, но и начисляемые проценты), и определенный период трудовой деятельности. Таким образом погашение долга и начисленных процентов за первый курс будет осуществляться только после окончания ВУЗа, и если предположить, что студент будет способен в течение одного года трудовой деятельности погашать задолженность за один курс обучения, срок предоставления кредита составит свыше 5 лет (в зависимости от установленного порядка оплаты образовательных услуг). В этом случае при сумме кредита в 50 тыс. руб. и годовой ставке в 19% ежемесячные платежи составят около 10 тыс. руб., а при ставке в 10% (то, что предлагается минобразования и науки) — 6,7 тыс. руб., что также является весьма существенной суммой для молодого специалиста, только начинающего свою карьеру.

В результате даже снижение процентной ставки до предлагаемого министерством уровня не сделает кредиты достаточно доступными для студентов из небогатых семей. Учитывая ту особенность образовательного кредитования, что банк не может достаточно точно прогнозировать будущие доходы заемщика, высокий уровень ежемесячных платежей повышает риски кредитования в связи с повышением напряженности выплат. Решить эту проблему могло бы

увеличение срока погашения кредита, например, при необходимости погашения кредита в течение 10 лет после окончания ВУЗа, ежемесячные платежи при стоимости обучения 50 тыс. руб. в год и ставке в 10% составили бы около 4,2 тыс. руб., что можно считать вполне приемлемым.

Существует спор между сторонниками обычного механизма возврата средств, предоставленных в виде студенческого займа, как, например, в случае с аннуитетными платежами (X рублей в месяц), и сторонниками возвратного механизма, основанного на размере получаемого дохода (X% заработка до полного погашения ссуды) [3]. Механизм возврата, основанный на размере получаемого дохода, по многим параметрам является более предпочтительным, но только если государство в состоянии эффективно организовать работу такой системы, что в российских условиях представляется несколько сомнительным.

Вместе с тем для обеспечения доступности образовательных кредитов государственная поддержка является необходимой; более того, по нашему мнению она может являться серьезной альтернативой иным формам господдержки образования. Повышение материальной ответственности студентов должно способствовать более тщательному выбору ВУЗа и специальности, проявлению более ответственного отношения к учебе и в целом — качественному развитию системы высшего образования.

При планировании государственной поддержки образовательного кредитования необходимо учитывать и финансовую эффективность: например, при субсидировании процентных ставок расходы государства не должны быть выше, чем содержание бюджетного места в государственном ВУЗе. Однако если субсидировать снижение процентных ставок с 19% до 10% годовых при образовательном кредите со сроком погашения 10 лет (после окончания вуза), ежегодные расходы государства в течение этих 10 лет составят около 70% от стоимости одного года обучения, что никак нельзя признать эффективным.

Более целесообразной представляется полное субсидирование государством процентов по кредиту на период обучения; таким образом долг выпускника ВУЗа перед банком будет равен лишь стоимости обучения, тогда ежемесячные платежи при прочих равных условиях (стоимость одного года обучения 50 тыс. руб., срок обучения 5 лет, ставка 19% годовых, погашение в течение 10 лет после окончания ВУЗа) составят только четыре тысячи рублей, а расходы государства — 19% от стоимости обучения студента в выбранном ВУЗе в течение 1 – 5 лет. При этом, учитывая значительное снижение уровня риска для банка за счет гарантированной уплаты процентов, процентная ставка в период обучения (и расходы государства) может быть значительно ниже.

Конечно, субсидирование процентных ставок по образовательным кредитам требует построения достаточно сложной системы администрирования, исключающей нецелевое расходование этих средств, однако это может быть вполне оправдано в условиях роста доли платного образования и необходимости повышения уровня подготовки молодых кадров для российской экономики.

Литература:

1.Аверьянова Е. Кредитование образовательных услуг в России пока не развито // http://www.ivx.ru/profi/profi_1384.html?srchPat[0]=26&srchPat[1]=3

2. Пчелинцева О. "Образовательный кредит"// "Высшее образование в России" , №8, 2004 // http://courier.com.ru/cour0489/4400.htm

3. Уэллхаузен Р. Аналитический доклад "Кредитование образования"/ "Университетское управление", №1, 2006 // http://www.umj.ru/index.php/pub/inside/7/0/7/

Шамрай Л.В.,
экономист ЗАО «Региональная энергетическая служба»,
аспирант НОУ ВПО ВИБ

Социальная политика предприятия: возможности и перспективы

В данной статье социальная политика предприятия рассматривается как один из механизмов мотивации работников к трудовой деятельности, отражена ее роль в развитии

предприятия. Работа на социально ориентированном предприятии выглядит гораздо привлекательнее, чем в организации, где задача руководства ограничивается преследованием исключительно производственных и экономических целей.

В формировании мотивации работников, повышении его самоотдачи в производственной деятельности особое место отводится социальной политике предприятия. На предприятии реализуются льготы и гарантии в рамках социальной защиты работников (социальное страхование по старости, на случай болезни, в случае безработицы и т.д.), установленные на вышестоящем уровне. Кроме того, предприятия предоставляют своим работникам и членам их семей дополнительные льготы за счет выделенных на эти цели средств, заработанных коллективом предприятия.

Инициатором предоставления дополнительных льгот и услуг социального характера сверх обязательных выплат выступает либо сама администрация, демонстрируя добровольное воплощение в жизнь социальной кадровой политики, либо это может быть результат тарифных соглашений между администрацией и профсоюзом (или советом трудового коллектива) как защитником интересов работников предприятия. "Добровольно" предоставляемые работникам льготы и услуги по внутреннему договору становятся для администрации столь же обязательными, как и предоставляемые в соответствии с трудовым законодательством. Социальная политика предприятия как составная часть менеджмента представляет собой цели и мероприятия, связанные с предоставлением своим работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера. Чем больше таких льгот и услуг, чем их сумма выше установленного законом размера, тем привлекательнее выглядит работа на таком предприятии, тем с меньшей охотой работник захочет терять эти льготы при увольнении. Независимо от того, являются ли услуги социального характера на предприятии жизненно необходимыми или предлагаются только в интересах привлечения квалифицированного персонала, они создают заинтересованность работников в экономической деятельности предприятия. Следовательно, социальное обеспечение работников, развитие их личностных качеств, сохранение здоровья является условием успеха предприятия.15

Деятельность предприятия по управлению социальным развитием должна подчиняться принятой, намеченной администрацией предприятия на перспективу социальной программе. Социальная политика предприятия определяет стратегию управления социальным развитием в сфере производства, направлена в целом на формирование взаимоотношений работодателей, администрации и наемных работников по поводу социального положения последних.

Несмотря на все вышеизложенные положительные аргументы, по вопросу о необходимости проведения социальной корпоративной политики и ее роли в развитии предприятия можно выделить три точки зрения. Сторонники одной из них настаивают на том, что предприятие в принципе не должно заниматься решением социальных задач. Его задача состоит только в том, чтобы заниматься производством товаров и услуг, преследуя исключительно производственные и экономические цели. Социальная же ответственность предприятия и предпринимателя состоит в получении максимальной прибыли, обеспечении высокого уровня заработной платы для работников и дивидендов для акционеров. Сторонники этого подхода считают, что рынок диктует свои правила и поэтому сегодня, когда в стране сложились рыночные отношения, предприятие в принципе не обязано решать социальные вопросы, содержать социальную инфраструктуру, участвовать в социальных проектах, поскольку это прямо не связано с бизнесом и не сочетается с его успешностью. Исходя из этого понимания проблемы, большинство российских предприятий с началом рыночных реформ полностью или частично сократили объем социальной деятельности, отказались от объектов социальной инфраструктуры, передав их со своих балансов на баланс органов местного самоуправления. Другие предприятия приватизировали объекты социальной инфраструктуры и перевели их деятельность на коммерческую основу. Сторонники другой точки зрения считают, что предприятие может и должно решать как производственные и экономические, так и социальные задачи, возникающие в процессе его деятельности. Оправдание этим действием служит социалистическое прошлое, градообразующий статус многих предприятий, структурная взаимосвязь и зависимость социальных объектов с производственными объектами. Кроме того, участие в социальных проектах на предприятии и вне его объясняется необходимостью создания

15 www.businessmix.ru

партнерских отношений и улучшения благосостояния работников и членов их семей. Наконец, имеет место и третий, компромиссный вариант, представители которого справедливо считают, что сегодня «...должен быть определенный баланс в решении производственных, экономических и социальных задач, существующих на предприятии. По-видимому, противоположные точки зрения имеют право на существование. И только работодатель или администрация решают, какой из них выбрать в зависимости от производственных, экономических, финансовых и социальных возможностей и ресурсов»16.

Государство придает большое значение необходимости проведения социальной политики на предприятии. Правительство Российской Федерации поддерживает социально ориентированные предприятия. Совместно с федеральными министерствами экономического развития и торговли, здравоохранения и социального развития оно проводит в течение нескольких лет ежегодный Всероссийский конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности». Конкурс позволяет выявить предприятия отраслей материального производства, добившихся высокой социальной эффективности, изучить и распространить опыт формирования и реализации социальной политики на предприятии, совершенствовать формы социального партнерства. Конкурс способствует повышению социальной ответственности бизнеса, предпринимателей, собственников и менеджмента предприятий, побуждает их вкладывать часть прибыли в развитие социальной инфраструктуры своих предприятий и регионов их пребывания. Конкурс проводится по шести номинациям: оплата труда и социальные выплаты, условия и охрана труда, квалификация кадров, система их подготовки и переподготовки, реализация социальных программ, ресурсосбережение и экология, малое предприятие высокой социальной эффективности. Итоги проведения конкурса свидетельствуют как о необходимости изучения подобного опыта решения социальных вопросов, так и об актуальности исследования проблемы формирования активной социальной политики и ее взаимосвязи с экономической деятельностью17.

Социально ориентированная кадровая политика предприятия и связанные с ней социальные услуги должны способствовать тому, чтобы:

- работник отождествлял себя со своим предприятием;
- желания работников соответствовали целям предприятия;
- росли производительность труда и готовность работников к работе;
- работники были социально защищены, предоставляемые в законном порядке или же по тарифному соглашению социальные услуги при необходимости дополнялись;
- поощрялась собственная инициатива работника при решении его проблем;
- улучшалась атмосфера на предприятии, формировался благоприятный социально-психологический климат;
- у работников и у общественности создавалось положительное представление о предприятии.

Социальная политика предприятия должна быть:

- защитной, реализуемой через систему льгот и гарантий, предоставляемых государством, а также самим предприятием;
- воспроизводственной, реализуемой через организацию оплаты труда и ее регулирование с целью обеспечения воспроизводства рабочей силы;
- стабилизирующей, реализуемой через согласование интересов социальных субъектов (работник, работодатель, государство).

Как инструмент мотивации работников, она предусматривает принятие решений, касающихся:

- выбора приоритетов в направленности самой социальной политики (социальная защита, социальное или медицинское страхование, льготы за работу в неблагоприятных условиях труда как форма привлечения и закрепления рабочей силы на тех или иных участках работы и т.д.);
- выбора форм предоставления льгот, услуг, выплат и самих их видов;
- оценки величины возможных выплат исходя из доставленных задач и финансовых возможностей;

---

16 Аверин А.Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров. Учебное пособие. М.: Дашков и К, 2004. С. 146,149.

17 См.: Интернет-сайт www.roskonkurs.ru

• избирательности в предоставлении льгот и услуг, дифференциации размеров выплат по категориям персонала в зависимости от решаемых с ее помощью задач.

Социальная политика является составной частью механизма совершенствования качества рабочей силы и условий ее эффективной реализации. Таким образом, социальная политика, проводимая на предприятии, выгодна и для работников, и для администрации.

Безопасность бизнеса

Сибиряков С.Л.,
д.ю.н., профессор, зав.кафедрой специальных юридических дисциплин НОУ ВПО ВИБ

Актуальные проблемы защиты предпринимательской деятельности от преступных посягательств

В данной статье автор на основе пилотажного исследования (анкетного опроса) анализирует состояние проблемы защищенности предпринимателей малого и среднего бизнеса города и Волгоградской области. В заключении предлагаются обобщенные выводы участников межрегиональной научно-практическая конференции «Права человека и проблемы безопасности общества и личности в современной России» по рассматриваемому вопросу.

In the article the author makes comparative analyses of the problem of the defense of the businessman (of so called «little and middle» business) of Volgograd and nine little towns of the Volgograd region. In conclusion the author gives the opinion of the scientists and the practitioners, who took part in the interregional conference «Human rights and the problems of the defense of the society and person in modern Russia».

В настоящее время в России более 10 миллионов человек занято в малом и среднем бизнесе. При этом не менее 75% этих предприятий относятся к сфере торговли, т.е. являются коммерческими. Между тем, по мнению руководства страны и, в частности, первого вице премьера РФ С. Иванова, данная диспропорция в ближайшие годы должна быть изменена в сторону роста (на порядок) тех предприятий, которые призваны развивать инновационные технологии, наукоемкие производства и т.п[18]

В нашем регионе по итогам 2007 года насчитывается порядка 63 тысяч индивидуальных предпринимателей. Основная часть которых - в трех городах региона: в Волгограде (порядка 25 тыс.), в Волжском и Камышине.

Однако простой расчет показывает, что в нашем регионе число индивидуальных предпринимателей составляет чуть более половины от средней по стране (порядка 125 тыс.).

В сентябре – ноябре 2007 года сотрудниками Криминологической лаборатории юридического факультета НОУ ВПО Волгоградский институт бизнеса (Дьячков А.М., Деркач С.А., под руководством профессора Сибирякова С.Л.) был проведен выборочный пилотажный опрос предпринимателей малого и среднего бизнеса г. Волгограда и Волгоградской области по проблемам защиты предпринимательской деятельности от преступных посягательств.

Всего в опросе приняли участие 100 представителей малого и среднего бизнеса (из них лиц мужского пола – 59,0 %, женского – 41,0 %).

Возраст опрошенных составил от 18 до 55 лет; из них в возрасте от 18 до 25 лет - 15,0 %; от 26 до 35 лет – 38,0 %; от 36 до 50 лет – 39,0 %, а старше 50 лет – 9,0 %. По результатам опроса можно сделать вывод о том, что большая часть предпринимателей нашего региона составляют мужчины в возрасте от 26 до 50 лет.

По итогам исследования выяснилось, что основная часть предпринимателей имеет высшее (60,0 %) либо средне-специальное образование (26,0 %).

---

18 Известно, что малые предприятия, по крайней мере в США, - основной источник инновационной активности (от 40 до 46%); что закономерно в условиях цивилизованной экономики, т.к. спрос на инновации – это всегда результат высокой конкуренции.

Свыше третьей части опрошенных нами предпринимателей занимается своим делом на протяжении от 1 до 3 лет – 38,3 %. Предпринимателей со стажем более 15 лет в регионе 7,0 %.

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Область в %	Среднее в %
На протяжении какого периода времени Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью?	от 1 года до 3 лет	26,7	**50,0**	**38,35**
	от 4 лет до 7 лет	**33,3**	30,0	**31,65**
	от 8 лет до 10 лет	18,3	17,5	17,9
	от 11 лет до 15 лет	10,0	2,5	6,25
	более 15 лет	11,7	0,0	5,85

Более половины опрошенных нами предпринимателей занимаются торгово-закупочной деятельностью с организационно-правовой формой – «индивидуальный предприниматель»:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Область в %	Среднее в %
Организационно-правовая форма бизнес-структуры, который Вы руководите:	общество с ограниченной ответственностью	38,3	20,0	**29,15**
	общество с дополнительной ответственностью	1,7	0,0	0,85
	открытое акционерное общество	1,7	2,5	2,1
	полное товарищество	1,7	0,0	0,85
	индивидуальный предприниматель	50,0	77,5	**63,75**

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Область в %	Среднее в %
Вид предпринимательской деятельности:	производственная	23,3	10,0	16,65
	торгово-закупочная	61,7	87,5	**74,6**
	банковско-финансовая	15,0	2,5	8,75

Второй блок вопросов был посвящен непосредственно проблеме защиты предпринимательской деятельности от преступных посягательств.

Так, 76,0 %, т.е. подавляющее большинство респондентов считают, что проблема борьбы с преступными посягательствами в сфере предпринимательства является актуальной. И, что очень важно, нет ни одного опрошенного, который бы считал, что борьба с преступлениями в предпринимательстве не актуальна:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Область в %	Среднее в %
Считаете ли Вы, что проблема борьбы с преступными посягательствами в сфере предпринимательства является актуальной?	да, эта проблема актуальна и чрезвычайна важна	75,0	77,5	**76,25**
	актуальность данной проблемы в настоящее время преувеличена	13,3	12,5	12,9
	борьба с преступлениями в предпринимательстве не актуальна	0,0	0,0	0
	затрудняюсь ответить	11,7	10,0	10,85

Основные проблемы (причем со значительным разбросом), которые существуют в сфере организации защиты предпринимательской деятельности от преступных посягательств, по мнению опрошенных, следующие:

- правовые – 49,0 %;
- экономические – 25,0 %;
- социальные – 6,0 %;

При этом 12,0 % респондентов затруднились с ответом на этот вопрос, а 6,0 % предпринимателей считают, что проблем в указанной выше сфере нет.

Неэффективной деятельность правоохранительных органов по борьбе с преступностью в предпринимательской (экономической) сфере считают 46,0% респондентов, еще 31,0 % затруднились ответить на этот вопрос и только 23,0% опрошенных считают работу правоохранительной системы эффективной.

Одновременно 71,0 % опрошенных нами предпринимателей среднего и малого бизнеса предполагают, что органы власти не принимают достаточно эффективных мер по защите предпринимателей от преступных посягательств.

Подавляющее большинство - 79,0 % предпринимателей - резонно считают, что в современной России каждый бизнесмен нуждается в защите от преступных посягательств:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город, в %	Область в %	Среднее в %
Нуждается ли, по Вашему мнению, в современных условиях предпринимательская деятельность в защите от преступных посягательств?	нет	8,3	0,0	4,15
	да	73,3	85,0	**79,15**
	затрудняюсь ответить	18,3	15,0	16,65

Основные недостатки в деятельности государственных органов власти по защите предпринимательской деятельности, по мнению опрошенных, обусловлены следующим:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Область в %	Среднее в %
Чем, на Ваш взгляд, обусловлены недостатки в деятельности государственных органов власти по защите предпринимательской деятельности?	отсутствием постоянной целенаправленной деятельности по организации борьбы с преступными проявлениями	21,7	32,5	27,1
	отсутствием надлежащим образом подготовленных кадров (работников ОВД и прокуратуры) способных эффективно вести борьбу с преступностью	15,0	20,0	17,5
	коррупционной связью органов власти с преступными сообществами	43,3	37,5	**40,4**
	сращиванием правоохранительными органов с преступными элементами, действующими в сфере бизнеса	20,0	10,0	15
	затрудняюсь ответить	0,0	0,0	0

Ведущим направлением, которое поражено преступными проявлениями, по мнению большинства опрошенных, является финансовая сфера – 71,0%. Однако, «смущает» тот факт, что лишь 56,0 % опрошенных предпринимателей указали, что они якобы не сталкивались с преступными проявлениями при осуществлении своей предпринимательской деятельности (?!). При образовании и регистрации коммерческой структуры сталкивались, судя по полученным ответам, с преступными посягательствами 15,0 % опрошенных предпринимателей, а в текущей деятельности – 29,0 %.

Основными должностными лицами, со стороны которых были преступные посягательства, следующие:

- контролирующие органы – 34,2 %;
- чиновники муниципальных органов власти – 26,0 %;
- чиновники администрации области – 23,3 %;
- чиновники регистрирующих органов – 16,4 %.

Рассматривая предмет преступления при вымогательстве и взяточничестве можно отметить тот факт, что одним из основных являются денежные средства (70,4 % – рубли; 11,3 % – иностранная валюта).

Оплата различных видов услуг (путевка в санаторий, дом отдыха, оплата обучения родственников чиновников в вузах и т.п.) занимает второе место – 14,1%; приобретение объектов недвижимости – третье 1,4 %.

При этом предприниматели нашего региона «платят» преступным элементам за:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Обл., в %	Среднее в %
За что преступные элементы получают деньги от руководителей бизнес-структур?	за то, чтобы не мешали заниматься предпринимательской деятельностью	60,0	22,5	**41,25**
	за покровительство хозяйствующего субъекта	25,0	5,0	15
	за оказание помощи в «выбивании» денежных средств от должников	8,3	15,0	11,65
	по иным поводам	6,7	57,5	32,1

а взятки вымогают за:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Обл., в %	Сред. в %
За какие услуги чиновники всех уровней вымогают взятки с руководителей предпринимательских структур?	за регистрацию хозяйствующего субъекта	43,3	20,0	**31,65**
	за представление заказов от федеральных, областных, городских и районных администраций на выполнение определенных видов работ, изготовления продукции, оказание услуг	20,0	2,5	11,25
	за предоставление возможности получения бюджетных средств	8,3	0,0	4,15
	за возможность заключения договоров с другими хозяйствующими субъектами	6,7	5,0	5,85
	за получение лицензии на определенные виды предпринимательской деятельности	20,0	2,5	11,25
	по иным поводам	1,7	70,0	35,85

При этом на 23,0 % опрошенных нами предпринимателей оказывалось либо психологическое, либо физическое давление в целях вынесения незаконного решения, способствующего успешной деятельности других хозяйствующих субъектов.

Отрицательным фактором можно считать то, что лишь 37,7 % предпринимателей обращались за защитой в правоохранительные органы в связи с совершением криминального посягательства на их бизнес.

По мнению опрошенных, причины мздоимства со стороны чиновников, следующие:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Обл., в %	Среднее в %
Какова, на Ваш взгляд, причина мздоимства со стороны чиновников?	падение нравов в современном обществе	21,7	16,0	18,85
	низкий уровень заработной платы	15,0	11,7	13,35

	низкая эффективность деятельность правоохранительных органов	8,3	31,9	20,1
	стремление чиновников к быстрому обогащению	23,3	20,2	**21,75**
	безнаказанность чиновников за совершения ими преступлений	25,0	20,2	**22,6**
	иное	0,0	0,0	0

В заключении перечисляем основные предложения, высказанные опрошенными нами предпринимателями, по обеспечению эффективной защиты бизнеса от преступных посягательств:

Наименование вопроса	Варианты ответа	Город в %	Обл., в %	Среднее в %
Как Вы считаете, какие меры следует предпринять с целью обеспечения безопасности в предпринимательской (экономической) сфере (напишите):	на законодательном уровне	66,7	60,0	**63,35**
	на организационном уровне	8,3	15,0	11,65
	на уровне деятельности правоохранительных органов	21,7	25,0	23,35
	иное	3,3	0,0	1,65
В какой форме Вы хотели бы получить теоретические знания по защите бизнеса от преступных посягательств	лекции	16,7	15,0	15,85
	беседы со специалистом (консультации)	56,7	70,0	**63,35**
	круглые столы	15,0	2,5	8,75
	тематическая справочно-учебная литература	11,7	12,5	12,1
	иное	0,0	0,0	0
Изменит ли положение дел в сфере предпринимательства ужесточение мер уголовной ответственности за преступления в экономической сфере	нет	13,3	42,5	27,9
	да	56,7	25,0	**40,85**
	важна неотвратимость наказания, а не мера	30,0	27,5	28,75
	ввод иных мер ответственности	0,0	5,0	2,5

Вывод: полученные нами результаты убедительно подтверждают актуальность проблемы и необходимость в продолжении ее углубленного изучения и/или мониторинга.

Тем более, что участники секции 2 «Безопасность общества, бизнеса и личности: криминологические, правовые и социально-экономические проблемы, межрегиональной научно-практическая конференции «Права человека и проблемы безопасности общества и личности в современной России»19 (с учетом доложенных нами результатов исследования) дополнили их следующими актуальными, на наш взгляд предложениями:

- создать инвестиционную карту города (Шибченко Т.В.)
- разработать закон об ответственности чиновников за доведение предпринимателей до банкротства (Шибченко Т.В., Беляков П.А.)
- создать систему обучения предпринимателей основам бизнеса и права (Шибченко Т.В., Сибирякова Т.В., Глебов В.Г.)
- продумать систему социальной защиты представителей малого и среднего бизнеса, в том числе и в первую очередь для защиты индивидуальных предпринимателей в рамках пенсионного и трудового законодательства (Шибченко Т.В.)

---

19 Данная конференция проведена на базе юридического факультета НОУ ВПО ВИБ 7 декабря 2007 г.

- обеспечить защиту коммерческой тайны (информации) в рамках существующей правоприменительной практики (Сибиряков С.Л., Трофимов П.А.)
- усилить взаимодействие юристов с предпринимателями (Беляков П.А.)
- ввести институт советников по вопросам малого и среднего бизнеса при главах администраций районов города (Беляков П.А.)
- обеспечить помощь и юридическое сопровождение малому и среднему бизнесу на основных этапах его деятельности (Беляков П.А., Дьячков А.М.)
- разработать и принять региональный закон о защите малого и среднего бизнеса (Сибиряков С.Л., Беляков П.А., Дьячков А.М.)
- разработать систему правовой защиты бизнеса от фиктивных сделок (Великжанин П. А.)
- в целях повышения конкурентоспособности, качества подготовки и правовой грамотности специалистов-менеджеров, а также безопасности бизнеса, создать спецкурс «Менеджмент и право» (Сибирякова Т.Б.)
- осуществить преподавание отдельных дисциплин, например таких как основы менеджмента, маркетинг, бухгалтерский учет и др. при подготовке выпускников по специальности «Менеджмент организации» на основе инновационного подхода, таким образом обеспечивая в теории и на практике тесную взаимосвязь менеджмента и права. (Сибирякова Т.Б.)
- формировать профессиональное мышление менеджера – экономиста – специалиста в конкретной области – юриста (в комплексе) – (Сибирякова Т.Б.)
- законодательно закрепить систему ювенальной юстиции в рамках существующего уголовно-процессуального закона РФ (Гудкова Е.К.)
- возродить институт правовой экспертизы (Глебов В.Г.)

Дьячков А. М.,
к.ю.н., доцент, проф. каф. специальных юридических дисциплин
НОУ ВПО ВИБ

Защита малого и среднего бизнеса от преступлений в современных условиях

В данной статье дается анализ преступлений, совершаемых на потребительском рынке в Волгоградском регионе в 2007 году, и предлагаются определенные меры по их предупреждению.

In the article the author gives his analysis of crimes, committed on the consumer market of the Volgograd region in 2007 year and gives some measures on its prevention.

На протяжении ряда лет государственная Дума, Президент и Правительство Российской Федерации, а также органы власти и управления в субъектах РФ предпринимают усилия и соответствующие меры на законодательном уровне, чтобы обеспечить быстрое и эффективное развитие малого и среднего бизнеса в стране. В месте с тем, необходимо отметить, что постоянно совершенствуется и обновляется законодательство, регулируются различные вопросы, связанные с совершенствованием хозяйственной деятельности, бизнес – образований, а также тех подразделений в органах власти, которые осуществляют с ними взаимодействие. Такое внимание к малому и среднему предпринимательству связано с тем, что:

во-первых, малый и средний бизнес обеспечивает насыщенность потребительского рынка товарами повседневного спроса;

во-вторых, эти виды предпринимательской деятельности являются массовыми, что в значительной мере позволяет создать значительное количество рабочих мест для населения;

в-третьих, занятие малым и средним бизнесом дает возможность реализовать творческий потенциал многих граждан в хозяйственной деятельности;

в-четвертых, предприниматели, занимающиеся малым и средним бизнесом, обеспечивает развитие инновационных видов деятельности, а значит, способствуют, повышению конкурентоспособности выпускаемых товаров;

в-пятых, деятельность предпринимателей занимающихся малым и средним бизнесом по выпуску и реализации продукции, выполнении работ, оказанию услуг создают конкуренцию предприятиям – монополистам, что оказывает существенное влияние на формирование на них как оптовых, так и розничных цен, по которым они реализуются хозяйствующим субъектом, так и гражданам;

в-шестых, существенным также является и то, что предприятия, действующие, в сфере малого и среднего бизнеса создают много рабочих мест и таким образом обеспечивают политическую, экономическую и социальную стабильность, как в субъектах Российской Федерации, так и в целом стране;

в-седьмых, развитие малого и среднего предпринимательства способствует значительному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней;

в-восьмых, в последние годы финансовые ресурсы бизнес – структур, стали активно и широко привлекаться органами власти и управления для реализации многих социально-экономических проектов в отдельных регионах и в стране. Многие из них уже реализованы. Это способствует появлению новых отношений между властью и гражданами с одной стороны и бизнес – сообществом с другой стороны, а также способствуют формированию положительного имиджа предпринимателя.

В связи с перечисленными положительными аспектами, которые характеризуют законопослушных предпринимателей, занимающихся малым и средним бизнесом, органами государственной власти и управления страны, а также Волгоградского региона принято ряд законов и иных нормативных правовых актов, которые направлены на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса.20

Особенно активно осуществляется поддержка малого и среднего бизнеса при содействии Администрации города Волгограда. Только за последние годы здесь было принято ряд нормативных правовых актов, которые направлены на регулирование и эффективное развитие малого и среднего предпринимательства.21

Кроме того, в целях реализации муниципальной политики в области развития предпринимательства Волгоградским городским советом народных депутатов принято Постановление от 25 января 2006 года №27/534, которым введена в действие Программа развития предпринимательства в г. Волгограде на 2006 – 2008 годы.

В месте тем необходимо отметить, что в городе Волгограде пределах своих возможностей интересы, связанные с разрешением проблем экономического, административного характера малого и среднего бизнеса защищают, некоммерческое партнерство «Волгоградские ассоциации предпринимателей», Волгоградское областное отделение общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», правление областной общественной организации «Волгоградский центр защиты и развития бизнеса «Дело» и другие.

---

20 Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209-ФЗ. Постановление Правительства РФ «О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляются у субъектов малого предпринимательства» от 4 ноября 2006 г. №642.

Постановление Главы администрации Волгоградской области «Об утверждении Положения о комиссии администрации Волгоградской области по развитию и финансовой поддержки предпринимательства» от 4 февраля 2002 г. №89

Закон Волгоградской области «Об областной целевой программе» «Развитие и поддержка малого предпринимательства в Волгоградской области» на 2007 – 2010 годы от 27 декабря 2006 г. №1393–ОД. Постановление Главы администрации Волгоградской области «Об утверждении Положения об управлении развития предпринимательства администрации Волгоградской области» от 10 июля 2007 г. №1212. Постановление Главы администрации Волгоградской области «Об утверждения положения об оказании финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства Волгоградской области» от 28 мая 2007 г.

21 Постановление Администрации г. Волгограда «О координационном совете по предпринимательству при Администрации Волгограда» т 28 января 2004г. №60. Постановление Администрации г. Волгограда «О межведомственных комиссиях при координационном совете по предпринимательству при Администрации Волгограда» от 9 сентября 2005 г. №1609. Постановление Администрации г. Волгограда «О праздновании для предпринимателя в Волгограде» от 30 сентября 2005 г. №1843. Постановление Администрации г. Волгограда «О создании конфликтной комиссии при комитете по предпринимательству Администрации Волгограда» от 20 июля 2006 г. №1614.

В целях объединения усилий и координации совместных действий по борьбе с противоправными посягательствами, тормозящих развитие малого и среднего бизнеса, а также предотвращению коррупционной действий в отношении его, создана и действует Региональная Коалиция, которая функционирует при Волгоградской торгово-промышленной палате.

Анализ нормативных правовых актов, в которых предусмотрена поддержка, защита и развитие малого и среднего бизнеса в Волгоградском регионе показала, что там только предусмотрены экономическая, административная и управленческая составляющие.

Изучение Муниципальной целевой программы «Предупреждение и предотвращение преступлений и правонарушений на территории Волгограда на 2008 – 2010 годы, принятой Волгоградской городской Думой от 19.09.2007 г. №49/119222 также не предусмотрено целевых мероприятий, касающихся защиты малого и среднего бизнеса от преступных посягательства. Как нам представляется, что борьба с преступностью там ведется работниками правоохранительных органов в рамках решения служебно-оперативных задач, и в соответствии с их компетенцией. Что, на наш взгляд, следует считать, явно недостаточным.

Статистические данные о количестве совершенных преступлений в Волгоградском регионе на потребительском рынке, где работают предприниматели, занимающиеся малым и средним бизнесом, свидетельствует о том, что он по-прежнему остается зоной криминогенной активности. Только в 2007 году работникам правоохранительных органов там выявлено 2390 преступлений, что на 270 преступлений больше, чем 2006 году. За совершение всех этих преступлений виновные привлечены к уголовной ответственности.

Как показало проведенное исследование, преступления эти были совершены в отношении предпринимателей, или их совершали сами предприниматели, или иные лица, под видом предпринимателей в отношении покупателей. Некоторые из них совершили лица, не имеющие отношения к потребительскому рынку и предпринимательству.

Анализ структуры преступлений, совершенных на потребительском рынке в 2007 году показал, что там были совершены хищения в различных формах приобретения (ч. 1-2 ст. 158, ч 1-4 ст. 159, ч. 1-3 ст. 160, ч. 2 ст. 161 УК РФ), вымогательства (ч.1 ст. 163 УК РФ), причинения имущественного ущерба путем обмана и злоупотреблением доверия (ч. 1-2 ст. 165 УК РФ), умышленное повреждение чужого имущества (ч. 1 ст. 167 УК РФ), осуществления предпринимательской деятельности без регистрации (ч. 1-2 ст. 171. УК РФ), легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенное другим лицом преступным путем (ч. 1-3 ст. 174 УК РФ), приобретение или сбыт имущества заведомо добытого преступным путем (ч. 1 ст. 175 УК РФ), изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг (ч.1 ст.186 УК РФ), незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга (ст. 191 УК РФ), изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов (ч. 1 ст. 187 УК РФ), уклонение от уплаты налогов и сборов с физических лиц (ч. 1-2 ст. 198 УК РФ), коммерческий подкуп (ч. 3-4 ст. 204 УК РФ), незаконное распространение порнографических предметов или материалов (ст. 242 УК РФ), получение взятки (ст. 290 УК РФ), дача взятки (ст.291 УК РФ).

Наибольшее количество на потребительском рынке совершено и выявлено следующих преступлений: краж – 13,8(%), мошенничеств – 4,6 (%), совершения хищений чужого имущества путем присвоения или растраты - 3,6%, причинения имущественного ущерба путем обмана и злоупотреблением доверия – 5,8%, изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов – 2,0%, сбыт товаров продукции, выполнения работ или оказания услуг, не отвечающих требованиям безопасности – 5,9%, реализация незаконно добытых рыбных ресурсов – 2,8%, получение взятки –8,0%, дача взятки – 1,3%, служебный подлог – 2,6%, подделка, изготовление или сбыт документов – 9,5%.

К сожалению, приведенные статистические данные о выявленных преступлениях в 2007 году, так и другие годы на потребительском рынке нельзя признать полными. Поскольку, многие преступления, которые там совершаются, носят латентный характер, а следовательно, работниками правоохранительных органов не выявляются. Поэтому виновные лица не привлекаются к уголовной ответственности и продолжают совершать преступления, которые противодействуют развитию бизнеса.

---

22 Городские вести 2007, 9 октября

Анализ практики борьбы с преступлениями, совершаемыми на потребительском рынке показывает, что противоправная деятельность преступников отрицательно действует на предпринимателей, занимающихся малым и средним бизнесом, тормозит его развитие, заставляет нести повышенные материальные затраты, а следовательно, предприниматели вынуждены перекладывать их на издержки своей деятельности, что естественно, влияет на повышение цен на их товары и услуги.

С учетом того внимания, которое сейчас придается развитию, поддержки и защиты малого и среднего предпринимательства, со стороны руководства Российской Федерации, субъектов РФ предоставляется целесообразным, в целях его эффективной защиты, заинтересованным в этом лицам, во взаимодействие с работниками правоохранительных органов разработать целевые программы с обеспечением их соответствующими финансовыми ресурсами. Затем безотлагательно повести наступательную, активную борьбу с преступностью на потребительском рынке вместе, едино и сообща. Эта борьба должна вестись систематически, гласно, наглядно и убедительно. С этой целью в газетах «Городские вести», «Волгоградская правда» и других, которые издаются массовым тиражом и пользуются спросом у населения, целесообразно, предусмотреть специальные рубрики. В них бы освещались события, связанные с успешной деятельностью органов расследования, милиции, прокуратуры и суда по борьбе с преступностью в сфере малого и среднего бизнеса.

Кроме того, в рамках телепередач местного телевидения в имеющихся уже рубриках, например, «По сводкам УВД» или в других, а может предусмотреть специальную передачу с соответствующим названием, целесообразно, было бы, как мы полагаем, проводить круглые столы с участием работников органов муниципальной власти и управления, правоохранительных и фискальных органов. Там могли бы рассматриваться проблемы борьбы с преступностью, посягающей на интересы предпринимателей, занимающихся малым и средним бизнесом с целью отыскания путей их разрешения. В них бы могли принимать участие представители общественных организаций, занимающиеся защитой малого и среднего бизнеса и заинтересованные предприниматели.

Такой подход, как нам представляется, служил бы мощным профилактическим средством предупреждения совершения преступлений в сфере малого и среднего бизнеса, а также быстро и активно способствовал установлению качественно новых отношений граждан с предпринимателями

Намнясев В. В.,
к.ю.н., доц. каф. специальных юридических дисциплин,
Намнясева В. В.,
к.ю.н., доцент, доц. каф. специальных юридических дисциплин НОУ ВПО ВИБ

Проблемные вопросы квалификации контрабанды, связанные с установлением субъективных признаков состава преступления

В данной статье рассматриваются некоторые проблемные вопросы квалификации преступления, предусмотренного ст. 188 УК РФ, связанные с установлением субъективных признаков состава. Уделяется внимание анализу признаков субъективной стороны контрабанды и особенностям квалификации, связанным с установлением признаков субъекта данного преступления.

Экономическая преступность является существенным препятствием в осуществлении реформ, реально угрожает экономической безопасности общества и государства. Наблюдаются неблагоприятные тенденции в динамике преступлений в сфере экономики. Борьба с контрабандой является одной из наиболее острых социальных проблем мирового сообщества. Россия не является в этом отношении исключением. С одной стороны, в «наследство» нашей стране достались многие не решенные ранее вопросы борьбы с контрабандой, а с другой - появились новые, требующие незамедлительного разрешения.

В данной статье мы остановимся на некоторых проблемных вопросах квалификации контрабанды, связанных с установлением субъективных признаков анализируемого состава

преступления. Субъективная сторона преступления имеет важное юридическое значение. Являясь элементом состава преступления, она представляет собой часть основания уголовной ответственности и, следовательно, отграничивает преступное поведение от непреступного. Так, не может быть признано преступлением причинение каких бы то ни было вредных последствий без вины, либо неосторожное совершение деяния, которое по закону является наказуемым только при умышленном совершении, а также совершение деяния без указанной в законе цели либо по иным, чем указано в законе, мотивам. Содержанием субъективной стороны в значительной мере определяется степень общественной опасности как совершенного деяния, так и субъекта преступления, а значит - характер ответственности и размер наказания.

Рассматриваемое преступление может быть совершено умышленно и только с прямым умыслом. Виновный осознает, что нарушает таможенное законодательство, незаконно перемещая товары или иные предметы в крупных размерах (ч. 1), осознает, что перемещает товары или иные предметы, обладающие особыми свойствами (ч. 2), осознает, что перемещение осуществляет указанными в диспозиции статьи способами, т. е. совершает контрабанду, и желает этого. Как справедливо указывает Б. В. Волженкин, "для вменения контрабанды, предусмотренной ч. 2 ст. 188 УК РФ, необходимо, чтобы сознанием виновных охватывались те характеристики предметов контрабанды, которые повышают ответственность за содеянное". Отстаивая эту позицию, он пишет: "В связи с этим ошибочным является утверждение С. В. Максимова, что отсутствие у виновного осведомленности о включении того или иного товара в перечень стратегически важных сырьевых товаров не является основанием для освобождения его от ответственности за контрабанду такого рода товаров. Представляется, что нести ответственность такое лицо должно по ч. 1 ст. 188 УК"23.

Мотив и цель совершения преступления значения для квалификации не имеют, но могут учитываться судом при назначении наказания. Однако в юридической литературе встречается и другое мнение. Так, Ю. И. Сучков считает, что "контрабанде присуща строго определенная и ярко выраженная цель, направленная не только на незаконное перемещение товаров или иных предметов через таможенную границу Российской Федерации, но и обязательный их вывоз на территорию иностранного государства для реализации на внешнем рынке (продажи, обмена, передачи другим лицам или организациям безвозмездно, использования для удовлетворения личных потребностей и т. д.) либо такой же ввоз с территории иностранного государства на таможенную территорию России для реализации на ее внутреннем рынке. При отсутствии такой цели как промежуточного звена между моментом перемещения предметов через таможенную границу и достижением конечного преступного результата, например, извлечения личной выгоды, названное деяние не подпадает под признаки субъективной стороны состава контрабанды"24.

Данное утверждение противоречит диспозиции ст. 188 УК РФ, из которой следует, что это преступление с формальным составом. Объективная сторона контрабанды включает в себя только деяние в виде перемещения, совершаемого на таможенной границе с использованием одного или нескольких способов, перечисленных в законе.

Субъектом контрабанды может быть гражданин РФ, иностранный гражданин или лицо без гражданства, достигшее 16-ти лет.

Однако на практике, в связи с тем, что Таможенный кодекс Российской Федерации знает понятия "лицо, перемещающее товар", "декларант" и "перевозчик", а также потому, что в перемещении участвует несколько человек, возникают трудности с определением лица, ответственного за незаконное перемещение. Примером может служить ситуация, когда гражданин России А. приобретает на территории Турции товары, нанимает для их перевозки гражданина Турции Б., владельца грузовика (он же водитель). При этом А. передает Б. товар, сопроводительные документы на него, а сам возвращается в Россию самолетом и встречает товар не на границе, а по месту нахождения предприятия в Санкт-Петербурге. Установлено, что товаротранспортные документы содержат недостоверные сведения о количестве товара, его наименовании (вместо зимних пальто было указано, что перевозятся мужские пиджаки). Б. при

---

23 Волженкин Б. В. Экономические преступления. СПб., 1999. С. 190.

24 Сучков Ю. И. Ответственность за контрабанду по Уголовному кодексу Российской Федерации 1996 г. // Юридическая практика: Информационный бюллетень Центра права специального юридического факультета СПбГУ. 1996. № 4 (7). С. 72-73.

пересечении таможенной границы России представляет декларацию вместе с вышеназванными документами.

Для правильного решения вопроса о субъекте необходимо обратиться к ст. 11 ТК РФ.

К лицам, перемещающим товар, относятся собственники товара, его покупатели, владельцы либо лица, выступающие в ином качестве, достаточном в соответствии с законодательством Российской Федерации для совершения от собственного имени с товаром действий, предусмотренных Таможенным кодексом.

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары (п. 15 ст. 11 ТК РФ); перевозчик - лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу и (или) перевозку товаров под таможенным контролем в пределах таможенной территории Российской Федерации или являющееся ответственным за использование транспортных средств (п. 16 ст. 11 ТК РФ); таможенный брокер (представитель) - посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на которого возложена обязанность или которому предоставлено право совершать таможенные операции в соответствии с настоящим Кодексом (п. 17 ст. 11 ТК РФ).

Оценка действий А. должна основываться на том, что он является лицом, перемещающим товар, так как он является его собственником, а значит, и ответственным за контрабанду. Именно А. совершил действия в виде представления таможенным органам в процессе перемещения недостоверных документов, используя при этом Б. (так называемое посредственное исполнение преступления).

В свою очередь, Б. может быть декларантом лишь в случае, если он является сотрудником предприятия - таможенного брокера (посредника)25, что на практике встречается довольно редко. Вероятнее всего, Б. может быть лицом, ответственным за использование транспортного средства. Вопрос об ответственности Б. зависит от того, было ли ему известно о недостоверности документов, переданных А. Если да, то Б. будет соучастником незаконного перемещения, а именно соисполнителем; если нет, то ответственность исключается за отсутствием в его действиях вины, а исполнителем контрабанды будет только владелец товара А.

Вопросы, связанные с определением субъективных признаков контрабанды, следует решать, основываясь на положениях общей теории уголовного права и с учетом таможенного законодательства, что позволит правильно квалифицировать действия лиц, совершивших данное преступление.

Круглый стол

Смолина А.Н.,
к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии,
научный сотрудник НОУ ВПО ВИБ

Круглый стол «Стратегия и тактика развития научных исследований и внедрения научных технологий в деятельности ВИБ»

Время реформ и глобальных изменений, в которое мы живем, требует инноваций и совершенствования во всех областях нашей деятельности. Приоритет в этом вопросе принадлежит образованию. Будучи одним из приоритетов в государственной стратегии развития, образование является той сферой, которая должна объединять в рамках сотрудничества самые разные

25 В соответствии с ТК РФ "таможенным брокером (посредником) может быть созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации предприятие, обладающее правами юридического лица и получившее лицензию Государственного таможенного комитета Российской Федерации на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера. Взаимоотношения таможенного брокера с представляемым лицом строятся на основе нотариально удостоверенного договора".

инфраструктуры, быть наиболее способной к быстрому внедрению инноваций и решать целый спектр задач, связанных с развитием человеческих ресурсов.

В **декабре 2007** г. по инициативе проректора по научной работе Волгоградского института бизнеса А.Н. Ващенко был проведен Круглый стол «**Стратегия и тактика развития научных исследований и внедрения научных технологий в деятельности ВИБ**», в котором приняли участие кафедры Волгоградского института бизнеса и его представительств в области. Главной целью проведения Круглого стола было предоставление возможности преподавателям высказать свои мысли и пожелания по поводу дальнейшего развития научной деятельности в ВИБ, по организации научной работы, интеграции научного и учебного процессов, взаимодействии исследователей из института и представительств,

Были предложены следующие **вопросы для обсуждения:**

1. Индивидуальное планирование научно-исследовательской деятельности (НИД) в ВИБ, предложения по организации, финансированию и управлению НИД;
2. Возможности социального проектирования как формы реализации НИД в ВИБ и как средства усиления практической направленности профессионального образования;
3. Критерии элитарности учебного заведения (на примере ВИБ): понятия, термины, оценки, обоснования;
4. ВИБ и потребительский рынок: место, роль и перспективы взаимодействия.

В обсуждении этих вопросов в круглом столе приняли участие представители **8 кафедр** института: Финансов и кредита; Философии, истории, социологии; Математики и естественных наук; Менеджмента; Информационных систем и технологий; Товароведения и организации торговли; Специальных юридических дисциплин; Гражданского права и процесса, - и **6 представительств** ВИБ: из Палласовки, Ленинска, Михайловки, Суровикино, Урюпинска и Новониколаевска.

По результатам обсуждения в целом традиционные формы НИР и НИРС, действующие в классических ВУЗах, считаются приемлемыми и оптимальными, однако, по оценкам участников Круглого стола, они пока недостаточно слаженно работают в структуре института, а тем более в филиалах. Для повышения эффективности их работы предлагается оптимизировать структуру НИР в институте, активно способствовать **сотрудничеству между научными кадрами института и исследователями из представительств** на взаимовыгодной основе: теоретический и методологическая сторона исследования будет получать ценный эмпирический материал из регионов. Для успешной научно-практической деятельности необходимо и более тесное **сотрудничество с работодателями и социальными партнерами**: они могут входить с состав творческих групп, предоставлять базу для исследований на основе приоритетного получения результатов исследования и дальнейшего использования в своей практической деятельности.

От руководства института ждут не только **определения и планирования приоритетных направлений научно-практической деятельности института** на основании данных о потребностях города и региона, но и возможности сбаланисированного, органичного **сочетания этих направлений с индивидуальными научными интересами** преподавателей.

Среди **стимулов** развития научной деятельности среди профессорско-преподавательского сосатава института наиболее часто называли **материальное поощрение** за различные виды научной деятельности, такие как поощрение отличившихся преподавателей и студентов за победу на конкурсах, в грантах, участие в конференциях, **инвестирование** в научные исследования: создание творческих групп по заданным темам исследования, **улучшение материально-технической базы** и другой инфраструктуры, необходимой для эффективного функционирования научной деятельности (например, наладить бесперебойную техническую работу информационной связи – Интернет и локальной сети).

Социальное проектирование как новая форма сочетания научной, научно-практической и учебной деятельности, предложенная для обсуждения, была понята большинством участников не столько как индивидуальная научная деятельность студента, имеющая практическую направленность и призванная помочь студенту адаптироваться к меняющимся социально-экономическим условиям еще на стадии обучения в институте, сколько как работа над конкретными социальными проектами с участием студентов по благоустройству города и/или региона, либо как реализация научного направления кафедры с ярко выраженной практической и социальной направленностью.

При обсуждении **основных критериев элитарного ВУЗа**, которым Волгоградскй институт бизнеса стремится себя позиционировать, были названы:

- инновационные методы и технологии обучения
- признание ВУЗа в образовательной среде региона и среди потенциальных работодателей
- участие студентов в научных мероприятиях города, региона, страны и высокий процент трудоустройства выпускников
- современная материально-техническая база
- постоянство кадрового состава, которое обеспечивается мерами по привлечению и удержанию лучших специалистов.

Одним из приоритетных направлений научно-практической дяетельности института бизнеса уже является участие в **развитии потребительского рынка Волгоградского региона**. Многие участники Круглого стола упомянули ведущиеся исследования и хоздоговорные работы по этому направлению. Ведь престиж ВУЗа определяется, в первую очередь, перспективами его развития и способностью участвовать в жизни региона. Поскольку отличительной особенностью бизнес-образования в ВИБ является практическая направленность обучения, результаты которой не ограничиваются только учебным процессом, институт стремится быть центром консолидации бизнес-сообщества, главной «кузницей» лучших специалистов в области бизнеса и права. Для достижения этой цели участниками дискуссии было предложено несколько стратегических идей:

- создание консультационных центров по различным отраслям потребительского рынка
- предложение курсов повышения квалификации и переподготовки работников
- участие работодателей в подготовке студентов
- стажировки и производственная практика на предприятиях как для студентов, так и для преподавателей
- тесное сотрудничество с администрацией города и области.

Взаимодействие с бизнес-сообществом, административными структурами и социальными партнерами в рамках решения задач по развитию потребительского рынка открывает широкие перспективы дальнейшего роста и развития ВИБ, повышение его престижа на рынке образовательных услуг и в социокультурной, экономической и политической среде региона.

Ладаускас С.В.,
к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии,
Смолина А.Н.,
к.ф.н., доц. каф. Философии, истории, социологии,
научные сотрудники НОУ ВПО ВИБ

Круглый стол «Образ ученого в современной культуре»

В декабре 2007 года в ходе осуществления комплекса мероприятий по подготовке, обсуждению и принятию Концепции научной деятельности Волгоградского института бизнеса состоялся **Круглый стол «Образ ученого в современной культуре»**. Инициаторами его проведения выступили доценты кафедры философии, истории, социологии, авторы представленного материала.

В работе Круглого стола приняли участие преподаватели, аспиранты, студенты и представители руководства института. Наибольшее внимание участники обсуждения уделили проблеме статуса ученого и специфики его имиджа в Волгоградском институте бизнеса, проблеме формирования положительного образа ученого-исследователя, а также статусу вузовской науки в современном российском социуме.

Выбор темы дискуссии был продиктован, прежде всего, стратегическими целями. В настоящее время одной из главных задач государства является возрождение науки, активно взаимодействующей с высшим образованием. Однако организация успешной научной деятельности необходимо связана с образом ученого (исследователя, научного работника), который должен быть социально привлекательным. Между тем, проблема, связанная с современным образом ученого в России, заключается в том, что прежний образ науки, будучи наследием советского периода, уже не подкрепляется реальным опытом взаимодействия науки и

общества в связи с утратой ею своих социальных функций, а новый образ науки находится пока в стадии становления. Такое положение напрямую воздействует и на социальный образ ученого.

В процессе обсуждения многие участники Круглого стола сошлись во мнении, что «образ ученого» - это многогранная идеологическая конструкция, состоящая из единства идеальных, нормативных, типологических, социокультурных и иных смыслов. В научном и социокультурном пространстве представления об ученых (в том числе представления ученых о самих себе) обобщаются в «образ», определяемый их личностно-психологической доминантой и профессиональными навыками, стилем научного мышления, мировоззренческой ориентацией, принадлежностью к различным политическим и общественным силам, этнокультурной и культурно-исторической идентичностью, рангом и статусом в академическом и университетском научных сообществах, принадлежностью к определенным научным школам, течениям и направлениям, наконец, принадлежностью к определенному поколению.

Перед началом дискуссии был проведен небольшой письменный опрос, темой которого стал образ «Я» ученого как профессионала, т.е. особенность восприятия учеными себя в качестве членов научного сообщества. Респонденты изначально были поставлены перед необходимостью взглянуть на себя как на представителей большой социальной группы – российского научного сообщества. Организаторы Круглого стола стремились выяснить, как ученые описывают себя в категориях своей профессиональной принадлежности. Интересным моментом при различии внешнего и внутреннего образа ученого является то, что отрицательные профессионально-личностные характеристики при описании себя в науке совсем не представлены в Я-концепции ученых. В то же время отражены негативные индивидуально-личностные характеристики образа исследователя (например, категории «Беспомощный», «Несчастный», «Не от мира сего»).

Примечательно, что такая важная характеристика, как **социальный статус ученого**, являющаяся одним из определяющих параметров социального образа ученого, в восприятии респондентов оказалась незначительной и была почти не представлена.

Результаты исследования продемонстрировали, что индивидуально-личностные и социальные характеристики ученого находятся как бы в разных плоскостях, имея мало точек соприкосновения. Это свидетельствует об определенных проблемах идентичности: человек позитивно оценивает себя в качестве ученого, принадлежащего научному сообществу, но вместе с тем абстрактному образу представителя того же научного сообщества дает скорее негативные характеристики.

Заявленная тема, по отзывам участников, требует продолжения и конкретных практических решений, поэтому сотрудники кафедры философии, истории, социологии выступят организаторами ряда круглых столов, сквозной темой которых будет новая роль науки в современной России и в мире.

Аспирантам и соискателям

Файзулина Е. А.,
зав.информационно-аналитическим центром НОУ ВПО ВИБ

Подготовка диссертации

Подготовка диссертационного исследования является основным этапом на пути к получению ученой степени.

Заметим вкратце, что сегодня возраст соискателей научной степени кандидата наук значительно помолодел. Очень часто сегодняшний аспирант – вчерашний студент вуза, недавно получивший диплом. Часто поэтому возникает вопрос, в чем же основные отличия диссертации и дипломной работы? Вот некоторые из них:

- научный стиль изложения;
- диссертабельность темы;
- наличие новых решений актуальной научной проблемы (новизны);
- четкая формулировка актуальности, цели, задач, предмета, объекта исследования;
- соответствие темы и круга рассматриваемых вопросов паспорту специальности;

- необходимость сбора большого количества информации и анализа этой информации;
- большой объем (обычно 150-200 стр. для канд. дис.);
- диссертация должна быть оформлена по всем правилам, установленным ВАК;
- в диссертациях недопустимо переписывание текста из других источников без ссылки на источник;
- основные результаты диссертационного исследования должны быть опубликованы;
- основное содержание диссертации и достигнутых автором результатов отражается в автореферате;
- подготовка диссертации и получение степени требует значительных затрат времени и денег;
- как правило, научный руководитель диссертации будет уделять вам совсем немного внимания и вам придется работать, в основном, самостоятельно.

Структурно диссертация должна состоять из следующих элементов:

- титульный лист;
- оглавление;
- перечень условных сокращений (при необходимости);
- введение;
- главы, подпункты;
- выводы;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости).

Титульный лист является первой страницей, лицом диссертации (номер не проставляется). Он содержит:

- наименование научной организации, вуза, где выполнено исследование;
- ФИО автора;
- индекс УДК;
- название диссертации;
- шифр и наименование специальности, сведение об ученой степени, на которую соискатель претендует;
- сведения о научном руководителе;
- место и год защиты.

Оглавление/содержание является следующей страницей диссертации (иногда занимает несколько стр.). Здесь точно, без изменений и сокращений должны отображаться наименования всех глав, подпунктов и прочих структурных частей диссертации с указанием номеров начальных страниц в тексте.

Перечень условных обозначений/сокращений не всегда присутствует в диссертациях. Он нужен лишь в том случае, если в тексте диссертации употребляется значительное количество малоизвестных терминов. Если таких терминов в диссертации немного – перечень не составляется, а расшифровка дается непосредственно в тексте диссертации после первого упоминания. Если перечень все же делается – его лучше оформлять двумя колонками: в левой (более узкой) по алфавиту приводятся сокращения, в правой (широкой) – их расшифровка.

Введение является очень важной частью диссертации. Бо*л*ьшая его часть переносится затем в автореферат лишь с небольшими правками. По введению можно судить о том, что за диссертацию подготовил соискатель и каково ее качество (иногда так и поступают вечно занятые оппоненты, рецензенты). Грамотно сформулированные структурные элементы введения создают весьма благоприятное впечатление о всей работе и наоборот.

Структурные элементы введения таковы:

- обоснование актуальности темы;
- цель и задачи исследования;
- предмет и объект исследования;
- методы исследования;
- научная новизна полученных результатов;
- практическая значимость полученных результатов;
- основные положения диссертации, выносимые на защиту;
- личный вклад соискателя;
- сведения об апробации результатов диссертации;

- сведения о публикациях (по теме диссертации);
- структура диссертации, ее объем.

Писать введение советуем по завершению работы над главами и одобрения их научным руководителем. В противном случае его придется все равно переделывать.

Особое внимание во введении следует уделить научной новизне. Данный пункт никогда не останется без внимания научного руководителя, рецензентов, оппонентов, членов ученого (диссертационного) совета, ваковских экспертов. Наибольшее распространение при описании новизны имеют следующие ошибки:

- новизна подана расплывчато, чрезмерно описательно, нелаконично;
- новизна описана сложным, непонятным языком и непонятно в чем собственно ее суть;
- за новизну соискатель выдает уже давно известные достижения (подмена новизны). Указываются фразы вроде «впервые достигнуто...», «впервые рассмотрено...», «впервые исследовано...» и т.п., когда на самом деле это не совсем так. Иногда подобная «ложь» настолько очевидна, что может даже вызвать раздражение или усмешки у членов ученого (диссертационного) совета на защите;
- новизна подменяется описаниями актуальности, теоретической и практической значимости.

Считается, что новизна в диссертации – это собственно то, за что и присуждается ученая степень. Если новизна подана некорректно, либо фактически отсутствует вообще – к соискателю, как правило, возникают очень серьезные вопросы.

Основная часть диссертации состоит из глав, подпунктов. Каждая глава начинается с новой страницы. Количество глав и подпунктов в диссертациях не лимитируется. Однако по всем устоявшимся традициям их должно быть не менее двух. Слишком большое количество глав также нецелесообразно. Кроме того, в каждой специальности существуют свои негласные обычаи и традиции в этом отношении.

В специальной литературе предпринимались неоднократные попытки описать, что же должно быть отражено в основной части диссертации. Однако универсальных рецептов здесь все же нет, за исключением того, что любую диссертацию все же лучше начать с обзора литературы и различных точек зрения на тот или иной научный вопрос. Заметим, что в каждой области научных знаний существуют свои подходы к наполнению глав. Советы, данные по этому поводу в различных литературных источниках, зачастую отражают лишь взгляд ее автора на наполнение диссертации по *определенной научной специальности*.

В выводах к диссертации должны излагаться основные результаты, полученные в ходе исследования. Этому пункту, как и введению, следует также уделить повышенное внимание и тщательно выверить весь его текст. Каждый вывод, результат эффектнее дать отдельным пронумерованным абзацем. Не стоит наполнять этот пункт диссертации словесной «шелухой», это создает не самое лучшее впечатление о всей работе.

Список использованных источников (иногда называют списком литературы, но это не всегда корректно, ведь, например, интернет-ссылка – это скорее источник, чем литература) следует оформлять либо в алфавитном порядке, либо в порядке упоминания (ссылок) в тексте диссертации. Заметим, что и в том и в другом случае его все равно придется приводить в порядок и перенумеровывать. В связи с этим, при работе над текстом диссертации целесообразно давать произвольную нумерацию источников, а по окончанию всей работы над главами диссертации приводить список в надлежащий порядок.

Следует также учитывать, что литература в списке должна быть оформлена в соответствии с определенными правилами ведения библиографических записей. Поэтому еще на этапе оформления библиографических списков важно позаботиться об этом вопросе. Часто правильные записи о книге можно найти на ее второй либо последней странице, а также в каталоге библиотеки. Сложнее обстоит дело с оформлением ссылок на статьи, депонированные рукописи, многотомные издания, публикации в сборниках научных трудов. Образцы оформления библиографических записей занимают часто не одну страницу в специальной литературе и желающие ознакомиться с этим вопросом подробнее могут обратиться, например, а информационно-аналитический центр НОУ ВПО ВИБ .

Приложения, как раздел, присутствуют не во всех диссертациях. В приложения обычно включают громоздкие таблицы и рисунки, вспомогательные расчеты, алгоритмы компьютерных программ, инструкции, методики, акты внедрения, справки.

Что необходимо сделать аспиранту помимо написания диссертации

Помимо текста диссертации, к моменту защиты у аспиранта должно быть достаточное количество публикаций, выступлений на конференциях и актов внедрения результатов исследования в практику. Аспиранты очной формы обучения еще должны пройти педагогическую практику.

Результаты исследований, прежде чем оформиться в диссертацию, должны быть доступны для ознакомления научным работникам. Достигается это двумя путями: докладами данных исследования на научных конференциях (семинарах, конгрессах и т.д.) и публикацией научных статей, в которых излагаются основные (или промежуточные) результаты работы. Поэтому обязательными требованиями к соискателям ученой степени кандидата наук являются полнота изложения материалов диссертации в опубликованных научных трудах, а также достаточное количество и уровень (институтский, городской, республиканский, международный) конференций, на которых сделаны доклады по теме диссертации.

Обычно, соискатели имеют не менее 3-4 публикаций (а лучше – 7-9). Хотя официальные требования ВАКа в настоящее время не регламентируют количество публикаций. Не смотря на отсутствие сформулированных требований, имеет значение не только число статей (тезисов докладов конференций), но и общий объем напечатанных страниц и уровень издания. Так, тезисы докладов обычно котируются ниже, чем статья в сборнике научных трудов или журнале. Высоко ценятся публикации на иностранном языке в зарубежных зданиях (дальнего зарубежья, разумеется). Следует помнить, что публикации, вышедшие в свет позже чем за месяц до защиты кандидатской диссертации, не могут указываться в автореферате и не будут засчитываться ВАКом. Подразумевается, что результаты работы достаточно известны научной общественности и успели подвергнуться ее критике.

Публикации не во всех изданиях признаются ВАКом! Для признания необходимо, чтобы издание имело грамотно оформленные выходные данные (авторское право и т.д.). Публикации во внутренних сборниках учебного заведения могут и не защитаться ВАКом. Поэтому, прежде чем радоваться, что Вы нашли возможность опубликовать, выясните, соответствует ли уровень будущего издания требованиям ВАКа.

Как только у Вас появилась публикация, необходимо сразу включить ее в «Список публикаций», хранить который удобней на компьютере в отдельном файле. Внести туда полное библиографическое описание публикации нужно не только, чтобы не забыть о ее существовании. Это важно и для того, чтобы названия последующих публикаций не повторялись. Если названия совпадают, то только одна из таких публикаций может быть включена в окончательный «Список трудов по теме диссертации», который Вам будет необходимо подготовить к защите. Кроме того, необходимо снять ксерокопию с текста статьи, титульного листа сборника, в котором она вышла, и оглавления, где указана Ваша фамилия. Ксерокопии публикаций Вам будет необходимо представить в Ученый Совет в числе прочих документов, подготавливаемых к защите.

Выступления на конференциях – это не только выполнение обязательного условия, предъявляемого ВАК к соискателям ученой степени, но и хорошая возможность «обкатать» свои данные, научиться их докладывать большому количеству людей, получить опыт общения с аудиторией, уяснить для себя, какие вопросы может вызвать Ваша тема и Ваш доклад, как нужно отвечать на них, как нужно изменить доклад, чтобы преподнести свои данные в более выигрышном свете. Старайтесь использовать любую возможность, чтобы доложить результаты исследований. Не пренебрегайте конференцией любого уровня и состава участников. Чем больше Вы будете выступать, тем лучше Вы будете уметь это делать. В дальнейшем умение выступать публично поможет не только на защите, но и при необходимости убеждать людей в Вашей точке зрения, доводить до их сознания ход рассуждений, заставлять соглашаться с Вашими доводами. Вы научитесь строить структуру выступления, делать акценты на значимых моментах, говорить размеренно (а не скороговоркой), кратко, доступно, убедительно, по существу.

Подготовка научных статей.

Мы предполагаем, что наиболее целесообразный способ подготовки научной статьи для молодого и не слишком сведущего в вопросах науки соискателя – публикация статей **после** написания отдельных пунктов и глав диссертации. Например, написали одну главу диссертации – подготовили и опубликовали статью, написали вторую главу – еще статью и т.д. При этом на подготовку статьи уходит куда меньше времени, а сама статья отвечает основному требованию ВАК – отражает основные результаты диссертационного исследования.

Если же все-таки статья необходима «сегодня», а диссертация будет писаться потом, – необходимо понимать, что в соответствии с требованиями ВАК, содержание статьи или ее основной смысл должны быть перенесены и в диссертацию.

В России требования к публикациям пока что достаточно либеральные. Основным требованием является публикация основных результатов диссертационного исследования в научных изданиях. Для соискателей степени кандидата наук ВАК РФ устанавливает перечень таких изданий, но не оговаривает минимальное число публикаций или их объем. При этом понятие «научная публикация» включает в себя довольно широкий перечень:

- депонирование статьи;
- публикации в электронных научных изданиях (интернет-публикации), зарегистрированных в Информрегистре в порядке, согласованном с ВАК России;
- материалы конференций и симпозиумов;
- тезисы докладов и выступлений;
- методические рекомендации, составленные соискателем в учебных целях;
- программы для учебных курсов или спецкурсов;
- программы для ЭВМ, БД, топологии интегральных микросхем;
- информационные карты на новые материалы, включенные в государственный банк данных и др.

ВАК РФ не устанавливает жесткие требования к структуре научной публикации. Отсутствуют четко прописанные ВАК требования к обязательной идентификации научной новизны и личного вклада соискателя. Нет требований к количеству ссылок в научных публикациях.

Полезные ссылки

Сайты по конференциям

Автономная некоммерческая организация «Наука-форум»

http://science-forum.ru/index.php?name=conf

Информационный интернет-канал «НТ-ИНФОРМ»

является партнером Фонда нобелевского лауреата академика В.Л. Гинзбурга и участвует в реализации программ «Интеллектуальный лидер», «Стратегическая Образовательная Инициатива» и «PROCBEЩЕНИЕ»,

http://www.rsci.ru/confs/

Открытый каталог научных конференций, выставок и семинаров

http://konferencii.ru/

http://vak.ed.gov.ru/news/depart/343/ список изданий, зарегистрированных в Информрегистре.

www.aboutstudy.ru

Обучение.Ру – Образовательный портал, все об образовании и обучении в России и за рубежом. База данных вузов, аналитические статьи, коллекция рефератов, бесплатные консультации, новости науки и образования, библиотеки, форум, каталог ссылок. На сайте регулярно выкладываются архивы журналов «Обучение за рубежом» и «Обучение в России

www.studyin.ru

StudyIn Online : Все об образовании в России и за рубежом

www.rinti.ru/grants

Ринти – гранты и конкурсы, ресурсы интеллектуальной информации.

Русскоязычные сайты для поиска стипендий и грантов:

www.globalgrants.com База данных международных благотворительных организаций и фондов. Эксклюзивными правами на обновление и распространение информации Global Grant в России и СНГ владеет консалтинговая компания «АрКон-Информ«.

www.intermed.spb.ru Электронная рассылка Грантмонитор. Международные фонды и донорские организации. Лист почтовой рассылки для грантосоискателей стран бывшего СССР (НКО и индивидуалов)

Базы данных Института научной информации по общественным наукам (ИНИОН) http://www.inion.ru/product/db.htm. Электронный каталог, базы данных и справочно-нормативные массивы ИНИОН содержат около 2 млн. библиографических записей. Предоставляется временный бесплатный доступ более чем к 1,2 млн. записей.

Соционет http://www.socionet.ru/ включает полные тексты документов и публикаций в журналах по экономике, социологии, философии и др. дисциплинам.

Доступ по свободной регистрации через Интернет дает возможность просматривать аннотации и получать полные тексты документов из коллекций, разрешенных правообладателями для свободного доступа.

Доступ с ограниченными полномочиями открыт без регистрации.

Литература для самостоятельного изучения:

1. Кузнецов И.Н. Диссертационные работы: Методика подготовки и оформления: Учебно-методическое пособие / Под общ. ред. д.э.н., проф. Н.П. Иващенко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 426 с.

2. Кузин Ф.А. Диссертация: Методика написания. Правила оформления. Порядок защиты. Практическое пособие для докторантов, аспирантов и магистрантов. – М., Ось-89, 2001. – 320 с.

3. Райзберг Б.А. Диссертация и ученая степень. Пособие для соискателей. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 400 с.

4. Волков Ю.Г. Диссертация: Подготовка, защита, оформление: Практическое пособие / Под ред. Н.И. Загузова. – М.: Гардарики, 2002. – 160 с.

5. Новиков А.М. Как работать над диссертацией: Пособие для начинающего педагога-исследователя. – 3-е изд. – М.: Издательство «Эгвес», 1999. – 104 с.



ВОЛГОГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ БИЗНЕСА

КЕЙС-ТЕХНОЛОГИЯ

➔ **Полное учебно-методическое обеспечение 8 специальностей**

030503 Правоведение

080110 Экономика и бухгалтерский учет

080501 Менеджмент

080106 Финансы

080402 Товароведение

230103 Автоматизированные системы обработки информации и управления

260202 Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий

260502 Технология продукции общественного питания

➔ **Более 400 наименований учебных изданий**

➔ **Грифы Министерства образования и науки РФ и Ученого Совета Института проблем развития среднего профессионального образования Минобрнауки РФ**

➔ **Мультимедийные средства обучения**

➔ **Гибкая система скидок**

С интересующей информацией об условиях оплаты, системе скидок, полном перечне дисциплин, содержании кейсов можно ознакомиться на сайте: http://case.vkpk.ru, а также запросить по e-mail: ***www.za-nat@yandex.ru,*** *или по телефону* ***(8442) 95-24-63****, контактное лицо Балясникова Юлия Николаевна.*

Нас интересуют любые Ваши предложения и пожелания

МЫ ГОТОВЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Ваши заявки и предложения просим направлять по адресу:
400048, Россия, г.Волгоград, ул.Южно-Украинская, 2а, каб. 303,
Отдел информационных технологий

Уважаемые читатели, авторы, коллеги!

Как Вы знаете, научный журнал
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»
выходит в 3 раза в год по сериям:

- *Серия* «**Бизнес**»
- *Серия* «**Образование**»
- *Серия* «**Право**»

В нашем научном журнале планируется рубрика
«АКТУАЛЬНО»
В этой рубрике мы будем публиковать статьи, объединенные одной темой, которая и станет темой данного выпуска.
В каждом номере журнала будет анонсирована актуальная тема следующего номера,
чтобы наши авторы смогли участвовать в ее обсуждении,
подготовить статью, рецензию или иной материал научного характера.

Тема следующего номера из серии «**Образование**» (*июль 2008 г.*):

«НАУКА и ОБРАЗОВАНИЕ: инновации и инвестиции»

Присылайте ваши материалы по адресам e-mail:

meon_nauka@mail.ru kol_ins@rambler.ru

Мы готовы к сотрудничеству!

Технический редактор, корректор, верстка: *Смолина А.Н.*
Дизайн: *Богачев В., Калмыков С.*

Подписано в печать 20.03.2008

Формат 60x84/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл.п.л. 21,52. Тираж 500. Заказ 291.
Гигиенический сертификат № 34.12.01.543.П.000332.07.06 от 06.07.2006 г.

Отпечатано в типографии ООО «ПринТерра», (8442) 23-87-01
400005, г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88. www.printerra.com, mail@printerra.com