



**Межрегиональная
Ассоциация
специалистов
негосударственных
образовательных
учреждений
Южного Региона**



**Некоммерческое партнерство
«Южно-Российский Университет»**

✪ БИЗНЕС ✪ ОБРАЗОВАНИЕ ✪ ПРАВО ✪

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



✪ BUSINESS ✪ EDUCATION ✪ LAW ✪

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 2 (15)

Волгоград 2011



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

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

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

<http://vestnik.volbi.ru>

E-mail: meon_nauka@mail.ru

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

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

№ 2 (15), 2011

ISSN 1990-536X

Учредитель –
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»

Подписной индекс в каталоге
«Почта России» – 38683

Редакционный индекс – Р8683

Подписной индекс в каталоге
«Пресса России» – 41806

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



Главный редактор –
Ващенко Александр
Николаевич, д. э. н.,
профессор,
член диссовета
ДМ 502.005.02



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

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



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



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



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

Ответственный секретарь – Арутюнян Татьяна Дмитриевна

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

Зубова О. Г., к. э. н., доцент, и. о. зав. кафедрой финансов и кредита;
Ермоченко О. Н., к. э. н., доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита;
Корнева Т. М., к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита;
Ростовщиков И. В., д. ю. н., профессор кафедры теории и истории государства и права;
Гончаренко Е. В., к. ю. н., доцент кафедры теории и истории государства и права;
Гончаренко В. Д., к. ю. н., доцент кафедры теории и истории государства и права;
Коробова Т. Л., к. ю. н., доцент, и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса;
Машихина Т. П., к. п. н., доцент кафедры информационных систем и технологий;
Полтавская М. Б., к. с. н., доцент кафедры экономики и управления;
Кузеванова А. Л., к. с. н., доцент кафедры экономики и управления;
Смолина А. Н., к. ф. н., доцент кафедры философии, истории, социологии;
Сибирякова Т. Б., к. б. н., профессор кафедры экономики и управления;
Осадин Н. Н., к. э. н., доцент кафедры экономики и управления;
Федянова Н. А., к. т. н., доцент, зав. кафедрой математических и естественных наук.

Редакционный совет журнала / Editorial advisory board



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

Chairman of the editorial advisory board: Sazonov Sergey Petrovitch, Doctor of economics, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the Directorate of the Federal treasury of Volgograd Region, head of the department of economics and finances of enterprises of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state technical university, member of dissertation board D 212.029.04, honored economist of the RF (Volgograd)

Заместитель председателя редакционного совета – Вашенко А. А., д. э. н., доцент, ректор НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Deputy of the chairman of the editorial advisory board: Vashchenko Andrey Alexandrovitch, Doctor of economics, assistant professor, rector of the non-governmental educational institution of Higher Professional Education Volgograd Business Institute, Chairman of the committee on development of the consumer market of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



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

Agapov Sergey Anatolyevitch, Doctor of economics, professor, auditor of the Accounts Chamber of the Russian Federation, academician of the Russian Academy of Natural Sciences (Moscow)

Акперов И. Г., д. э. н., профессор, ректор НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права», член диссовета ДМ 212.113.01 (Ростов-на-Дону)

Akperov Imran Gurruevitch, Doctor of economics, professor, rector of the non-governmental educational institution of Higher professional Education Institute of management, business and law, member of dissertation board DM 212.113.01 (Rostov-on-Don)



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

Belitskiy Alexander Dmitrievitch, President of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)

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

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



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

Gerasimova Valentina Vladimirovna, Doctor of economics, professor, head of the department of economics of the Federal state educational institution of Higher Professional Education Povolzhskaya academy of the state services named after P.A. Stolypin, chairman of dissertation board DM 502.005.02 (Saratov)

Гончаров А. И.,
д. э. н., д. ю. н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», член диссовета Д 212.029.07 (Волгоград)

Goncharov Alexander Ivanovitch,
Doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil and law disciplines of the Federal state educational institution of Higher Professional Education Volgograd academy of the state services, member of dissertation board D 212.029.07 (Volgograd)



Гончарова М. В.,
д. э. н., профессор кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ГОУ ВПО ВолГУ, член диссовета Д 212.029.04 (Волгоград)

Goncharova Marina Vyacheslavovna,
Doctor of economics, professor of the department of corporate finances and bank activity of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state university, member of the dissertation board D 212.029.04 (Volgograd)

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

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

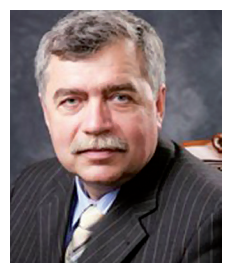


Клейн В. Р.,
руководитель Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области – главный государственный регистратор Волгоградской области, действительный государственный советник юстиции Российской Федерации 2 класса (Волгоград)

Klein Vladimir Rudolfvitch,
Head of the Directorate of the Federal service for the state registration, cadastre and cartography of the Volgograd Region - chief state registrar of the Volgograd Region, actual state counsellor of justice of the Russian Federation of class 2 (Volgograd)

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

Kozenko Zinaida Nikolaevna,
Doctor of economics, professor, head of the department of economic theory and rural credit cooperation of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state agricultural academy, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)



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

Komlev Andrey Leonidovitch,
Master of social sciences, chairman of the committee on labor and employment of population of the Volgograd Region Administration, honored expert of the Ministry of labor of Russia (Volgograd)

Куликов В. В.,
д. э. н., профессор, первый заместитель генерального директора НИИ труда и социального страхования, председатель диссовета Д 224.003.01, заслуженный деятель науки РФ (Москва)

Kulikov Vsevolod Vsevolodovitch,
Doctor of economics, professor, first deputy of the general director of the scientific and research institution of labor and social insurance, chairman of the dissertation board D 224.003.01, honored expert of science of the RF (Moscow)





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

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

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



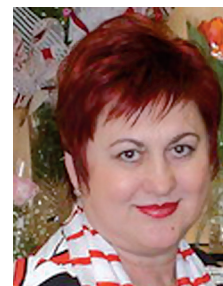
Nabiev Ramazan Abdulmuminovitch,
Doctor of economics, professor, dean of the construction department of the Federal state educational institution of Higher Professional Education Astrakhan state technical university, head of the department of economics and management of an enterprise, member of dissertation board DM 307.001.08, member of dissertation board D 212.029.04, honored construction engineer of the RF (Astrakhan)



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

Popov Victor Pavlovitch,
Doctor of history, professor, chairman of the Board of Directors of Specialized Secondary Educational Institutions of Volgograd Region, director of the Volgograd technological college (Volgograd)

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



Perekrestova Lyubov' Veniaminovna,
Doctor of economics, professor, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of the theory of finances, credit and taxation of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state university, member of dissertation board D 212.029.01, member of dissertation board DM 307.001.08, honored expert of the high school of the RF (Volgograd)



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

Serikov Vladislav Vladislavovitch,
Doctor of pedagogical sciences, professor, corresponding member of the Russian academy of education, head of the department of management of pedagogical systems of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state pedagogical university, deputy head of the dissertation board D 212.027.02 (Volgograd)

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



Sidunova Galina Ivanovna,
Doctor of economics, professor, dean of the department of economics and management, head of the department of economics and management of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state pedagogical university, member of dissertation board DM 212.028.07, director of the Center of corporate management (Volgograd)

Ассоциированные члены редакционного совета Associated members of the editorial advisory board*

Южно-Уральский государственный университет



Ректор
Шестаков Александр Леонидович,
доктор технических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ; зав. кафедрой экономики и финансов
Баев Игорь Александрович,
доктор экономических наук, профессор

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Южно-Уральском государственном университете решением ВАК утверждены:
Д 212.298.07. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:

– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики.

Д 212.298.16. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:

– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.14. – Административное право, информационное право.

Адрес:

454080, г. Челябинск, проспект Ленина, 76, тел./факс: (3512) 67-99-00,
e-mail: admin@urg.ac.ru

Институт управления, бизнеса и права



Ректор
Акперов Имран Гурруевич,
доктор экономических наук, профессор
Адрес: 344068,
г. Ростов-на-Дону,
пр. М. Нагибина, 33а/47,
тел.: (863) 292-43-86,
тел./факс:
(863) 292-43-73,
e-mail: iubip@iubip.ru

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);

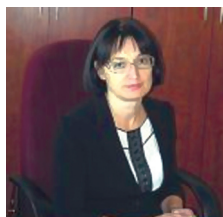
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.09. – Уголовный процесс, криминология и оперативно-розыскная деятельность;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Институте управления, бизнеса и права решением ВАК утвержден:

ДМ 212.113.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:

– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

Владикавказский институт управления



Ректор
Салбиева Зита Ибрагимовна, кандидат экономических наук

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:

– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

Адрес: 362025, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Бородинская, 14,
тел./факс: (8672)54-15-80, e-mail: viu-online@mail.ru

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

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



Ректор
Дудов Азнаур Сапарович,
доктор экономических наук,
профессор, действительный
член Российской академии
естественных наук и
Российской экологической
академии

Кисловодский институт экономики и права

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:

- 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
- 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
- 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
- 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
- 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Кисловодском институте экономики и права решением ВАК утвержден:

ДМ 521.002.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:

- 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
- 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики.

Адрес: 357700, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, 42, тел.: (86537) 2-19-84, факс: (86537) 2-95-15, e-mail: rector@kiep.ru

Южный институт менеджмента

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:

- 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
- 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
- 08.00.14. – Мировая экономика.

При Южном институте менеджмента решением ВАК утвержден:

ДМ 212.113.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:

- 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч.: региональная экономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг; муниципальная экономика и управление местным развитием);
- 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.



Ректор
Лазовский Владимир Федорович,
доктор экономических
наук, профессор

Адрес: 350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 216, тел./факс: (861) 233-88-59, 233-89-28, e-mail: referent@uim.ru

Ростовский международный институт экономики и управления

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:

- 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности).

Адрес: 344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Шолохова, 26,
тел./факс: (863) 240-91-76, 240-24-93, e-mail: mail@riiem.ru



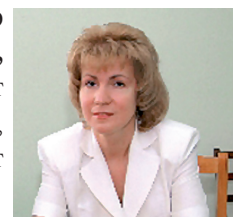
Ректор **Лисс Элина Михайловна**, доктор социологических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, академик Международной академии информатизации, академик Академии проблем подъема экономики России, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по образованию в России, действительный член Института лидеров Центра гражданских инициатив США, член Международного клуба ректоров Европы.

Донской юридический институт



Президент
Дулимов Евгений Иванович,
академик Академии
гуманитарных наук РФ,
доктор юридических наук,
профессор

Ректор
Бакаева Юлия Владиленовна,
кандидат
юридических наук,
доцент



Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:

- 12.00.01. – Теория и история права и государства, история учений о праве и государстве;
- 12.00.09. – Уголовный процесс, криминалистика, оперативно-розыскная деятельность.

Адрес: 344113, г. Ростов-на-Дону, бульвар Комарова, 30/2, тел.: (863) 233-97-67, 230-02-68, тел./факс: (863) 235-99-44

Уральская академия государственной службы



Ректор
**Лоскутов Владимир
Анатольевич**,
доктор философских
наук, профессор
Адрес: 620219,
г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта, д. 66,
тел./факс:
(343) 257-20-40,
251-70-74

При Уральской академии государственной службы решением ВАК утвержден:
Д 502.009.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 22.00.04. – Социальная структура, социальные институты и процессы;
– 22.00.08. – Социология управления;
– 23.00.02. – Политические институты, этнополитическая конфликтология, национальные и политические процессы и технологии.
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 09.00.01. – Онтология и теория познания;
– 09.00.11. – Социальная философия;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.03. – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право;
– 12.00.05. – Трудовое право; право социального обеспечения;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право;
– 12.00.09. – Уголовный процесс, криминалистика; оперативно-розыскная деятельность;
– 12.00.14. – Административное право; финансовое право; информационное право;
– 22.00.04. – Социальная структура, социальные институты и процессы;
– 22.00.08. – Социология управления;
– 23.00.02. – Политические институты, процессы и технологии.

Шуйский государственный педагогический университет



Ректор
**Добродеева Ирина
Юрьевна**,
кандидат философских
наук, профессор
Адрес: 155980, г. Шуя
Ивановской обл.,
ул. Кооперативная, 24,
тел.: (49351) 3-11-60,
3-04-63, e-mail: ukrir_sgpu@front.ru

При Шуйском государственном педагогическом университете решением ВАК утверждены:
Д 212.302.01. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 13.00.02. – Теория и методика обучения и воспитания (по областям и уровням образования);
– 13.00.04. – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры;
– 13.00.08. – Теория и методика профессионального образования.
Д 212.302.02. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 09.00.05. – Этика;
– 24.00.01. – Теория и история культуры.
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.01. – Экономическая теория;
– 13.00.01. – Общая педагогика, история педагогики и образования;
– 13.00.08. – Теория и методика профессионального образования.

Астраханский государственный технический университет



Ректор
**Пименов Юрий
Тимофеевич**,
доктор технических
наук, профессор
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16, тел.: (8512) 25-09-25, e-mail: astu@astu.org

При Астраханском государственном техническом университете решением ВАК утвержден:
ДМ 307.001.08. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами, в т. ч. промышленность);
– 08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика.
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право;
– 13.00.02. – Теория и методика обучения и воспитания по областям и уровням образования.

Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина



Ректор
**Наумов
Сергей Юрьевич**,
доктор
исторических наук,
профессор
Адрес:
410031,
г. Саратов,
ул. Соборная, 23/25,
тел.: (8452) 33-92-02,
23-46-11

При Поволжской академии государственной службы имени П. А. Столыпина решением ВАК утверждены:
ДМ 502.005.02. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальности:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: менеджмент; экономика труда).
Д 502.005.03. – Объединенный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 22.00.05. – Политическая социология (социологические науки);
– 23.00.05. – Политическая регионалистика. Этнополитика (социологические науки).
ДМ 212.243.16. – Объединенный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право (юридические науки);
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право (юридические науки).
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.01. – Экономическая теория;
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.06. – Природоресурсное право; аграрное право; экологическое право;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право;
– 12.00.15. – Гражданский процесс; арбитражный процесс;
– 13.00.08. – Теория и методика профессионального образования.

Центр развития научного сотрудничества



Директор Центра развития
научного сотрудничества
Чернов Сергей Сергеевич,
кандидат экономических
наук, доцент,
заместитель декана
факультета энергетики,
заведующий кафедрой
систем управления и
экономики энергетики
Новосибирского
государственного
технического университета

Центр развития научного сотрудничества (далее – ЦРНС), созданный в 2007 году, в значительной степени призван решать задачи межрегиональной интеграции различных научных и педагогических школ. ЦРНС создает своего рода основу для генерации новых идей, обмена опытом между сотрудниками исследовательских, образовательных и коммерческих организаций, возможность неформального общения ученых и преподавателей.

Приоритетными направлениями деятельности ЦРНС являются проведение международных и всероссийских научно-практических конференций по экономике, педагогике, гуманитарным, юридическим и прочим наукам, издание сборников научных трудов, коллективных и авторских монографий.

ЦРНС сотрудничает со многими учебными заведениями России и стран ближнего и дальнего зарубежья. География работы Центра – вся Россия (от Калининграда до Владивостока), Казахстан, Украина, Белоруссия, Таджикистан, Узбекистан, Армения, Азербайджан, Латвия, Сербия, Германия, США, КНР.

Адрес:
630111, г. Новосибирск, ул. Кропоткина, 128/3 – 18,
тел.: (383) 291-79-01, 8-913-749-0530,
e-mail: monography@ngs.ru

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области



**Руководитель
Сазонов Сергей Петрович,**

доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, заслуженный экономист России. Назначен на должность руководителя УФК по Волгоградской области приказом министра финансов РФ от 19.06.2006 № 712 л/с. Распоряжением Правительства РФ от 24.03.2008 № 376-р присвоен классный чин Государственный советник Российской Федерации 3 класса.

Член диссертационного совета Д 212.029.04, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области, являясь территориальным органом Федерального казначейства, решает следующие задачи:

– учет и распределение доходов и иных поступлений между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;

– 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;

– формирование и представление Федеральному казначейству и соответствующим финансовым (уполномоченным) органам отчетности о кассовом обслуживании исполнения соответствующих бюджетов.

Органы Федерального казначейства в отношении федерального бюджета наделены бюджетными полномочиями финансового органа, ответственного за исполнение бюджета.

К ним относятся:

– участие в ведении сводного реестра главных распорядителей и получателей средств федерального бюджета;

– доведение до распорядителей и получателей средств федерального бюджета, распределенных главными распорядителями средств федерального бюджета лимитов бюджетных обязательств;

– ведение и учет операций по кассовому исполнению федерального бюджета, составление и представление в Федеральное казначейство отчетности о кассовом исполнении федерального бюджета.

Цели

Цели, поставленные Президентом РФ и Правительством РФ перед Федеральным казначейством, определили комплекс приоритетных направлений деятельности:

– обеспечение защиты работников и сохранение кадрового потенциала системы Федерального казначейства;

– сохранение имеющейся информации в установленной сфере деятельности и обеспечение ее безопасности;

– сохранение управляемости системой Федерального казначейства.

Структура

В структуру Управления Федерального казначейства по Волгоградской области входят: отдел доходов, операционный отдел, отдел расходов, отдел обслуживания силовых ведомств, отдел ведения федеральных реестров, отдел кассового обслуживания исполнения бюджетов, отдел бюджетного учета и отчетности по операциям бюджетов, отдел внутреннего контроля, административный отдел, отдел финансового обеспечения, отдел информационных технологий, отдел режима секретности и безопасности информации, отдел кадров, юридический отдел, отдел мобилизационной подготовки и гражданской обороны, отдел – Пилотный центр по защите информации, отдел – Межрегиональный центр защиты информации.

Перспективы развития:

– решение неурегулированных проблем, создающих трудности в процессе реализации основных функций;

– выявление правовой неопределенности в части нормативов распределения доходов в бюджеты бюджетной системы;

– определение механизма перечисления доходов на единые счета субъекта РФ и органов местного самоуправления, минуя распределительные счета Федерального казначейства;

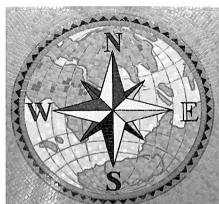
– обозначение норм, устанавливающих обязанность главных администраторов по изданию правовых актов, наделяющих соответствующие органы и организации функцией администрирования соответствующих доходов.

Адрес:

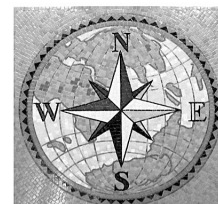
400131, г. Волгоград, ул. Коммунистическая, 28а, тел.: (8442) 33-30-83, факс: (8442) 33-30-28, e-mail: info@volgft.ru

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

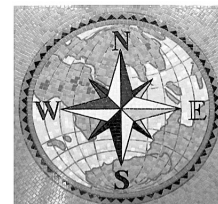
г. Москва



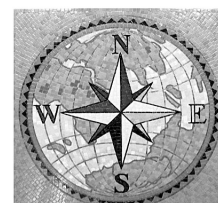
Всероссийский заочный финансово-экономический институт
Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
Национальный институт бизнеса
Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики
Центр финансового и бюджетного развития Государственной
академии инноваций



Государственная академия наук «Российская академия образования»
Российский государственный социальный университет
Российская академия правосудия
Институт содержания и методов обучения Российской академии
образования (Академии наук)
Некоммерческое партнерство «Палата налоговых консультантов»
Счетная палата РФ
Центр защиты прав ребенка Российской академии
адвокатуры и нотариата



Международный клуб менеджеров им. Петра Великого



г. Санкт-Петербург



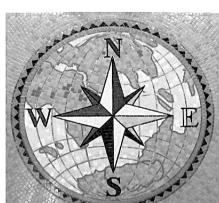
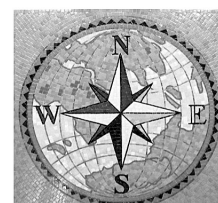
Санкт-Петербургский государственный университет
низкотемпературных и пищевых технологий
Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет



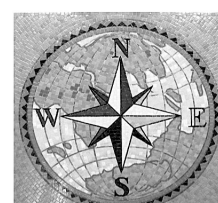
г. Волгоград



Волгоградский институт бизнеса
Волгоградский государственный университет
Российский государственный торгово-экономический университет
(Волгоградский филиал)

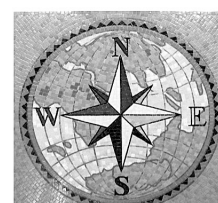


Волгоградский институт экономики, социологии и права
Волгоградский государственный технический университет
Волгоградская академия государственной службы
Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет



Волгоградская государственная академия повышения квалификации
и переподготовки работников образования

Волгоградский государственный педагогический университет
Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия
Волгоградский колледж газа и нефти ОАО «Газпром»
Волгоградский технологический колледж



Академия труда и социальных отношений (Волгоградский филиал)
Российский университет кооперации (Волгоградский филиал)
Волгоградский государственный медицинский университет
Российский государственный университет туризма и сервиса
(Волгоградский филиал)

Волгоградская академия МВД России
Управление Федерального казначейства по Волгоградской области
Управление государственной службы занятости населения
Администрации Волгоградской области
Управление развития предпринимательства Администрации
Волгоградской области
Управление Федеральной регистрационной службы
по Волгоградской области

Департамент потребительского рынка Администрации Волгограда

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

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

Комитет по образованию Администрации Волгоградской области
Комитет по здравоохранению Администрации Волгоградской области
Комитет бюджетно-финансовой политики и Казначейства
Администрации Волгоградской области
Комитет охраны природы Администрации Волгоградской области
Общественная палата Волгоградской области
Территориальное управление Росфиннадзора по Волгоградской области
Региональный центр качества Волгоградской
торгово-промышленной палаты
ЗАО КБ «Ситибанк» (Волгоградский филиал)
ООО «Газпромтрансгаз Волгоград»
ЗАО «Гелио-Пакс»
ЗАО «Региональная энергетическая служба»

Республика Калмыкия

Управление Федерального казначейства по Республике Калмыкия

Республика Татарстан

Поволжский научный центр
противодействия экстремизму и коррупции
Комиссия по антикоррупционному образованию
и антикоррупционной пропаганде
Республиканского совета по реализации
антикоррупционной политики Республики Татарстан

Республика Дагестан

Управление макроэкономического анализа и прогнозирования
Республики Дагестан

**Республика Коми,
г. Сыктывкар**

Сыктывкарский государственный университет

**Республика Хакасия,
г. Абакан**

Хакаский технический институт
филиал ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

г. Астрахань

Астраханский государственный технический университет
Астраханская государственная медицинская академия
Астраханская государственная медицинская академия Росздрава

г. Белгород

Белгородский государственный университет

г. Великий Новгород

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

г. Владикавказ

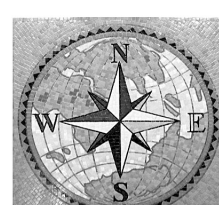
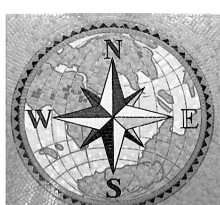
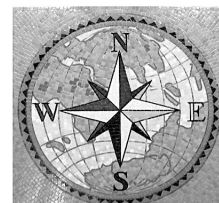
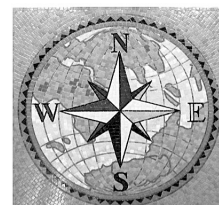
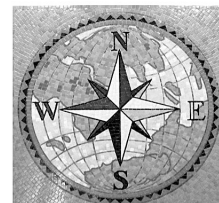
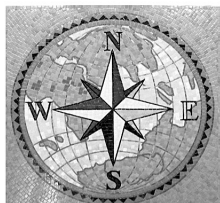
Владикавказский институт управления

г. Екатеринбург

Уральский федеральный университет
им. Первого Президента РФ Б. Ельцина
Уральская академия государственной службы

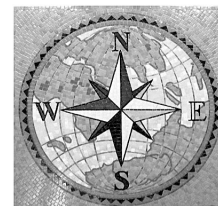
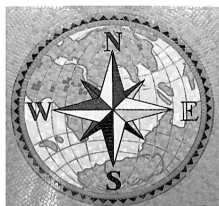
г. Краснодар

Кубанский государственный технологический университет
Южный институт менеджмента



г. Киров

Кировский институт повышения квалификации
и переподготовки работников образования
Вятский государственный университет



г. Кисловодск

Кисловодский институт экономики и права

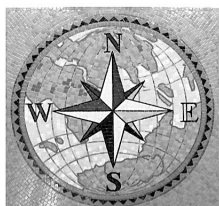


г. Красноярск

Красноярский государственный торгово-экономический институт

г. Курск

Юго-Западный государственный университет

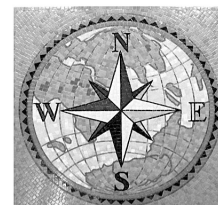


г. Нижний Новгород

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
Нижегородская академия МВД России

г. Новосибирск

Новосибирский государственный технический университет
Центр развития научного сотрудничества



г. Омск

Омский государственный технический университет

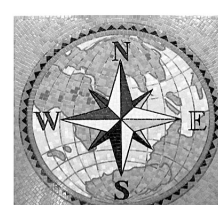
г. Пенза

Пензенская государственная технологическая академия



г. Ростов-на-Дону

Южный федеральный университет
Институт Управления, Бизнеса и Права
Российский государственный торгово-экономический университет
(Ростовский филиал)
Ростовский международный институт экономики и управления
Северо-Кавказская академия государственной службы
Донской юридический институт



г. Саранск

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

г. Саратов

Поволжская академия государственной службы им. Столыпина
Саратовский государственный социально-экономический университет

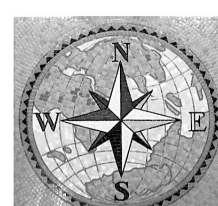
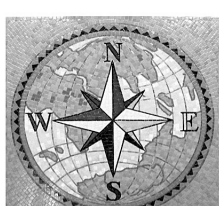


г. Северодвинск

Филиал Санкт-Петербургского государственного морского
технического университета «Севмашвтуз»

г. Ульяновск

Ульяновский государственный педагогический университет
им. И. Н. Ульянова



г. Челябинск

Южно-Уральский государственный университет

г. Шуя, Ивановская область

Шуйский государственный педагогический университет

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА	19
<i>Агапцов С. А., д. э. н., профессор, академик РАЕН, аудитор Счетной палаты Российской Федерации (г. Москва)</i>	
Вопросы подготовки кадров в системе образования для инновационного развития экономики России	20
<i>Перекрестова Л. В., д. э. н., профессор, зав. кафедрой теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)</i>	
Волгоградская область 2010: потенциал инновационного развития	24
<i>Сибиряков С. Л., д. ю. н., профессор кафедры специальных юридических дисциплин Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)</i>	
К 20-летию криминологии современной России: состояние, проблемы, перспективы	32
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	39
08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством	40
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. АПК и сельское хозяйство	40
<i>Козенко З. Н., д. э. н., профессор кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)</i>	
<i>Панченко К. В., аспирант кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)</i>	
Национальные особенности российской фермеризации, или пятнадцать лет фермерского движения в России. . . .	40
<i>Бычков М. Ф., д. э. н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)</i>	
<i>Егоров Н. В., аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита, Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)</i>	
Рыночные методы оценки перспективности высокобелковых культур	48
<i>Шапкина Л. Н., к. э. н., доцент кафедры финансов, кредита и банковского дела Волгоградского института экономики, социологии и права (г. Волгоград)</i>	
Концептуальные подходы к обеспечению продовольственной безопасности России	54
<i>Павленко Н. В., преподаватель Кисловодского филиала Северо-Кавказского государственного технического университета (г. Кисловодск)</i>	
Институциональные проблемы развития регионального сегмента хлебопекарной промышленности на примере Ставропольского края	58
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Промышленность	63
<i>Чернов С. С., к. э. н., доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)</i>	
Эволюция систем корпоративного управления в российской энергетике	63
<i>Евсеева О. А., к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений Международной высшей школы управления, Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (г. Санкт-Петербург)</i>	
Формирование стратегии развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на основе повышения эффективности использования его совокупного потенциала	68
<i>Евсеева О. А., к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений Международной высшей школы управления, Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (г. Санкт-Петербург)</i>	

Евсеева С. А. , аспирант, ассистент кафедры международных экономических отношений Международной высшей школы управления, Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (г. Санкт-Петербург)	
Принципы и методы оценки совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса	72
Нестеренко Е. А. , соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)	
Реструктуризация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве	76
02. – Управление инновациями	84
Дьяконова И. Б. , соискатель кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета, проректор по экономике и финансам Волгоградской академии государственной службы (г. Волгоград)	
Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере: проблемы и перспективы	84
Корабельников И. С. , аспирант кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии, секретарь управления информационно-коммуникационных технологий Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Инновация как стратегия развития агробизнеса: эволюция и современное представление	87
03. – Региональная экономика	93
Морозова Н. И. , к. э. н., доцент кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Развитие территориального планирования и экономического районирования в России: компаративный анализ	93
Имангалиева А. К. , к. э. н., главный специалист Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Администрации Волгоградской области (г. Волгоград)	
Боничев А. Л. , аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Развитие информационного обеспечения регионального рынка зерна	97
04. – Логистика	101
Иснк Л. В. , преподаватель кафедры экономики и финансов Ростовского международного института экономики и управления, соискатель кафедры коммерции и маркетинга Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)	
Основы формирования мезологистической системы городского движения транспорта	101
Скорикова И. С. , аспирант кафедры экономики и аудита Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации, специалист центра довузовского, дополнительного образования и профориентации Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (г. Волгоград)	
Необходимость контроля логистических затрат	105
05. – Экономика труда	108
Чупайда А. М. , к. э. н., зав. кафедрой экономики и управления филиала Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина (г. Тольятти)	
Влияние территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда в России	108
Волков С. В. , к. э. н., доцент кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Колескина Е. А. , магистрант кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Построение системы оплаты труда на основе нетрадиционных методов вознаграждения (на примере предприятия по производству силикатного кирпича)	112

Шамрай Л. В. , к. э. н., ст. преподаватель, зам. зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Качество жизни и производительность труда: взаимозависимые или параллельные категории	117
08. – Экономика предпринимательства	123
Фихтнер О. А. , к. э. н., докторант кафедры экономической теории Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород) Теоретические аспекты взаимодействия предпринимательских структур	123
Саркисян А. А. , соискатель ученой степени кандидата наук, ассистент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Стратегические инструменты развития малых предприятий	128
09. – Маркетинг	133
Сидорова Е. Е. , к. э. н., зам. зав. кафедрой экономики и финансов предприятий, доцент Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Особенности применения института бенчмаркинга на различных стадиях развития организации	133
10. – Менеджмент	138
Карнаух И. В. , ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Проблемы внедрения и реализации информационных технологий в системе управления знаниями на российских предприятиях	138
08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит	142
Козенко Ю. А. , д. э. н., профессор кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Финансовые аспекты квазикоррупции	142
Мосейко В. О. , д. э. н., профессор, декан факультета управления и региональной экономики Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Лущикова Е. В. , магистрант кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Применение моделей диагностики банкротства при разработке финансовой стратегии предприятия	147
Гончарова М. В. , профессор кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Арсанукаева А. М. , соискатель кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Банковское проектное финансирование как специфическая форма финансового обеспечения инвестиционных проектов	152
Чугунов В. И. , к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева (г. Саранск) Мурзаева О. В. , аспирант кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева (г. Саранск) О целесообразности введения одноканальной системы финансирования здравоохранения	157
Дроботова О. О. , к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Теоретические аспекты проектного кредита	165
Зубова О. Г. , к. э. н., доцент, и. о. зав. кафедрой финансов и кредита Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Лымарев М. И. , директор КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» (г. Волгоград) Микрофинансовая сфера как альтернатива банковского сектора на рынке ипотечного кредитования (на материалах КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит», Волгоградская область)	171

Мельникова Ю. В. , аспирант кафедры налогообложения и аудита Волгоградской академии государственной службы (г. Волгоград)	
Совершенствование природоресурсных платежей: комплекс ресурсно-рентных и косвенных налогов	178
Чувальская А. И. , аспирант кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Формирование системы управления финансами спортивных организаций на основе контроллинга	186
08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика	192
Балашова Н. Н. , д. э. н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Макарова Е. В. , аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Внедрение системы управленческого учета и контроля в деятельность молокоперерабатывающих предприятий	192
Терехина Н. В. , к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Денисова Т. А. , аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Информационное обеспечение внутреннего контроля производственного цикла мясоперерабатывающего предприятия	197
Мелихов В. А. , к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Таможнев А. С. , аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Организация учетного бюджетирования на мясоперерабатывающих предприятиях АПК Волгоградской области	201
Карчукова А. И. , ст. преподаватель кафедры экономики и аудита Российского университета кооперации, Волгоградского кооперативного института (филиал) (г. Волгоград)	
Управленческий учет денежных потоков	206
Ахрамеев А. Н. , аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Необходимость формирования системы внутреннего контроля в организациях различной организационно-правовой формы	209
Ягупова Е. В. , ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Голубева Е. В. , соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Учетное обеспечение управления затратами в овцеводстве	213
Негруб Н. А. , аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)	
Организация и регулирование деятельности подразделений внутреннего контроля предприятий, входящих в единый производственный холдинг	217
08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике	222
Филиппов М. В. , к. т. н., доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Оценка стоимости информационного проекта	222
Матвеев Р. И. , к. э. н., доцент кафедры математики и информационных технологий Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск)	
Оптимизация инвестиционного процесса в условиях случайных колебаний спроса и налоговой политики	227

РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	231
Тарасенко Н. Г. , к. п. н., доцент, докторант кафедры педагогики Белгородского государственного университета, директор Центра педагогики М. Монтеessori Белгородского государственного университета, Белгородский государственный университет (г. Белгород) Принцип антропокосмизма как методологическое основание формирования мировоззрения личности	232
Доника Д. Д. , к. ф. н., профессор кафедры педагогики и психологии Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Кросс-культурный подход в изучении лидерства	238
Цапленко Т. И. , ассистент кафедры информационных технологий Владикавказского института управления (г. Владикавказ, РСО – Алания) Современное состояние естественнонаучного мировоззрения у молодежи и проблемы курса «Концепции современного естествознания» в высшей школе.	246
Мамакина И. А. , аспирант, ст. преподаватель кафедры физической культуры Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск) Основные функции физической культуры как общественного явления.	252
Чистякова М. А. , аспирант кафедры общей педагогики Шуйского государственного педагогического университета (г. Шуя Ивановской области) Потенциал студенческих педагогических отрядов в подготовке инновационных кадров	257
РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	261
Кругликов А. П. , к. ю. н., профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики Волгоградского государственного университета, почетный работник высшего профессионального образования РФ, член Российской академии юридических наук (г. Волгоград) Концепция судебной реформы 1991 года и УПК РФ	262
Болдырев С. Н. , к. ю. н., доцент, начальник кафедры гражданско-правовых дисциплин Ростовского юридического института МВД РФ (г. Ростов-на-Дону) Интерпретация как прием юридической техники в условиях модернизации российского права: некоторые проблемы и тенденции	267
Ветрова А. А. , к. ю. н., доцент кафедры гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) О вещных правах на природные объекты	271
Гордеева Ж. А. , соискатель кафедры гражданского права и процесса Волгоградского государственного университета, мировой судья Красноармейского районного суда г. Волгограда (г. Волгоград) Содержание гражданско-правового статуса юридического лица публичного права	274
РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ	279
Гончарова М. В. , д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Гончаров А. И. , д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов предприятий	280
Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации.	280
Бабайцев Д. Е. , начальник отдела регистрации долевого участия в строительстве Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области (г. Волгоград) Отдельные вопросы государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве	283

Литвинов Р. А., старший государственный инспектор Волгоградского УФАС России (г. Волгоград)

Практика применения антимонопольного законодательства на примере деятельности

Управления Федеральной антимонопольной службы России

по Волгоградской области в 2009–2010 годах. 286

РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК 291

Условия подписки на научный журнал

«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 292

Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых в научный рецензируемый журнал

«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 293

РАЗДЕЛ 7. РЕКЛАМА 294

Юридическое образование в ВИБ: все уровни

Система непрерывного многоуровневого бизнес-образования в Волгоградском институте бизнеса. 295

Камышинский филиал. Волгоградский институт бизнеса 296

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА



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

Лессинг Готгольд Эфраим (Lessing G. E.)



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 378
ББК 74.5

Агапцов Сергей Анатольевич,
д. э. н., профессор, академик РАЕН,
аудитор Счетной палаты Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: pnp0@ach.gov.ru

ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

BUSINESS TRAINING IN THE EDUCATION FOR INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

Модернизация России невозможна без квалифицированных специалистов, талантливых ученых, без качественного образования и постоянного профессионального обучения. В целях преодоления негативных тенденций, сохраняющихся в развитии кадрового потенциала образования, необходимо принять меры: по подготовке специалистов в вузах в соответствии с потребностями рынка труда, уделив особое внимание подготовке инженерных кадров; по развитию профессиональной ориентации детей и молодежи, популяризации профессий, необходимых для инновационного развития страны; по повышению эффективности функционирования аспирантур и докторантур и обеспечению подготовки научных кадров в соответствии с требованиями по переходу экономики на инновационное развитие; по совершенствованию системы оплаты труда профессорско-преподавательского состава, повышению престижности труда ученых, привлечению молодежи и закреплению ее в науке.

Modernization of Russia is impossible without the skilled experts and talented scientists, without quality education and permanent professional training. In order to overcome the negative tendencies that persist in the development of human resources of education, the following measures should be taken: training of specialists at educational institutions in accordance with the labor market demands focusing on the training of engineering resources; development of professional orientation of children and the youth, promoting skills required for innovative development of the country; improvement of the efficiency of post-graduate and doctoral programs operation and providing for training of scientific resources in accordance with the requirements of the transition of economics to innovative development; improvement of the system of remuneration of the teaching staff; enhancement of the prestige of scientists activities, attraction of the youth and its consolidation in the science.

Ключевые слова: образование, кадровый потенциал, инновационное развитие, программно-целевой метод, профессиональное обучение, общее образование, начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование, высшее образование, работодатель.

Keywords: education, human resources, innovative development, program-target method, professional training, general education, initial professional education, professional education, higher education, an employer.

Президент Российской Федерации Д. А. Медведев в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 ноября 2009 года поставил задачу модернизации экономики, перевода ее на инновационное развитие. В Бюджетном послании о бюджетной политике в 2011–2013 годах отмечалось, что никакая модернизация невозможна без квалифицированных специалистов, талантливых ученых, без качественного образования и постоянного профессионального обучения.

Для решения поставленной задачи государством реализуются мероприятия с широким использованием программно-целевого метода по дальнейшему развитию кадрового потенциала сферы образования. В рамках приоритетного национального проекта «Образование» оказана государственная поддержка образовательным учреждениям общего образования, начального, среднего и высшего профессионального образования, внедряющим инновационные образовательные программы, создается сеть федеральных и национальных исследовательских университетов, начала реализовываться национальная образовательная инициатива «Наша новая школа», готовится проект федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» и т. д.

При этом анализ состояния и развития системы образования в Российской Федерации, нормативного, правового, организационного, финансового и материально-технического обеспечения свидетельствует о наличии ряда проблем, решение которых не терпит отлагательств и позволит ускорить переход к инновационному развитию экономики.

Прежде всего необходимо отметить недостаточно высокое качество школьного образования, о чем можно судить по данным международного исследования образовательных достижений 15-летних учащихся (PISA-2006). Так, среди стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития, по математической и естественнонаучной грамотности Россия занимает 25-е место из 31, по грамотности чтения – 29-е место.

Проблема недостаточно высокого качества общего образования кроется, прежде всего, в падении престижности труда учителя, низком уровне заработной платы. Престижность труда российского учителя настолько низка, что в 2009 году в педагогические вузы был недобор абитуриентов на бюджетные места. Без привлечения для работы в общеобразовательных учреждениях наиболее достойных, грамотных молодых учителей качество

образования, в том числе и высшего, как базирующегося на общем образовании, поднять невозможно.

В настоящее время в России наблюдается значительное ослабление кадрового потенциала общеобразовательных учреждений. Стремительно стареет учительский корпус, фактически отсутствует приток молодых специалистов, а поступающие на работу учителя далеко не всегда являются лучшими выпускниками педагогических вузов. Социологические исследования, проведенные Институтом социологии образования Российской академии образования о планах студентов педвузов, связанных с профессией учителя, показали, что доля студентов, проявляющих желание работать после окончания вуза по полученной специальности, сократилась до 10,1 %.

Учреждения начального и среднего профессионального образования (далее – НПО и СПО) переживают кризис, который характеризуется сокращением количества учащихся; усилением диспропорции между профессиональной, квалификационной структурой этих учреждений и динамикой развития экономики; серьезным дефицитом высококвалифицированных рабочих и специалистов и неспособностью системы НПО в короткие сроки решить эту проблему. Принимаемые меры по реформированию НПО, нацеленные на усиление его социальной направленности, не дают должного эффекта. В последние годы отмечается снижение престижа НПО.

За последние два десятилетия количество вузов в нашей стране увеличилось в 2,2 раза, количество студентов – в 2,7 раза, выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием – в 3,4 раза.

При этом качество высшего профессионального образования не отвечает требованиям перевода экономики на путь инновационного развития. В последние годы значительно расширилась сеть филиалов вузов, в большинстве из которых остро стоит проблема качества образования из-за необеспеченности необходимого на современном этапе уровня материально-технической, научно-информационной и методической базы процесса обучения, а также преподавательским составом.

Снижает качество образования в вузах необоснованный рост количества студентов, обучающихся по неочным формам обучения и по форме экстерната. Например, численность студентов, обучающихся по форме экстерната, возросла с 1995 года более чем в 20 раз.

На снижении качества образования сказались также и увеличение численности преподавателей вузов, работающих по совместительству. Доля совместителей увеличилась с 7,4 % в 1990 году до 21,7 % в 2009 году, а в негосударственных вузах более 40 % преподавателей работают на условиях совместительства.

Указанная проблема требует принятия мер по нормативно-правовому регулированию условий работы профессорско-преподавательского состава и установлению ограничения на количество вузов, в которых преподаватель может работать на условиях совместительства, а также оптимизации сети образовательных учреждений высшего профессионального образования и их филиалов путем существенного сокращения их количества.

Также необходимо выработать действенные механизмы государственного регулирования системы вы-

сшего профессионального образования, включающие меры по повышению качества предоставляемых образовательных услуг, совершенствованию системы лицензирования и аккредитации образовательных организаций, с целью усиления контроля их деятельности.

Ослаблено сотрудничество учреждений профессионального образования с работодателями, что также влияет на снижение качества образования и создает проблему адаптации выпускников на производстве.

Система высшего профессионального образования не в полной мере соответствует потребностям рынка труда, что, с одной стороны, не обеспечивает подготовку нужного количества квалифицированных кадров, в которых нуждается экономика, а также должного качества их подготовки, с другой стороны, затрудняет (а иногда и делает невозможным) трудоустройство выпускников вузов по приобретенным специальностям.

Влияние государства на приведение в соответствие подготовки специалистов с развитием экономики минимальное. Так, в 2008 году в вузы было принято 1,64 млн студентов, из них бюджетные места, прием на которые планируется государством в разрезе специальностей, составил всего 0,56 млн мест, или 34,2 %.

Недостаточно внимания уделяется также вопросам профессиональной ориентации подрастающего поколения, популяризации профессий, необходимых для инновационного развития страны, привитию молодежи интереса к высокотехнологичным и наукоемким отраслям знаний.

Для получения дополнительных доходов государственные вузы осуществляют обучение по непрофильным для них специальностям. В результате подготовка юристов, экономистов, менеджеров и т. д. осуществляется в количестве, превышающем потребности рынка труда, при остром дефиците инженерных кадров для высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности, что является сдерживающим фактором перевода экономики на инновационное развитие. Профессии, необходимые для модернизации экономики и инновационного развития, непривлекательны для молодежи. Социологический опрос, проведенный среди старшеклассников, показал, что при выборе ими будущих профессий естественными науками хотят заниматься лишь 3 % из них, стать инженерами и архитекторами – только 4 %.

За 1990–2008 годы квалификационный уровень преподавателей вузов возрос (доля докторов и кандидатов наук в общей численности штатного профессорско-преподавательского состава увеличилась с 58,3 % в 1990 году до 62,6 % в 2008 году). Однако в то же время возросло и количество студентов, приходящихся на одного преподавателя.

Возрастной анализ профессорско-преподавательского состава свидетельствует об увеличении доли преподавателей в возрасте до 39 и свыше 60 лет и уменьшении доли преподавателей в возрасте от 40 до 60 лет, наиболее опытных и трудоспособных, то есть молодые специалисты, приобретя опыт и повысив свою квалификацию, переходят с преподавательской работы в другие отрасли экономики, а пожилые преподаватели не уходят на пенсию, что в основном связано с низкой социальной

защищенностью, не освобождая места для молодых, чем затрудняется их карьерный рост.

Уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава по регионам России значительно дифференцирован. Так, в 2008 году среднемесячная заработная плата преподавателей вузов составила 7,3–7,7 тыс. рублей в Республике Калмыкия и в Республике Ингушетия и 28,1–25,8 тыс. рублей в Магаданской области и в г. Москве. Среднемесячная зарплата профессорского состава различалась по регионам в 5,5 раза (от 11,7 тыс. рублей в Карачаево-Черкесской Республике до 64,3 тыс. рублей в г. Москве).

В среднем преподаватели вузов, имеющие высокую квалификацию, работающие на важнейшем участке экономики, где готовятся кадры, которые должны обеспечить инновационный прорыв, имеют среднемесячную заработную плату ниже, чем в целом по экономике.

Введение с 1 декабря 2008 года новых условий оплаты труда в учреждениях высшего профессионального образования не изменило сложившегося положения. Если в 2007 году уровень заработной платы сотрудников основного персонала вузов был выше среднего в целом по экономике на 4,2 %, то в 2009 году – ниже на 2,1 %.

Зачастую заработная плата административно-управленческого персонала в вузах превышает заработную плату преподавателей, в том числе высшей квалификации, что не вполне обоснованно. Представляется целесообразным рассмотреть вопрос о дополнительной правовой регламентации порядка оплаты труда в вузах.

Научными исследованиями и разработками занимаются лишь три четверти российских вузов. В то же время согласно законодательству ведение научной деятельности является обязательным для всех видов высших учебных заведений. Научная деятельность преподавателей и студентов является неотъемлемой частью качественного образования.

Финансирование научной деятельности вузов в основном осуществляется за счет средств федерального бюджета, что свидетельствует о низкой заинтересованности российского бизнеса в использовании потенциала вузовской науки.

За 1990–2008 годы численность исследователей в секторе высшего образования сократилась в 2,5 раза. Средний возраст исследователей, работающих в вузе, увеличился.

Активно занимаются научной работой лишь 17,1 % преподавателей; 36,5 % занимаются научной работой постоянно, но неактивно; 28,5 % – эпизодически. Значительна доля преподавателей, не занимающихся наукой, среди преподавателей сельскохозяйственных и технических дисциплин, квалифицированных специалистов, научная деятельность которых столь необходима для инновационного развития страны.

Количество организаций, осуществляющих подготовку аспирантов и докторантов, в последние годы увеличилось за счет открытия новых аспирантур и докторантур в вузах.

С 1991 по 2008 год численность аспирантов и докторантов увеличилась более чем в 2 раза. При этом численность аспирантов, обучающихся с отрывом от производства, из-за невысокой стипендии снизилась.

Подготовка научных кадров не ориентирована в должной мере на переход экономики на инновационное развитие. Так, с 1990 по 2008 год вдвое уменьшился удельный вес выпускников аспирантуры по физико-математическим, химическим, биологическим, сельскохозяйственным, техническим наукам.

Эффективность системы отечественного послевузовского профессионального образования невысока. Результаты диссертационных исследований к защите в срок представляют 26 % выпускников аспирантур и докторантур. Доля аспирантов, выбывающих до окончания срока обучения или заканчивающих аспирантуру без представления диссертации, составляет до 38 % от приема. Отношение выпускаемых из аспирантуры и докторантуры с защитой диссертации к общему числу выпускаемых в этот же год составляет 28,3 % для аспирантуры и 33,3 % для докторантуры.

В целях привлечения подготовленных в аспирантурах специалистов к работе в научных организациях в качестве исследователей целесообразно было бы предусмотреть в законодательном порядке выдачу лицам, закончившим аспирантуру и не защитившим диссертацию, диплома исследователя.

Представляется важным обеспечить увязку направлений подготовки научных кадров с потребностями экономики. В противном случае при наличии многочисленного кадрового потенциала ученых со степенями некому будет заняться не только разработками, обеспечивающими технологический прорыв, но и адаптацией зарубежных технологий к российским условиям, что, к сожалению, становится характерным явлением нашего времени.

Сложившаяся ситуация обусловлена отсутствием эффективного государственного управления в сфере подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации, неэффективностью сложившейся системы планирования расходов бюджетных средств, выделяемых на подготовку и аттестацию научных кадров, а также отсутствием сопряжения объемов и структуры подготовки с потребностями научной, инновационной и образовательной сфер.

Для исправления сложившейся ситуации в целях дальнейшего практического использования результатов научно-технической деятельности необходимо создание федерального и региональных реестров приоритетных тем для диссертаций. Наличие защит диссертаций по темам, включенным в указанные реестры, должно стать одним из основных критериев оценки деятельности диссертационных советов. Кроме того, рекомендации, предложенные в докторских и кандидатских диссертациях, должны найти практическое применение в разрабатываемых федеральных и региональных системах образования. Представляется целесообразным функции по ведению упомянутого реестра диссертационных исследований возложить на Высшую аттестационную комиссию Минобрнауки России.

Одним из путей решения вопроса мог бы стать переход от политики поддержки научно-исследовательских коллективов, которая была необходима для сохранения научных кадров, к политике целенаправленного воспроизводства кадров для инновационно-направленных исследований, сохранения преемственности поколений,

совершенствования системы подготовки и аттестации специалистов высшей квалификации.

Способом решения перечисленных проблем может стать создание единого экспертно-аналитического центра, осуществляющего мониторинг, анализ и оценку научно-исследовательской деятельности и работы научно-исследовательских кадров прежде всего с точки зрения качества и соответствия установленным приоритетам научных исследований. На него могут быть возложены функции организации и проведения государственной экспертизы федеральных целевых и отраслевых научно-технических программ, научно-технических, инновационных и инвестиционных проектов, а также их результатов. Кадровой основой такого центра должно стать экспертное сообщество ВАК, включающее наиболее компетентных специалистов вузовского, академического и отраслевого секторов науки.

Важнейшую роль в формировании инновационного мышления и стимулирования к проведению научно-исследовательских работ должны играть научные рецензируемые журналы, особенно включенные в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Научные журналы должны стать некой информационной площадкой для общения специалистов в различных областях и с различными исследовательскими подходами, привлекать не только ученых, но и тех, кто только начинает свой путь в науку, способствовать **внедрению теоретических разработок в практическую деятельность.**

Как известно, подписка на научные журналы стоит денег и порой немалых, поэтому очень часто бюджетных средств, выделяемых на подписку и комплектование библиотек, не хватает. Это ведет к тому, что студенты, молодые ученые и профессорско-преподавательский

состав лишаются возможности читать интересующие их научные журналы.

Необходимо предусмотреть в Законе «Об образовании» централизованное выделение дополнительных средств на подписку научных рецензируемых журналов библиотеками и учебными заведениями. Эта мера будет способствовать укреплению научных контактов, позволит оперативно доводить результаты научно-исследовательских работ до сведения широкого круга научной общественности.

В целях преодоления негативных тенденций, сохраняющихся в развитии кадрового потенциала образования, обеспечения инновационного развития российской экономики необходимо также принять меры:

- по подготовке специалистов в вузах в соответствии с потребностями рынка труда, уделив особое внимание подготовке инженерных кадров для высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности;
- по развитию профессиональной ориентации детей и молодежи, популяризации профессий, необходимых для инновационного развития страны;
- по повышению эффективности функционирования аспирантур и докторантур и обеспечению подготовки научных кадров в соответствии с требованиями по переходу экономики на инновационное развитие;
- по совершенствованию системы оплаты труда профессорско-преподавательского состава, повышению престижности труда ученых, привлечению молодежи и закреплению ее в науке.

На решение основных задач развития кадрового потенциала образования должна быть направлена вся система государственно-общественного управления образованием, формируемая в настоящее время.

Закрепление новых процессов, происходящих в сфере образования, механизмы преодоления имеющихся проблем в подготовке кадров для инновационного развития страны должны быть отражены в проекте Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».

Я интеллект!

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

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

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

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

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



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

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

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

УДК 338 (470.45)
ББК 65.9 (2Р-4ВО)

Перекрестова Любовь Вениаминовна,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: fc@volsu.ru

ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ–2010: ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

VOLGOGRAD REGION–2010: THE POTENTIAL FOR INNOVATION DEVELOPMENT

Рассмотрены возможности перехода Волгоградской области к новому технологическому укладу и инновационному развитию. Представлены элементы структуры нового технологического уклада и инновационный потенциал региона в сфере интеллектуальных разработок и их практического использования. Показаны финансово-инвестиционные и инфраструктурные проблемы, обусловившие низкую инвестиционную активность предприятий и обострившиеся в период глобального финансово-экономического кризиса. Рассмотрены возможности перехода к новому технологическому укладу и новому качеству развития на региональном уровне – в Волгоградской области, обладавшей в докризисный период значительным экономическим и инвестиционным потенциалом, но традиционно не входившей в число лидеров по инновационному развитию по показателям наукоемкости, локализации научного потенциала, инновационной активности.

Possibilities of transition of Volgograd region to the new technological lifestyle and innovative development have been reviewed in the article. The elements of structure of new technological lifestyle and the innovative potential of the region in the area of intellectual developments and their practical use have been demonstrated. Financial and investment and infrastructural problems have been revealed that led to low investment activity of enterprises and intensified during the global financial crisis. Possibilities of transition to new technological lifestyle and new quality of development have been reviewed for the entire Volgograd region that had significant economic and investment potential before the crisis, however, was not traditionally included in the list of leaders in investment development in compliance with the indices of scientific capacity, localization of scientific potential, and innovation activities.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, технологический уклад, инновационная инфраструктура, инновационная активность, программно-целевой подход, инновационный кластер, научный потенциал, инвестиционная активность, экономический рост.

Keywords: innovations, investments, technological lifestyle, innovation infrastructure, innovation activity, program-oriented approach, an innovative cluster, scientific potential, investment activity, economic growth.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития России до 2020 года¹ переход экономики

¹ О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с Кон-

на инновационный путь развития признан одним из приоритетов, определяющих устойчивое, безопасное и конкурентоспособное развитие региональной экономики.

При всей сложности и разрушительных последствиях текущего глобального кризиса, признанного учеными и политиками системным, выход из него и экономический подъем возможны, но только на новой технологической основе с качественно новыми производственными возможностями и потребительскими предпочтениями.

По мнению авторитетных российских и зарубежных ученых, в результате становления нового, шестого технологического уклада произойдут существенные изменения в структуре и относительном значении факторов производства². Его расширение создаст материальную основу для новой длинной волны экономического роста и обеспечит технологическое обновление оставшегося после обесценивания производственного капитала, вдохнет новую жизнь в останавливающиеся производства за счет их модернизации и расширения возможностей развития³.

Исследователи феномена, начавшегося в условиях глобализации и беспрецедентного по масштабам кризиса, отмечают его важную закономерность: кризис больше всего ударяет тех, кто был наиболее успешен в последнее десятилетие; и напротив, застойные страны и регионы меньше от него пострадали. Причем сказанное характерно и для внутриэкономической ситуации в отдельных странах, включая Россию: наиболее серьезные проблемы наблюдаются у тех регионов, которые испытывали экономический бум, тогда как депрессивные регионы почти не почувствовали изменений. Это делает особенно сложным выход из кризиса – неясным остается, кто сможет стать локомотивом восстановления роста⁴.

Целью нашего исследования стало рассмотрение возможностей перехода к новому технологическому укладу и новому качеству развития на региональном уровне – в Волгоградской области, обладавшей в докризисный период значительным экономическим и инвестиционным потенциалом, но традиционно не входившей в число лидеров по инновационному развитию по показателям наукоемкости, локализации научного потенциала, инновационной активности.

цепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года): распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

² Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – С. 97.

³ См.: Там же. – С. 26.

⁴ Финансовый кризис в России и в мире / под ред. Е. Т. Гайдыра. – М.: Проспект, 2010. – С. 165.

В конце первого десятилетия XXI века произошли кардинальные изменения в целеполагании экономической политики Российского государства и его регионов. В качестве целей государственной и региональной политики установлены переход на инновационный путь развития, улучшение благосостояния людей, построение высокоэффективной социально ориентированной экономики как безальтернативный вариант для России в третьем тысячелетии. В Концепции⁵ и Прогнозе⁶ долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года определены приоритеты государственной политики: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, модернизация экономики, развитие новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний, реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры. Параметрами Концепции и Прогноза предполагается на порядок повысить показатели инновационной активности, в 2–3 раза поднять эффективность экономики, в десятки раз увеличить долю российских высокотехнологичных продуктов на мировом рынке. Это позволит более чем втрое повысить заработную плату и вывести Россию в число высокоразвитых стран по уровню социально-экономического развития, захватив лидирующие позиции в ряде ключевых направлений роста глобальной экономики. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения, увеличения нормы накопления до уровня наиболее быстро развивающихся стран.

При общей верной постановке концептуальных задач и определении параметров экономической стратегии не менее важно правильно спланировать меры экономической государственной и региональной политики, своевременно сконцентрировать и направить ресурсы на развитие ключевого фактора шестого технологического уклада: нанотехнологий, клеточных технологий и методов геномной инженерии, информационно-коммуникационных технологий.

Глобальный финансово-экономический кризис потребовал ускорения процесса перевода экономики на инновационный путь развития. В большинстве развитых стран первоочередное внимание было уделено целевому расходу «антикризисных» ресурсов на поддержку модернизации экономики и инновационной активности. Доля расходов в антикризисных программах на развитие передовых технологий в целях модернизации энергетической, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры в Республике Корея составила 80,5 %, Китае – 37,8 %, в среднем в мире – 15,6 % (в России не более 1,5 %) ⁷.

⁵ О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года): распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

⁶ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов. Приложение к Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

⁷ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – С. 224.

К сожалению, антикризисные меры правительства России не были сконцентрированы на опережающем технологическом развитии экономики, с которым связаны перспективы выхода из кризиса, и не смогли остановить падение промышленного производства, объема инвестиций в реальный сектор экономики, расходов на инновационные технологии.

Таблица 1

Динамика валового внутреннего продукта (ВВП) и промышленного производства ведущих стран мира в кризисный период⁸

	2007	2009		2007	2008	2009		
		I кв.	II кв.			I кв.	II кв.	
	ВВП, % к соответствующему периоду прошлого года				ВВП, % к соответствующему периоду прошлого года			
США	2,0	1,1	-3,3	-3,9	1,7	-2,2	-11,6	-13,0
ЕС-27	2,9	0,9	-4,8	-4,8	3,3	-1,4	16,8	-16,7
Велико-британия	3,0	0,7	-4,9	-5,5	0,4	-2,7	-12,2	-11,6
Германия	2,6	1,0	-6,7	-5,8	6,2	0,0	-20,3	-20,5
Франция	2,1	0,7	-3,4	-2,6	1,4	-2,6	-16,0	15,1
Япония	2,4	-0,7	-8,3	-6,5	2,9	-3,1	-34,6	-27,8
Бразилия	5,7	3,8	-1,6	-1,2	5,8	2,8	-13,7	-12,3
Россия	8,1	5,6	-9,8	-10,9	6,3	2,3	-13,1	-14,6
Индия	9,3	7,5	4,1	6,0	9,9	4,4	-0,2	3,9
Китай	13,0	9,0	6,1	7,9	15,9	11,5	5,1	9,0

Проецирование антикризисной экономической политики российского правительства на региональный уровень привело к тем же результатам.

В Волгоградской области в 2009 году объем промышленного производства снизился на 14,6 % по сравнению с 2008 годом, объем сельскохозяйственного производства – на 8,6 %, строительства на – 14 %. Оборот розничной торговли – на 3,7 %, объем платных услуг населению на 0,5 %. Более чем в 1,5 раза увеличилась численность безработных. Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума достигла почти 14 % (табл. 2).

В 2010 году только по некоторым основным показателям социально-экономического развития области удалось преодолеть сложившуюся в течение кризиса негативную тенденцию. Возросли по сравнению с 2009 годом объемы промышленной продукции на 6,6 % (за счет увеличения продукции в обрабатывающих производствах на 9 %), оборот розничной торговли – на 10,2 %, объем платных услуг населению – на 0,4 %. Вырос на 17 % внешнеэкономический оборот, в том числе экспорт на 15 %, импорт – на 22 %. Другие основные показатели социально-экономического развития продолжали снижаться. Снизились по сравнению с 2009 годом объемы продукции сельского хозяйства на 12,3 %, строительства – на 0,2 %, ввода жилья – на 7,8 %. Индекс потребительских цен повысился к декабрю 2009 года на 9,5 % ⁹.

⁸ Составлено автором по: Глазьев, С. Ю. Указ. соч. – С. 7.

⁹ Итоги социально-экономического развития Волгоградской области // Официальный сайт Администрации Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volganet.ru> (дата обращения: 16.02.2011).

Сводные итоги социально-экономического положения Волгоградской области¹⁰

	2009 г.	2010 г.	В % к предыдущему году	
			2009 г.	2010 г.
Индекс промышленного производства			85,4	106,6
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности:				
добыча полезных ископаемых	22 637,4	28 843,8	96,3	127,3
обрабатывающие производства	288 041,0	369 247,4	79,4	128,1
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	39 767,1	495 45,3	122,0	121,1
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»	32 443,2	35 621,0	86,0	99,8
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ²	714,1	666,7	87,1	92,2
Продукция сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий)	63 339,2	64 476,8	91,4	87,7
Грузооборот транспорта (на коммерческой основе), млн т-км	55 077,3	58 711,3	81,0	107,6
Оборот розничной торговли	195 626,8	237 333,9	96,3	110,2
Оборот общественного питания	5 551,0	7 073,8	83,3	101,6
Объем платных услуг населению	86 710,0	94 988,2	99,5	100,4
Индекс потребительских цен	108,8	109,5	111,2	107,2
Среднесписочная численность работающих в экономике по полному кругу организаций, тыс. человек	779,1	738,4	95,0	101,4
Численность официально зарегистрированных безработных на конец периода, тыс. человек	36,6	25,6	154,4	69,9
Начисленная заработная плата одного работника по полному кругу организаций, руб.	13 526,2	14 278,4	108,5	108,8

В докризисный период в Волгоградской области сложилась положительная динамика роста инвестиций в экономику. С 2001 по 2007 год объем инвестиций увеличился с 16,3 млрд рублей до 61,4 млрд рублей. Важным стратегическим преимуществом инвестиционной конкурентоспособности области стало повышение рейтинга инвестиционного потенциала среди регионов Российской Федерации. По данным российского рейтингового агентства «Эксперт-РА» Волгоградская область в 2003 году находилась на 25 месте, в 2006 году – на 20 месте¹⁰, в 2010 году – на 19 месте¹¹.

В Волгоградской области обеспечение благоприятного инвестиционного климата и наличие положительных тенденций для успешной реализации инвестиционной политики в целом обусловлены:

– участием региона в федеральных целевых программах; на территории Волгоградской области в 2010 году

реализовывалось 15 федеральных целевых программ; на их выполнение выделено 6 341,1 млн рублей, в том числе из федерального бюджета 3 544,1 млн рублей, из бюджета субъекта федерации – 1 828,8 млн рублей, внебюджетных источников – 968,2 млн рублей¹²;

– формированием и реализацией областных программ; по 18 долгосрочным областным целевым программам в 2010 году выделено из областного бюджета 1 607,5 млн рублей¹³;

– наличием программных документов, определяющих задачи и цели социально-экономического развития региона, а также механизмы их достижения и реализации; такими программными документами стали Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года¹⁴ и Программа социально-экономического развития Волгоградской области до 2010 года, утвержденные законами Волгоградской области¹⁵;

¹⁰ О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года: закон Волгоградской области от 21.11.2008 № 1778-ОД // Волгоградская правда. – 2008. – 3 дек.

¹¹ Итоги социально-экономического развития Волгоградской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Волгоградской области. – Режим доступа: <http://www.volganet.ru> (дата обращения: 16.02.2011).

¹² Итоги социально-экономического развития Волгоградской области...

¹³ См.: Там же.

¹⁴ О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года...

¹⁵ О Программе социально-экономического развития Волгоградской области до 2010 года: закон Волгоградской области от 26.12.2008 № 1825-ОД // Волгоградская правда. – 2008. – 31 дек.

– эффективным взаимодействием государственных органов исполнительной власти Волгоградской области, ОАО «Корпорация развития Волгоградской области» с бизнес-сообществом на принципах взаимовыгодности и экономической целесообразности государственно-частного партнерства;

– наличием нормативной правовой и законодательной базы (базовый инвестиционный Закон Волгоградской области от 2 марта 2010 г. № 2010-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области»¹⁶).

В соответствии с прогнозными документами и инвестиционной политикой Администрации Волгоградской области перспективными направлениями развития инвестиционной деятельности определены:

– АПК: животноводство (в том числе: свиноводство, птицеводство); овощеводство (в том числе бахчевые); перерабатывающие производства;

– промышленность (металлопереработка, нефтепереработка, химическое производство, машиностроение);

– строительная индустрия (строительство жилья, производство строительных материалов);

– реализация инфраструктурных проектов (инфраструктурное обустройство «площадок» для производственных объектов на периферии);

– развитие инновационной деятельности (формирование конкурентоспособных кластеров).

Насколько эти направления соответствуют научно обоснованной ключевой идее формирования антикризисной стратегии, которая заключается в опережающем становлении базисных производств нового технологического уклада и скорейшем выводе российской экономики на связанную с ним новую длинную волну роста?¹⁷

Исследованиями инновационно-технологической и структурной динамики экономических систем выявлены жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, начиная с промышленной революции XVIII века до доминирующего в структуре современной экономики информационного технологического уклада¹⁸.

Каждый технологический уклад обладает сложной структурой, состоящей из элементов различного функционального значения. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционизирующие технологическую структуру экономики, получили название «ключе-

вой фактор». Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями¹⁹.

Исходя из изложенной структуры технологического уклада ученые представляют шестой технологический уклад следующим образом.

Ключевой фактор: нанотехнологии, клеточные технологии и методы геномной инженерии, опирающиеся на использование электронных растровых и атомносиловых микроскопов, соответствующих метрологических систем, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Ядро: нанoeлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, наноборудование, геномная инженерия и клеточные технологии.

Несущие отрасли: электронная, ядерная и электротехническая промышленность, информационно-коммуникационный сектор, станко-, судо-, авто- и приборостроение, фармацевтическая промышленность, солнечная энергетика, ракетно-космическая промышленность, авиастроение, семеноводство, строительство, химико-металлургический комплекс, здравоохранение и образование²⁰.

При сравнении представленного в научной литературе перечня несущих отраслей с отраслями, определяющими специализацию Волгоградской области – металлургией, химией и нефтехимией, машиностроением и др., очевиден значительный потенциал региона в формировании воспроизводственного контура нового технологического уклада. Таким образом, в области перспективные направления инвестиционной деятельности избраны в соответствии с требованиями антикризисной стратегии.

Волгоградская область также обладает значительным научно-инновационным потенциалом для развития ключевого фактора шестого технологического уклада: нанотехнологий, биотехнологий и ИКТ. На территории области научные исследования и разработки осуществляют более 40 научных, научно-образовательных, научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических институтов и научно-исследовательских центров. Кроме того, в регионе расположено 12 государственных вузов и 6 филиалов государственных вузов, 5 лицензированных негосударственных вузов и 11 филиалов, 8 академических научно-исследовательских институтов и отделов Российской академии наук, Российской академии медицинских наук, Российской академии сельскохозяйственных наук²¹.

Основу научного потенциала Волгоградского региона составляет вузовская наука, в которой сосредоточено 90 процентов кадров высшей квалификации, имеющая

¹⁶ О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области: закон Волгоградской области от 02.03.2010 № 2010-ОД // Волгоградская правда. – 2010. – 10 марта.

¹⁷ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – С. 225.

¹⁸ См.: Львов, Д. С. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП / Д. С. Львов, С. Ю. Глазьев // Экономика и математические методы. – 1986. – № 5; Кузык, Б. Н. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец, С. Ю. Румянцев // Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003; Раткин, Л. Нанотехнологический потенциал российской экономики / Л. Раткин // Вопросы экономики. – 2006. – № 11.

¹⁹ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса... – С. 79–80.

²⁰ См: Там же. – С. 88–89.

²¹ О долгосрочной областной целевой программе «Развитие инновационной деятельности в Волгоградской области»: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.09.2009 № 347-п (ред. от 27.09.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 сент.

широкую сеть аспирантуры, докторантуры и диссертационных советов.

В ведущих вузах Волгограда уже созданы интеллектуальные продукты, имеющие хорошие перспективы практического использования и коммерциализации в рамках инновационных предприятий и инновационных кластеров. Такими результатами интеллектуальной деятельности в Волгоградском государственном университете стали цифровой плоский дефектоскоп – устройство для обнаружения дефектов в изделиях из металлических и неметаллических материалов; адаптивная система обнаружения атак на информационную систему, на отдельные программные продукты; автоматизированная система мониторинга параметров конвергентных сетей связи; технология изготовления нанокompозитных материалов, фильтрации водно-этанольных смесей, нанесения наномаркировок и др. Все это уникальные и перспективные разработки, которые смогут найти широкое применение в наукоемких отраслях экономики²².

На базе Волгоградского государственного технического университета идет работа по созданию новых композитных наноматериалов, ИКТ-технологий.

Волгоградский государственный медицинский университет создает новые медицинские препараты. Сейчас рассматриваются возможности создания фармацевтического кластера на базе ВГМУ и химических предприятий Волгограда.

В Волгоградском государственном архитектурно-строительном университете разработана технология создания высокопрочного морозостойчивого вибробетона. Имеются патенты на новые технологии очистки промышленных стоков и питьевой воды.

Особое место в развитии альтернативной энергетики – солнечной и ветровой энергии – в регионе занимает Волгоградский завод оросительной техники, который является «технологической платформой для рационального природопользования»²³.

Многопрофильность научных учреждений в сочетании с развивающимися информационными технологиями создает благоприятные предпосылки для организации междисциплинарных исследований и создания сложных научно-технических продуктов и систем. Обладающие коммерческим потенциалом разработки, находящиеся в собственности научных учреждений области, могут стать основой для формирования инновационных проектов, реализация которых в реальных секторах экономики позволила бы достичь значительного экономического эффекта.

Пока объем инновационных товаров, работ и услуг в Волгоградской области остается на уровне 7–12 % в общем объеме продаж товаров, работ и услуг. Затраты на инновации в 2009 году не достигли уровня 2007 года и сократились по сравнению с 2008 годом на 28 % (табл. 3).

Как видно из приведенных данных, инновационная деятельность в области характеризуется асимметрией

между высоким инновационным потенциалом и низкими результатами. Для ее преодоления необходим системный подход в рамках создания региональной инновационной системы (РИС).

В Волгоградской области уже сформированы рациональные элементы этой системы:

1) создана правовая основа инновационной деятельности – принятые законы определяют правовое поле для субъектов-инноваторов и инвесторов, а также формы государственной помощи и поддержки инновационной деятельности;

2) действует Совет при главе Администрации Волгоградской области по науке, технологиям и инновациям;

3) создается инфраструктура поддержки инновационной деятельности, составляющими которой уже стали:

– Волгоградский центр трансфера технологий, осуществляющий продвижение высокотехнологичных продуктов, разработанных в научных организациях региона, за счет коммерциализации научно-технических разработок, оказывая содействие интеграции науки и промышленности;

– Волгоградский региональный научно-технологический центр и Академический центр Волгоградской области;

– Волгоградский научный центр Российской Академии медицинских наук и Администрации Волгоградской области;

– Волгоградский центр научно-технической информации, входящий в структуру «Объединения «Росинформресурс» Минпромэнерго России. Волгоградский ЦНТИ – генератор межрегиональной текстографической базы данных «Промышленные инновации». В настоящее время массив этой базы данных составляет около 26 тыс. документов (из них более 1,5 тыс. документов представлено Волгоградской областью);

4) при вузах и инновационных центрах организуется подготовка кадров инновационных менеджеров и переподготовка государственных служащих;

5) создаются внедренческие зоны, технопарки;

6) в 2006 году создано Агентство инвестиций и развития Волгоградской области в целях поддержки малых инновационных предприятий, создающих среду для повышения инновационной активности. Администрация Волгоградской области совместно с Агентством создали Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области (Венчурный фонд Волгоградской области), общая сумма финансирования которого предусматривается в размере 280 млн рублей. Основные функции Фонда – привлечение средств частных инвесторов для реализации бизнес-проектов в научно-технической сфере, коммерциализация технологий и инновационных разработок путем создания малых предприятий²⁴.

В 2010 году Агентство инвестиций и развития Волгоградской области преобразовано в ОАО «Корпорация развития Волгоградской области». Основные цели корпорации: устранение инфраструктурных ограничений социально-экономического развития Волгоградской

²² Акулиничев, А. Большие дела малых инновационных предприятий / А. Акулиничев // Форум. Издание Волгоградского государственного университета. – 2010. – № 5 (114). – С. 6.

²³ В Волгоградской области планируется создание трех инновационных кластеров [Электронный ресурс] // Сайт о нанотехнологиях № 1 в России. – Режим доступа: <http://www.nanonewsnet.ru> (дата обращения: 16.02.2011).

²⁴ О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года: закон Волгоградской области от 21.11.2008 № 1778-ОД // Волгоградская правда. – 2008. – 3 дек.

Объем инновационных товаров, работ, услуг и затраты на инновации в 2007–2009 гг.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами – организациями промышленного производства и сферы услуг, млн руб.	376 821	409 204	339 684
<i>в том числе:</i>			
инновационные товары, работы, услуги, млн руб.	5 441	28 875	41 574
%	0,6	7,0	12,2
<i>из них в течение последних трех лет:</i>			
вновь внедренные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям, млн руб.	1 325	27 917	40 440
подвергавшиеся усовершенствованию, млн руб.	1 116	958	1 032
Затраты на инновации, млн. руб.	6 829	7 737	5 598
<i>из них:</i>			
на технологические (продуктовые, процессные) инновации	6 757	7 692	5 565
на маркетинговые инновации	16	3	13
на организационные инновации	56	42	21

области; содействие организации и реализации инвестиционных проектов, направленных на развитие экономического потенциала Волгоградской области, а также на поддержку малого бизнеса; стимулирование инвестиционной деятельности, способствующей повышению уровня социально-экономического развития Волгоградской области; развитие инфраструктуры индустриальных парков и технопарков на территории Волгоградской области; рост предпринимательской активности населения регионов; обеспечение диверсификации и роста конкурентоспособности экономики Волгоградской области²⁵.

Кроме названных «сильных» сторон региона, способствующих созданию РИС, выделим и главные проблемы, препятствующие ее эффективному функционированию.

Первая группа проблем связана с низкой инновационной активностью предприятий и недостаточным стимулированием инновационного предпринимательства (табл. 4).

Регулярно проводимые в Волгоградской области статистические обследования деятельности крупных и средних организаций, связанных с технологическими, маркетинговыми и организационными инновациями, показывает, что основная часть инновационно-активных организаций сосредоточена в химическом производстве, металлургическом производстве, производстве машин и оборудования (в 2009 году соответственно 21, 15 и 12 %) ²⁶.

Другие отрасли регионального хозяйства – агропромышленный комплекс, связь, торговля – имеют малую инновационную активность. Основным видом иннова-

ционной деятельности является приобретение машин и оборудования.

Крайне низкая инновационная активность предприятий обусловлена недостатком инвестиционных ресурсов и неопределенностью реализации инновационной продукции на рынке (изменение условий, сокращение государственного заказа и др.), продуцирующей экономической риск.

На инновационную активность региона отрицательно влияют высокая стоимость и длительные сроки окупаемости нововведений, дефицит собственных денежных средств и недостаточная финансовая поддержка со стороны государства, недостаток квалифицированного персонала, а также низкий инновационный потенциал организаций и невосприимчивость большинства предприятий к инновациям. Собственники не заинтересованы в развитии и использовании инноваций в деятельности предприятий, поддержании инновационных процессов в регионе, поскольку не ощущают выгоды от использования интеллектуальной собственности. В большинстве случаев новая продукция выпускается за счет приобретения предприятиями иностранного оборудования, а не за счет использования собственных разработок.

В 2009 году из 678 обследованных крупных и средних предприятий только 54 организации (8 %) имели научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения. Их количество – 106 – осталось на уровне 2008 года, а численность работающих уменьшилась на 300 человек²⁷.

²⁵ Концепция деятельности ОАО «Корпорация развития Волгоградской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investvolgograd.ru> (дата обращения: 16.02.2011).

²⁶ По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volgastat.ru> (дата обращения: 16.02.2011).

²⁷ По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области...

Уровень инновационной активности организаций в 2007-2009 гг.²⁸

	2007 г.		2008 г.	
	всего	в % к итогу	всего	в % к итогу
Число обследованных организаций (единиц)	593	100	677	100
<i>в том числе:</i>				
инновационно-активные	67	11	64	10
<i>из них занимавшиеся:</i>				
технологическими инновациями	60	10	58	9
маркетинговыми инновациями	15	3	6	1
организационными инновациями	30	5	17	3
инновационно-неактивные	526	89	613	90
<i>из них занимавшиеся:</i>				
технологическими инновациями	533	90	619	91
маркетинговыми инновациями	578	97	671	99
организационными инновациями	563	95	660	97

Вторая группа проблем связана с недостатком привлекаемых инвестиционных ресурсов (табл. 5). Наряду с финансовыми проблемами у самих субъектов инновационной деятельности недостаток финансирования обусловлен ограниченностью ресурсов бюджетов всех уровней, дезинтеграцией финансовой и производственной сфер. Ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулированию сбережений и их трансформации в инвестиции. Совокупный вклад банков в финансирование инвестиций в основной капитал не превышает 10 %. Еще меньше инвестиционный вклад фондового рынка, который в России обслуживает главным образом финансовых спекулянтов.

Таблица 5

Затраты организаций на технологические инновации по источникам финансирования в 2007–2009 гг., млн руб.²⁹

	2007	2008	2009
Общие затраты на технологические инновации	6 757	7 692	5 565
<i>из них:</i>			
собственные средства	6 112	7 181	4 803
федеральный бюджет	7	7	86
бюджет субъекта федерации и местные бюджеты	5	1 490	0
прочие	633	355	676
Выполнено с привлечением кредитов и займов	589	353	672

Из общих затрат на технологические инновации почти 90 % составляют собственные средства предприятий, которые неуклонно сокращаются из-за истощения источников самофинансирования организаций – амортизации и прибыли.

Венчурные компании не спешат вкладывать деньги в инновационные технологии региона. В области нет ни одного «бизнес-ангела» – частного инвестора, вкладывающего деньги в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале.

Третью группу составляют инфраструктурные проблемы. В регионах, в том числе и в Волгоградской области, созданы только отдельные фрагменты инновационной инфраструктуры, которая должна стать разветвленной и включать производственно-техническую, финансовую, информационную, экспертно-консалтинговую и кадровую инфраструктуры.

Широко признано, что одним из наиболее слабых мест отечественной инновационной системы является низкая активность в сфере коммерциализации научных разработок. Принципиальный вклад в изменение такой ситуации может дать подготовка специалистов по коммерциализации научных разработок, которая должна быть выделена в самостоятельное направление научно-технической политики. Это возможно только при условии тесных связей образовательных учреждений с наукой и бизнесом, в общении с энтузиастами системной интеграции и коммерциализации, при обращении к их менталитету и ценностям.

Адаптация системы высшего образования к потребностям нового технологического уклада предполагает подготовку менеджеров и инженеров, обладающих широким кругозором знаний в сфере НТП и ориентированных на поддержание непрерывных инновационных процессов. Для этого наряду с государственной поддержкой развития фундаментальных исследований в университетах необходимо стимулирование преподавательской деятельности сотрудников научных институтов, исследовательских подразделений промышленных фирм.

Все перечисленные проблемы взаимосвязаны и взаимобусловлены, поэтому при их решении необходим комплексный подход – программно-целевой.

В Волгоградской области имеется значительный опыт разработки и реализации документов стратегического планирования. В частности, разработана Долгосрочная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Волгоградской области на 2009 год и на период до 2011 года»³⁰. В Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года содержится раздел по развитию инновационной деятельности.

²⁸ Источник: составлено автором по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volgastat.ru> (дата обращения: 16.02.2011).

²⁹ См.: Там же.

³⁰ О долгосрочной областной целевой программе «Развитие инновационной деятельности в Волгоградской области» на 2009 год и на период до 2011 года: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.09.2009 № 347-п (ред. от 27.09.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 сент.

При всей важности программных мероприятий в ходе их реализации требуется включение новых проектов.

В перспективе технологическая и инновационная политика в регионе должна фокусироваться не на отдельных предприятиях и учреждениях, а на содействии их организации в сети и инновационные кластеры.

Как было указано выше, в Волгоградской области существуют условия формирования кластеров. Документы по их созданию находятся в стадии проработки.

Переход от одной базисной инновации к их объединению в виде кластера – это не просто формальная процедура, а переход к новой качественной категории. Принцип «кластерности» в инновационном развитии способствует комплексному решению проблем инновационной активности, финансирования, коммерциализации инноваций, диффузии инновационных технологий, коммуникации в инновационном процессе науки, образования и бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Акулиничев, А. Большие дела малых инновационных предприятий / А. Акулиничев // Форум. Издание Волгоградского государственного университета. – 2010. – № 5 (114). – С. 6.
2. В Волгоградской области планируется создание трех инновационных кластеров [Электронный ресурс] // Сайт о нанотехнологиях № 1 в России. – Режим доступа: <http://www.nanonewsnet.ru>.
3. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
4. Итоги социально-экономического развития Волгоградской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Волгоградской области. – Режим доступа: <http://www.volganet.ru>.
5. Концепция деятельности ОАО «Корпорация развития Волгоградской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investvolgograd.ru>.
6. Кузык, Б. Н. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М., 2006. – 426 с.
7. Львов, Д. С. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП / Д. С. Львов, С. Ю. Глазьев // Экономика и математические методы. – 1996. – № 5. – С. 34–38.
8. О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области: закон Волгоградской области от 02.03.2010 № 2010-ОД // Волгоградская правда. – 2010. – 10 марта.
9. О долгосрочной областной целевой программе «Развитие инновационной деятельности в Волгоградской области» на 2009 год и на период до 2011 года: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.09.2009 № 347-п (ред. от 27.09.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 сент.
10. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года): распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.
11. О Программе социально-экономического развития Волгоградской области до 2010 года: закон Волгоградской области от 26.12.2008 № 1825-ОД // Волгоградская правда. – 2008. – 31 дек.
12. О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года: закон Волгоградской области от 21.11.2008 № 1778-ОД // Волгоградская правда. – 2008. – 3 дек.
13. Официальный сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volgastat.ru>.
14. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consultant.ru>.
15. Раткин, Л. Нанотехнологический потенциал российской экономики / Л. Раткин // Инвестиции в России. – 2006. – № 11. – С. 42–45.
16. Румянцева, С. Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ / С. Ю. Румянцева. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2003. – 231 с.
17. Финансовый кризис в России и в мире / под ред. Е. Т. Гайдара. – М.: Проспект, 2009. – 256 с.

REFERENCES:

1. Akulinichev, A. The big affairs of the small innovative enterprises / A. Akulinichev // The Forum. The edition of the Volgograd state university. – 2010. – # 5 (114). – P. 6.
2. In the Volgograd region creation of three innovative clusters is planned // Site about nanotechnologies # 1 in Russia is planned [Electronic resource]. – an access Mode: <http://www.nanonewsnet.ru>.
3. Glazyev, S. Ju. Strategy of advancing development of Russia in the conditions of global crisis / S. Ju. Glazyev. – M.: Economy, 2010. – 255 p.
4. Results of social and economic development of the Volgograd region // The Official site of Administration of the Volgograd region [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.volganet.ru>.

5. The concept of activity of Open Society «Corporation of development of the Volgograd region» [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.investvolgograd.ru>.
6. Kuzyk, B. N. The integrated macroforecast of innovative-technological and structural dynamics of economy of Russia for the period till 2030 / B. N. Kuzyk, Ju. V. Jakovets. – М., 2006. – 426 p.
7. Lvov, D. S. Theoretical and applied aspects of management / D. S. Lvov, S. Ju. Glazyev // Economy and mathematical methods. – 1996. – # 5. – P. 34–38.
8. About the state support of investment activity in Volgograd region: the law of the Volgograd region from 3.2.2010 # 2010-ODES // Volgogradskaya Pravda. – 2010. – March, 10th.
9. About the long-term regional target program «Development of innovative activity in the Volgograd region» for 2009 and for the period till 2011: the decision of Administration of the Volgograd region from 9.14.2009 # 347-p (rev. as of 9.27.2010) // Volgogradskaya Pravda. – 2009. – Sept. 23.
10. About the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020 (together with «the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020»): the order of the Government of the Russian Federation from 11.17.2008 # 1662-r (rev. as of 8/8/2009) // Meeting of the legislation of the Russian Federation. – 2008. – # 47. – Article 5489.
11. About the Program of social and economic development of the Volgograd region till 2010: the law of the Volgograd region from 12.26.2008 # 1825-ODES // Volgogradskaya Pravda. – 2008. – Dec. 31.
12. About Strategy of social and economic development of the Volgograd region till 2025: the law of the Volgograd region from 11.21.2008 # 1778-ODES // Volgogradskaya Pravda. – 2008. – Dec. 3.
13. An official site of territorial body of federal service of the state statistics across the Volgograd region. URL [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.volgostat.ru>.
14. The forecast of long-term social and economic development of the Russian Federation till 2020 [Electronic resource]. – Access Mode: <http://consultant.ru>.
15. Ratkin, L. Nanotehnologicheskyy potential of the Russian economy / L. Ratkin // Investments into Russia. – 2006. – # 11. – P. 42–45.
16. Rumjantseva, S. Ju. Long waves in economy: the multiple-factor analysis / S. Ju. Rumjantseva. – SPb.: Publishing house of SPb university, 2003. – 231 p.
17. Financial crisis in Russia and in the world / under the editorship of E.T.Gaydar. – М.: The Prospectus, 2009. – 256 p.

УДК 343.9
ББК 67.51

Сибиряков Сергей Львович,
д. ю. н., профессор кафедры специальных юридических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tssib@rambler.ru

К 20-ЛЕТИЮ КРИМИНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

THE 20-TH ANNIVERSARY OF CRIMINOLOGY OF THE MODERN RUSSIA: STATE, PROBLEMS, PROSPECTS

В статье анализируется соответствующий этап истории становления и развития криминологии современной России (1991–2011 гг.). Отмечая отдельные и бесспорные успехи отечественной криминологии в указанный отрезок времени, автор констатирует, что основные составляющие кризиса, характерные для этой науки, выявленные семнадцать лет назад, остались без изменения. В статье анализируются особенности проблем, стоящих перед отечественной криминологией, и предлагаются меры по выходу из сложившейся ситуации. В системе подготовки и переподготовки криминологов; в области теории, методологии и методики криминологических исследований; в сфере внедрения ре-

зультатов теоретических и прикладных исследований; совершенствования информационно-аналитической базы науки; реализации системы формирования основ криминологического и виктимологического мышления и культуры подрастающего поколения.

The article has analyzed the corresponding stage of the history of formation and development of criminology of the modern Russia (1991–2011). Noting individual and unchallenged successes of domestic criminology at the specified time period the author has stated that the fundamentals of crisis, characteristic for this science, revealed by him seventeen years ago, remained unchanged.

The article has analyzed the special features of the problems of domestic criminology and has proposed the measures for outgoing from the current situation: in the system of training and retraining of criminologists; in the field of the theory, methodology and procedure of criminology studies; in the area of implementation of results of theoretical and applied researches; in the field of improvement of information-analytical basis of science; implementation of the system of formation of the bases of criminology and victimology way of thinking and culture of the oncoming generation.

Ключевые слова: криминология, криминальная виктимология, криминальная девиантология, вайеленсология, антикриминальная безопасность человека, анализ, состояние криминологии, признаки кризиса криминологии, специалисты-криминологи, криминальная ситуация.

Keywords: criminology, criminal victimology, criminal deviantology, violencology, anti-criminal safety of man, analysis, the state of criminology, the signs of criminology crisis, criminologists, criminal situation.

В статье автор, как один из учредителей и член правления (1991), вице-президент (1998–2005) Российской криминологической ассоциации, анализирует соответствующий этап истории становления и развития криминологии современной России (1991–2011).

С одной стороны, он начался достаточно оптимистично и прагматично. В сентябре 1991 года в г. Алма-Ата учреждена Криминологическая ассоциация (с 1999 года приобрела статус Общероссийской общественной организации «Российская криминологическая ассоциация»), объединившая ученых, активно занимающихся исследованиями в области криминологии, криминальной виктимологии, которая регулярно проводила научные семинары, конференции, круглые столы, а главное – готовила и издавала сборники научных статей, монографий по результатам теоретических и прикладных исследований членов ассоциации.

С другой стороны, указанный период развития современной криминологии связан с губительными последствиями, в т. ч. и для науки, распада СССР. В итоге, с каждым годом ослабевали творческие и деловые контакты специалистов-криминологов бывших советских республик, выразившиеся в сокращении числа научных конференций, симпозиумов, объемов исследований, падении тиражей издаваемой специальной литературы.

При этом, несмотря на то, что число журналов криминологической направленности выросло, их суммарный тираж в настоящее время не превышает нескольких тысяч, что явно недостаточно для нашей страны.

В целом отечественная наука, особенно гуманитарная ее составляющая, включая социологию, криминологию и т. п., значительно сдала свои позиции, особенно начиная с конца 90-х годов XX и до начала XXI столетия.

Отмеченное – объективный процесс, так как современным в значительной степени криминализированным и коррумпированным государствам, по сути дела, не нужны результаты исследований общественных и гуманитарных наук, в первую очередь таких как:

политология, социология, социальная психология, криминология, виктимология, агрессология, вайеленсология и др.

Основные признаки кризиса отечественной криминологии условно можно подразделить на объективные и субъективные.

К объективным автор относит:

1. Невостребованность, особенно в последние годы, как со стороны государства («власть имущих»), так и общества. Указанное выражается в сокращении количества и масштабов прикладных исследований, а также в упорных попытках в последние годы исключить учебную дисциплину «Криминология» из перечня обязательных предметов, согласно государственному образовательному стандарту.

2. Ограниченность финансовых, материальных и кадровых ресурсов для реализации прикладных концепций борьбы с преступностью и ее предупреждения.

3. Отсутствие четких теоретико-методологических основ, на что указывает ряд ученых-криминологов¹, а главное – соответствующего уровня подготовки нового поколения криминологов.

Отмеченное выражается именно в недостаточной общетеоретической, фундаментальной и методологической, включая философскую, подготовке криминологов. Прежде всего речь идет о владении основами диалектики и ее веками проверенных законов, категорий и методов.

Например, изучение и трактовка таких основополагающих понятий криминологии и социально-правовых явлений, как преступность, ее основные виды, детерминанты, личность преступника, предупреждение преступности и профилактика преступлений (общая и индивидуальная), объективно невозможны без использования уровневого подхода.

К субъективным признакам автор относит:

1. Отсутствие, по сути дела, авторитетов, особенно для ряда молодых начинающих криминологов. В результате отдельные из них позволяют себе издавать некачественные учебные пособия и статьи, используя компиляцию или откровенный плагиат. В итоге, по жесткому, но справедливому высказыванию одного из ведущих криминологов страны: «стыдно теперь в научном сообществе не воровать чужие мысли и тексты, а противиться этому, добиваясь «правды»².

2. При этом выявляется парадоксальная ситуация: чем меньше осуществляется конкретных исследований и предлагается практических разработок, тем больше лиц, которые просто «составляют» учебные пособия, курсы лекций и т. п., считая их «авторскими» работами.

В итоге, к большому сожалению, результаты глубоких размышлений и научных построений ведущих ученых-криминологов не востребованы, мало или почти

¹ См.: Жилинский, А. Э. Уголовный закон и генезис преступности / А. Э. Жилинский // Российский криминологический взгляд. – 2009. – № 1. – С. 190; Номоконов, В. А. Теория причинности в криминологии нуждается в более глубоком подходе / В. А. Номоконов // Российский криминологический взгляд. – 2008. – № 3. – С. 186–189.

² Жилинский, Я. И. Тотальный плагиат как норма российской научной жизни / Я. И. Жилинский // Проблемы деятельности ученого и научных коллективов: междунар. ежегодник. – СПб., 2007. – Вып. XXIII. – С. 269–273.

никак не влияют на криминальную реальность страны и уровень безопасности граждан.

Таким образом, криминология существует как бы сама по себе (кстати, за это в свое время, т. е. 30–40 лет назад, советские криминологи активно критиковали зарубежных коллег, называя некоторых из них учеными, сидящими в «башне из слоновой кости»), а реальная жизнь и практика борьбы с преступностью и ее предупреждения, как и серьезная криминальная обстановка в стране в целом, – сами по себе.

Отсюда следует, что, несмотря на затянувшийся кризис во всех сферах жизни государства и общества, криминальная ситуация в России обуславливает острую необходимость дальнейшего развития криминологических исследований, в первую очередь прикладного характера, а также криминальной виктимологии, знание основ которой – залог обеспечения личной и имущественной безопасности граждан нашей страны.

Многолетний опыт реализации именно этого направления в ряде учебных заведений Волгограда в период с 1995 по 2010 годы подтверждает необходимость развития этих наук. Так, в частности, учащиеся юридического лица № 6, в стенах которого по инициативе автора начался эксперимент по чтению спецкурса «Антикриминальная безопасность человека» (1994), назвали его «азбукой своей безопасности».

В 1995–1996 годы на основе опыта преподавания данного спецкурса коллективом ученых вузов Волгограда, при активном участии автора, подготовлены два учебных пособия, соответственно для учащихся и преподавателей ОБЖ, в рамках которого и читался спецкурс (общий тираж пособий – 31,5 тыс. экземпляров).

В связи с успешным проведением эксперимента и признанием полезности этих работ в 2005 году в Волгоградском институте бизнеса издано дополненное и переработанное учебное пособие «Обеспечение личной и имущественной безопасности человека».

Следует подчеркнуть, что автором еще семнадцать лет назад, т. е. в 1994 году³, в статье аналитическо-прогностического характера было обосновано тревожное состояние отечественной криминологии, сложившееся в стране к этому моменту, и предложены конкретные пути выхода из начинающегося кризиса в науке. В связи с тем, что до настоящего времени в отечественной криминологии не произошло существенных изменений, предлагаю еще раз обратиться к оценке ситуации с учетом изменений, происшедших в стране и науке за этот период.

Итак, нынешнее положение современной отечественной криминологии обусловлено и общей ситуацией, сложившейся в стране, обществе, науке, и определенными политико-экономическими трудностями, всплесками национализма и экстремизма, ростом реальной преступности и ее качественными изменениями⁴. Кро-

ме того, резко изменилось соотношение сил на мировой арене и, соответственно, место, которое занимает в нем Россия.

Поэтому по-прежнему обоснованны, на мой взгляд, следующие основные вопросы. Задачи, которые каждый из ответственных профессионалов-криминологов должен ставить перед собой, своими коллегами и учениками, а главное – последовательно разрешать их как в теоретическом, так и в прикладных аспектах:

– основные проблемы современной отечественной криминологии;

– перспективы ее развития;

– место и роль криминологии и тесно связанных с ней наук и концепций: криминальной виктимологии, криминальной девиантологии, агрессологии, конфликтологии – в условиях перманентных реформ во всех сферах государства и общества.

Отвечая на первый вопрос, нужно четко представлять реальное состояние отечественной криминологии и ее потенциальные возможности.

Состояние любой науки определяется рядом критериев: качественным и количественным составом исследователей, теоретической, методологической, методической и информационной базой, материальными и техническими ресурсами, уровнем интегрированности в мировую науку и т. д.

С позиции первого критерия у нас, с одной стороны, имеется сложившееся, хотя и не очень большое ядро квалификационных криминологов, с другой – это специалисты, в основном сформировавшиеся на заключительном этапе периода застоя и особенно начального этапа реформ в России, т. е. в конце 80–90-х годов XX и начале XXI веков.

В то же время отмечается нарушение преемственности поколений ученых, в том числе и среди криминологов, которая заключается в значительной разнице в уровне фундаментальной подготовки, а главное – в уровне научной этики, морали и общей культуры.

Нельзя признать достаточным и число специалистов в данной области, систему их подготовки и переподготовки. В итоге в отечественной криминологии катастрофически не хватает именно высококвалифицированных кадров.

В стране до сегодняшнего дня, по существу, не сложилась система криминологических учреждений различного профиля (особенно прикладной направленности), а их количество и качество далеко не отвечают все возрастающим потребностям общества.

По-прежнему мало выпускается как специальной, так и научно-популярной литературы. Констатируя низкий уровень правосознания значительной массы населения, следует признать, что уровень знаний (не говоря уже о соответствующем мышлении) в сфере криминологии и криминальной виктимологии еще ниже. Особое значение данный факт будет иметь в ближайшем будущем, когда состояние преступности и насилия в обществе в целом во многом определяется в том числе и уровнем криминологических знаний, а точнее – общей антикриминальной, антивиктимогенной и антикоррупционной культуры различных слоев населения, в первую очередь детей и подростков, молодежи.

³ Сибиряков, С. Л. Об актуальных проблемах и задачах криминологии в России / С. Л. Сибиряков // Криминологические и уголовно-правовые вопросы борьбы с преступностью: сб. науч. тр. / отв. ред. А. П. Резван и др. – Волгоград, 1994. – С. 12–17.

⁴ Теоретические основы исследования и анализа латентной преступности: монография / под ред. С. М. Иншакова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2011. – 839 с. Подобного издания по объему, широте и глубине исследования не было в России почти 100 лет, т. е. со времени публикации монографии «Дети – преступники». – М., 1912.

Теоретический уровень отечественной криминологии традиционно значительно превалирует над прикладным (и в этом заключается ее специфика, трудности и противоречия).

Несмотря на то, что в связи с глобальными изменениями, происходящими в нашем обществе, многие, если не большинство, теории требуют пересмотра, созданное отечественными криминологами представляет собой не только конкретный вклад в мировую научную мысль, но и основу для дальнейшего развития.

Отмеченное выше хочется подчеркнуть особо, поскольку в 90-е годы прошлого века, т. е. в период «всеобщего разрушения и критики», активно проявлялась склонность к крайностям, в том числе при оценке состояния и реальных достижений отечественной криминологии.

Вместе с тем необходимо активнее приобщаться к достижениям мировой криминологической мысли, обогащая тем самым теоретическую, методологическую и методическую основы отечественной криминологии.

Современная российская криминология должна обратить особое внимание на частные методики – процедуры и технику криминологических исследований, а также на возможности применения в практической деятельности разработанных за рубежом и проверенных жизнью теорий, концепций, конструкций.

Не меньшее значение имеют следующие проблемы. Так, до настоящего времени не изучаются или не решаются в достаточном объеме вопросы криминальной виктимологии, негативных форм отклоняющегося поведения, социологии насилия, экстремизма, национализма и шовинизма.

Все они составляют конкретные научные направления, которые уже давно определены и успешно развиваются в ведущих зарубежных странах. Поэтому, несмотря на возражения многих отечественных криминологов, исследовать обозначенные проблемы должна и криминология.

Известно также, насколько несовершенна информационная база криминологии. Однако без этих данных, особенно без качественной уголовной, демографической и некоторых иных видов статистики, невозможно эффективно решать поставленные задачи.

Тормозит развитие криминологии и снижает ее возможности отсутствие достаточной включенности в общемировой (не говоря уже о странах бывшего СССР) процесс интеграции родственных наук.

Из изложенного выше следует, что перспективы дальнейшего развития отечественной криминологии находятся в прямой зависимости от путей разрешения стоящих перед ней проблем.

На мой взгляд, существует несколько блоков, объединяющих эти проблемы по отдельным направлениям:

1. Совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров, что требует:

– увеличения количества учебных часов для курсов криминологии и криминальной виктимологии в юридических вузах, в т. ч. в целях повышения фундаментальной и общефилософской подготовки (а также введение их основ в учреждениях среднего профессионального образования);

– расширения сети высших и средних учебных заведений, в которых должны преподавать основы криминологии, криминальной виктимологии, криминальной девиантологии, агрессологии и конфликтологии (а также в старших классах школ, лицеев, гимназий, например в рамках спецкурса ОБЖ);

– обеспечения постоянной связи теоретического обучения с практикой, особенно в специализированных вузах системы правоохранительных органов, а также на юридических факультетах университетов путем организации научных центров, лабораторий (местного и межрегионального характера), временных научных (творческих) коллективов и т. д.;

– введения спецкурса по криминологии на экономических и по экономике на юридических факультетах соответственно;

– расширения практики взаимодействия специалистов отечественных ведущих криминологических учреждений стран ближнего и дальнего зарубежья;

– своевременного обеспечения различных категорий граждан необходимой, а главное качественной учебной, научной и популярной литературой;

– регулярного проведения аттестации и переподготовки кадров, занимающихся как преподавательской, так и исследовательской деятельностью⁵ (в целях пресечения фактов невежества и/или дилетантства, откровенного и даже воинствующего непрофессионализма, участвовавших случаев проявления научной недобросовестности и беспринципности в целом).

2. В области теории, методологии и методики необходимо:

– провести объективный критический анализ разработанных ранее криминологических теорий, методологий и методов с тем, чтобы решительно отбросить все несущественное, надуманное, ложное и искаженное.

В данный период развития нашей страны ученым, включая криминологов, необходимо при формировании своих теоретических и прикладных построений с особой тщательностью подходить не только к их содержанию, но ко всем элементам, их составляющим, включая основополагающие понятия, термины и категории;

– определить приоритетные направления теоретических исследований и сосредоточить на их разработке имеющиеся силы и средства. К ним можно отнести: проблемы детерминации в криминологии; концепции причин, условий и иных факторов отдельных видов преступности в современных условиях; трактовки личности преступника, типологии и классификации преступников, а главное – теоретико-прикладных основ предупреждения преступности и профилактики преступлений в переходный период (который будет длиться достаточно долго); проблемы профессиональной, организованной, экономической и «беловоротничковой» преступности, коррупции, экстремизма, преступности несовершеннолетних, фоновых явлений (в первую очередь наркомании, игро-, видео-, компьютеромании, пьянства, проституции, сексуальных перверсий и т. п.), а главное – практического разрешения этих проблем на уровне страны,

⁵ При этом имеется лишь один алгоритм поведения: «не хватает знаний – учись, не хватает ума – уходи в другую сферу деятельности».

ее отдельных регионов, городов, районов, микрорайонов, поселений;

– более активно участвовать не только в различных международных симпозиумах, конференциях, но и в международном криминологическом «разделении труда», в том числе путем проведения совместных исследований и внедрения их результатов в практику. Последнее имеет особую актуальность в настоящий период глобализации и «вхождения» нашей страны в мировое сообщество (в т. ч. и в его «криминальное пространство» со всеми вытекающими отсюда последствиями).

3. Внедрение результатов теоретико-прикладных исследований потребует:

– разработки ведущими криминологическими учреждениями и отдельными криминологами страны пакетов комплексных программ и частных методик для реализации на самых различных уровнях: в отдельном регионе (начиная с уровня района, города, области, края); на отдельном объекте, в сфере производства, в отрасли, в социальном или национальном слое; на межрегиональном уровне (позитивным примером реализации такого подхода стал эксперимент по внедрению «Комплексной системы непрерывного этико-правового воспитания школьников, защиты их прав и профилактики правонарушений, начиная с 1-го класса» на базе средней школы № 75 Красноармейского района Волгограда в период с 1992 по 1998 годы);

– создания постоянно действующих центров, лабораторий на уровне страны и отдельных регионов не только для координации подобных исследований, но и оказания практической помощи (например, в таких вопросах, как подготовка кадров, консультирование, обобщение и анализ имеющихся результатов; проведение криминологических экспертиз, разработка концепций, конкретных планов и программ борьбы с преступностью и ее превенции). Так, в 1995–1998 годах в Волгограде успешно работал городской криминологический центр, а с 2004 по 2009 годы – Региональная криминологическая лаборатория при кафедре специальных юридических дисциплин НОУ ВПО ВИБ, где под руководством автора статьи проведено 13 прикладных исследований, в т. ч. 7 из них – межрегиональные;

– принятия федерального закона о введении обязательной криминологической экспертизы политических, экономических, технических, культурных программ, проектов, договоров, сделок, мероприятий и т. д. на всех уровнях, включая муниципальный, с тем чтобы избежать их возможной криминогенной или коррупционной составляющей.

4. Для совершенствования информационно-аналитической базы следует:

– обеспечивать максимальную достоверность всех видов статистических учетов, постоянное их совершенствование, унификацию и т. д. (положительным в плане реализации этой позиции можно считать решение Президента РФ, что с 1 января 2012 года это будет возложено на органы прокуратуры страны);

– издавать в достаточном количестве специальную криминологическую, виктимологическую и популярную литературу соответствующей направленности;

– регулярно доводить до сведения граждан отдельных регионов (республик, областей, краев, городов, муниципальных образований до уровня микрорайонов) информацию о состоянии преступности и связанных с ней негативных проблемах.

5. С моей точки зрения, особого внимания заслуживает проблема формирования основ криминологического и, соответственно, виктимологического мышления и культуры поведения молодого поколения.

С этой целью необходимо:

– разрабатывать и внедрять (в рамках системы правового просвещения и воспитания) специальные целевые программы, рассчитанные на различные возрастные категории, в первую очередь на детей и подростков (например, в рамках спецкурсов по обеспечению личной и имущественной безопасности человека), с учетом социальных, национальных и иных особенностей;

– обеспечивать выпуск массовым тиражом адаптированной литературы учебного и популярного характера (включая периодические издания, постоянные рубрики на радио и телевидении);

– поощрять сознательное добровольное участие молодежи в предупредительной работе, в том числе, например, в форме волонтерского движения и других видов помощи, как своим сверстникам, так и иным категориям детей и подростков; расширять подготовку волонтеров из числа студентов, учащихся колледжей и школ для реализации программ правового просвещения и обучения школьников и студентов младших курсов учебных заведений формам и методам обеспечения личной безопасности⁶.

В заключение хочу еще раз подчеркнуть, что у отечественной криминологии с учетом накопленного опыта за период 1961–1964 годов и по настоящее время имеется достаточный потенциал для эффективного развития и выполнения многочисленных и сложных задач по реформированию государства и права на современном этапе развития России.

При этом важным условием, определяющим успешное развитие криминологии, было и остается состояние тех наук, с которыми она наиболее тесно связана: философии и этики, социологии и социальной психологии, педагогики и психологии, экономики и политологии, генетики и ряда других.

⁶ См.: Сибиряков, С. Л. О технологии и опыте подготовки студентов-волонтеров по программе «Обеспечение антикриминальной безопасности детей и подростков» / С. Л. Сибиряков // Технологии реализации молодежной политики и работы с молодежью в современном мире: сб. тезисов междунар. конф. Москва – 20–21 июля 2010 г. – М., 2011. – С. 69–72; Воробьева, А. С. Организация волонтерского движения подростков и молодежи органами местного самоуправления Дзержинского района г. Волгограда / А. С. Воробьева // Технологии реализации молодежной политики и работы с молодежью в современном мире: сб. тезисов междунар. конф. Москва – 20–21 июля 2010 г. – М., 2011. – С. 31–35.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бикеев, И. И. Антикоррупционное образование в России: состояние и перспективы / И. И. Бикеев, П. А. Кабанов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 178–188.
2. Воробьева, А. С. Организация волонтерского движения подростков и молодежи органами местного самоуправления Дзержинского района г. Волгограда / А. С. Воробьева // Технологии реализации молодежной политики и работы с молодежью в современном мире: сб. тезисов междунар. конф. Москва – 20–21 июля 2010 г. – М., 2011. – С. 31–35.
3. Гилинский, Я. И. Тотальный плагиат как норма российской научной жизни / Я. И. Гилинский // Проблемы деятельности ученого и научных коллективов: междунар. ежегодник. – СПб., 2007. – Вып. XXIII. – С. 269–273.
4. Дети – преступники: сб. ст. / под ред. М. Н. Гернета. – М., 1912. – 605 с.
5. Егорова, Н. А. Об уголовно-правовых мерах профилактики коррупции в сфере правоохранительной службы Российской Федерации / Н. А. Егорова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 222–232.
6. Жилинский, А. Э. Уголовный закон и генезис преступности / А. Э. Жилинский // Российский криминологический взгляд. – 2009. – № 1. – С. 190.
7. Кругликов, А. П. О новом принципе уголовного судопроизводства / А. П. Кругликов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 219–222.
8. Номоконов, В. А. Теория причинности в криминологии нуждается в более глубоком подходе / В. А. Номоконов // Российский криминологический взгляд. – 2008. – № 3. – С. 186–189.
9. Сибиряков, С. Л. О концептуальных подходах к обеспечению личной и имущественной безопасности населения на региональном уровне / С. Л. Сибиряков, Е. А. Анжукаева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 48–54.
10. Сибиряков, С. Л. О технологии и опыте подготовки студентов-волонтеров по программе «Обеспечение антикриминальной безопасности детей и подростков» / С. Л. Сибиряков // Технологии реализации молодежной политики и работы с молодежью в современном мире: сб. тезисов междунар. конф. Москва – 20–21 июля 2010 г. – М., 2011. – С. 69–72.
11. Сибиряков, С. Л. Об актуальных проблемах и задачах криминологии в России / С. Л. Сибиряков // Криминологические и уголовно-правовые вопросы борьбы с преступностью: сб. научн. тр. / отв. ред. А. П. Резван и др. – Волгоград, 1994. – С. 12–17.
12. Теоретические основы исследования и анализа латентной преступности: монография / под ред. С. М. Иншакова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2011. – 839 с.

REFERENCES:

1. Bikeev, I. I. Anticorruption training in Russia: the state and the prospects / I. I. Bikeev, P. A. Kabanov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 3 (13). – P. 178–188.
2. Vorobyeva, A. S. The arrangement of volunteer campaigns of teenagers and youth by local governments of Dzerzhinsky district of Volgograd / A. S. Vorobyeva // Technologies of implementation of the youth policy and the youth activities in the modern world: catalogue of theses of international conference. Moscow – July 20–21, 2010. – M., 2011. – P. 31–35.
3. Gilinsky, Ya. I. Total plagiarism as the norm of scientific life in Russia / Ya. I. Gilinsky // Problems of activity of a scientist and scientific teams: international annual catalogue. Issu XXIII. – SPb., 2007. – P. 269–273.
4. Children – criminals: catalogue of articles / under the editorship of M. N. Gernet. – M., 1912. – P. 605.
5. Egorov, N. A. On the criminal-and-legal measures of corruption prevention in the area of law-enforcement service of the Russian Federation / N. A. Egorov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 222–232.
6. Zhilinsky, A. E. The criminal law and criminality genesis / A. E. Zhilinsky // The Russian criminological point of view. – 2009. – # 1. – P. 190.
7. Kruglikov, A. P. On the new principle of criminal legal proceedings / A. P. Kruglikov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 219–222.
8. Nomokonov, V. A. The theory of causality in criminology requires deeper approach / V. A. Nomokonov // The Russian criminological point of view. – 2008. – # 3. – pages 186–189.
9. Sibiriyakov, S. L. On conceptual approaches to providing personal and property safety of the population at regional level / S. L. Sibiriyakov, E. A. Anzhukaeva // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 48–54.
10. Sibiriyakov, S. L. On the process and experience of preparation of students-volunteers for the program: Providing of anticriminal safety of children and teenagers / S. L. Sibiriyakov // Technologies of implementation of the youth policy and the youth activities in the modern world: catalogue of the theses of international conference. Moscow – July 20–21, 2010 – M., 2011. – P. 69–72.

11. Sibiryakov, S. L. On the actual problems and issues of criminology in Russia / S. L. Sibiryakov // Criminological and criminal-legal aspects of the struggle against criminality: catalogue of scientific articles / editor-in-chief A. P. Rezvan, et alias. – Volgograd, 1994. – P. 12–17.

12. Theoretical bases of research and analysis of latent criminality: monograph / under the editorship of S. M. Inshakova. – M.: JUNITI-DANA; the Law and the right, 2011. – 839 p.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право»
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

Я интеллектуал!

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

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

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

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

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



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

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

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



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

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

08.00.01. – Экономическая теория

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

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

02. – Управление инновациями.

03. – Региональная экономика.

04. – Логистика.

05. – Экономика труда.

06. – Экономика народонаселения
и демография.

07. – Экономика природопользования.

08. – Экономика предпринимательства.

09. – Маркетинг.

10. – Менеджмент.

11. – Ценообразование.

12. – Экономическая безопасность.

13. – Стандартизация и управление качеством
продукции.

14. – Землеустройство.

15. – Рекреация и туризм.

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

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика

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

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

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

УДК 338.43
ББК 65.324.1

Козенко Зинаида Николаевна,

д. э. н., профессор кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: kozenko_zn@mail.ru;

Панченко Ксения Владимировна,

аспирант кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: kozenko_zn@mail.ru

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕРМЕРИЗАЦИИ,
ИЛИ ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ ФЕРМЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ**

**THE NATIONAL FEATURES OF THE RUSSIAN FARMERIZATION,
OR FIFTEEN YEARS OF THE FARMING MOVEMENT IN RUSSIA**

В статье раскрываются национальные особенности фермерского движения в России. За годы экономической реформы в стране сформировался фермерский уклад. Становление фермерского сектора происходит со значительными экономическими и социальными трудностями. Негативной тенденцией развития фермерского сектора экономики является разбалансированность соотношения «растениеводство – животноводство», сложившегося 80 к 20 %, вместо научно обоснованного 50 : 50 %, обеспечивающего необходимое внесение в почву органических удобрений. Пололовье основных «производителей» органических удобрений – крупного рогатого скота – в стране сократилось в 2,7 раза. Вывод питательных веществ из почвы без пополнения органическими удобрениями приводит к деградации земель. Развитие животноводства становится основной стратегической задачей фермерского сектора экономики.

The article is devoted to the national features of the farming movement in Russia. Over the years of the economic reform, farming has been formed in our country. Development of the farm sector of the economy is accompanied by significant economic and social difficulties. The negative trend of this process is imbalance of the crop production – livestock breeding ratio, which is nowadays 80–20 %, instead of scientifically grounded 50 : 50 % providing needed organic fertilizers application into the soil. The number of the main «producers» of organic fertilizers, cattle, has been reduced in our country in 2.7 times. Removal of nutrients from the soil without organic fertilizers recharging leads to land degradation. Livestock development is becoming the main strategic task of the farm sector of the economy.

Ключевые слова: российское крестьянство, фермерский уклад, структура аграрного производства, соотношение растениеводства – животноводство, состояние

сельскохозяйственных земель, органические удобрения, стратегические задачи фермерства.

Keywords: russian peasantry, farming, structure of agricultural production, crop production – livestock breeding ratio, condition of agricultural lands, organic fertilizers, strategic tasks of farming.

Заканчивается второе десятилетие российских экономических реформ, которые круто изменили социально-экономическое положение российского народа по сравнению с дореформенным, отбросив аграрную экономику страны на многие десятилетия назад и превратив сельское хозяйство в неплатежеспособную сферу экономики, остановившую воспроизводственный процесс. Пришедшие к власти либеральные реформаторы и их идеологи, не разобравшись в причинах низкой эффективности колхозов и совхозов, объявили их вне закона. По их мнению, эти организационно-правовые структуры не оправдали себя, поскольку не смогли накормить страну. Была попытка заменить их миллионами фермерских хозяйств по образцу и подобию западных. Но если фермерские хозяйства Запада работали эффективнее наших колхозов и совхозов, это отнюдь не означало, что такой успех вызван мелкотоварной формой хозяйствования. Там, где государственной поддержки нет или она мизерна, невозможно обеспечить себя продовольствием, необходим его импорт в огромном количестве¹.

Многие экономисты отмечают, что судьба российского крестьянства в течение веков была и остается бесправной и многострадальной². В то время, как по меткому выражению нобелевского лауреата экономиста Пола Самуэльсона, аграрный сектор «является любимым

¹ Исправникова, Н. Парадоксы аграрных реформ в России / Н. Исправникова // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 18.

² Милосердов, В. В. Не может государство быть социальным при униженном крестьянстве / В. В. Милосердов // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 12. – С. 4–9.

приемным сыном правительства» США³, крестьянство России было и остается пасынком у государства, униженным и оскорбленным классом⁴.

Уродливые формы экономических преобразований ввели страну в глубокий социальный кризис. Потеряв половину производственного потенциала, страна оказалась на задворках мировой экономики. И лишь буквально в последние годы в связи с реализацией национального проекта «Развитие АПК» ситуация в сельском хозяйстве страны стала меняться к лучшему. Сегодня государство выделяет сельскому хозяйству значительные средства, хотя и недостаточные для его нормального развития. Господдержка по нацпроекту была осуществлена на уровне 150 млрд руб., в то время как потребность только в долгосрочных кредитных средствах составляет 500 млрд руб. и в краткосрочных – столько же. А в целом потребность села в кредитных средствах уже сегодня исчисляется суммой в 1 трлн рублей⁵. И коль скоро в аграрной экономике сложились, с той или иной степенью успешности, функционируют крупные сельскохозяйственные организации, фермерские и личные подсобные хозяйства, а также садовые, огороднические и другие товарищества, то все они, как субъекты хозяйствования, должны иметь доступ к этим средствам.

Что изменилось за годы реформ в аграрном секторе экономики и каков характер этих изменений? Каковы позиции новоявленного фермерского уклада, оправдывает ли он ожидания либеральных реформаторов? На эти вопросы в известной мере дает ответ сложившаяся

к настоящему времени структура производства продукции сельского хозяйства (табл. 1).

Как и в начале реформ, лидирующие позиции в производстве сельскохозяйственной продукции определяет мелкотоварный и нетоварный сектор. На их долю по-прежнему приходится более половины производимой в сельском хозяйстве продукции. Однако за последние 4 года ситуация стала существенно изменяться. Если до 2005 г. сельскохозяйственные организации (СХО) имели убывающую тенденцию доли производства сельскохозяйственной продукции, то после она сменилась на постепенно нарастающую. Напротив, доля хозяйств населения (ЛПХ) стала приобретать тенденцию к неуклонному снижению. Доля же фермерских хозяйств (КФХ) из стремительно нарастающей приобрела тенденцию замедленного роста. Иными словами, сектор мелкотоварного и преимущественно нетоварного производства, представленный хозяйствами населения (преимущественно ЛПХ), как и следовало ожидать, рано или поздно станет сдавать свои позиции более организованному индивидуальному и коллективному хозяйствам, хотя место под солнцем рыночной экономики остается и для него. Его доля, существенно сокращаясь, тем не менее достаточно продолжительное время будет оставаться довольно высокой.

Роль и значение фермерства за время его существования и особенно в период претворения в жизнь приоритетного национального проекта «Развитие АПК» представляется возможным наиболее полно охарактеризовать, проанализировав данные табл. 2.

Таблица 1

Структура продукции сельского хозяйства РФ по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах, в % к итогу)

	Годы							
	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100	100	100
в т. ч.: сельскохозяйственные организации	76,9	73,7	50,2	43,2	41,2	41,2	47,6	48,1
хозяйства населения	23,1	26,3	47,9	53,6	53,1	52,3	44,3	43,4
фермерские хозяйства	-	-	1,9	3,0	5,7	6,5	8,1	8,5

Источники: Российский статистический ежегодник. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 400; Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – С. 437; Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 409.

Таблица 2

Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции РФ по категориям хозяйств (в % от хозяйств всех категорий)

	Годы							
	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Сельскохозяйственные организации								
Зерно	99,6	99,7	94,4	90,8	80,6	78,9	78,8	78,1
Сахарная свёкла (фабричная)	99,9	99,9	95,9	94,5	88,4	87,3	87,9	89,2
Семена подсолнечника	98,8	98,6	86,3	84,3	72,1	70,1	69,9	70,7
Картофель	39,0	33,9	9,2	7,5	8,4	9,6	10,1	11,4
Овощи	75,0	69,9	25,3	22,9	18,7	20,1	18,9	19,2
Плоды и ягоды	53,7	49,5	22,5	15,7	20,7	16,3	21,0	19,3
Скот и птица на убой (в уб. в.)	74,2	75,2	49,9	40,2	46,2	48,6	51,2	54,3
Молоко	75,0	76,2	57,1	47,3	45,1	45,1	44,3	44,0

³ Черняков, Б. А. Конкурентоспособность аграрного сектора США: полезный опыт для России / Б. А. Черняков // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 6. – С. 8.

⁴ Исправникова, Н. Парадоксы аграрных реформ в России / Н. Исправникова // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 13.

⁵ Лубков, А. Н. Письма с конгресса экономистов-аграрников «Проблемы экономического роста и конкурентоспособности сельского хозяйства» / А. Н. Лубков // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 5. – С. 9.

	Годы							
	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Яйца	77,5	78,4	69,4	70,8	73,7	74,7	74,4	74,6
Шерсть	79,8	75,5	53,0	37,8	25,7	22,5	21,2	18,4
Хозяйства населения								
Зерно	0,4	0,3	0,9	0,8	1,1	1,1	1,0	0,9
Сахарная свекла (фабричная)	0,0	0,0	0,6	0,6	1,1	0,8	0,7	1,0
Семена подсолнечника	1,2	1,4	1,4	1,2	0,5	0,3	0,4	0,4
Картофель	61,0	66,1	89,9	91,2	88,8	86,4	85,5	83,5
Овощи	25,0	30,1	73,4	74,7	74,4	71,2	72,4	70,7
Плоды и ягоды	46,3	50,5	77,4	84,1	78,4	82,8	77,9	79,1
Скот и птица на убой (в уб. в.)	25,8	24,8	48,6	58,0	51,4	48,8	45,9	42,7
Молоко	25,0	23,8	41,4	50,9	51,8	51,3	51,7	51,7
Яйца	22,5	21,6	30,2	28,8	25,6	24,6	24,8	24,5
Шерсть	20,2	24,5	42,5	56,8	54,7	52,9	55,7	55,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства								
Зерно	-	0,01	4,7	8,4	18,3	20,0	20,2	21,0
Сахарная свекла (фабричная)	-	0,01	3,5	4,9	10,5	11,9	11,4	9,8
Семена подсолнечника	-	-	12,3	14,5	27,4	29,6	29,7	28,9
Картофель	-	-	0,9	1,3	2,8	4,0	4,4	5,1
Овощи	-	-	1,3	2,4	6,9	8,7	8,7	10,1
Плоды и ягоды	-	-	0,1	0,2	0,9	0,9	1,1	1,6
Скот и птица на убой (в уб. в.)	-	0,01	1,5	1,8	2,4	2,6	2,9	3,0
Молоко	-	-	1,5	1,8	3,1	3,6	4,0	4,3
Яйца	-	-	0,4	0,4	0,7	0,7	0,8	0,9
Шерсть	-	-	4,5	5,4	19,6	24,6	23,1	26,2

Источники: Российский статистический ежегодник. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 406; Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 412.

Данные, приведенные в указанной таблице, не оставляют сомнений в том, что между тремя аграрными укладами, стихийно сформировавшимися в отечественном сельском хозяйстве, четко обозначились своеобразные «зоны влияния». Иными словами, между ними произошло разделение аграрного рынка продовольствия «по силе». Крупные и средние СХО, в дореформенный период обладавшие значительной материально-технической базой и в пореформенный период сумевшие определиться со своими земельными угодьями, по инерции продолжили заниматься той же самой производственной деятельностью, которая была предопределена их изначальной специализацией. Их «полем деятельности» по преимуществу осталась в растениеводстве культивация экстенсивных культур – зерновых, сахарной свеклы и семян подсолнечника, а в животноводстве – производство практически всех видов крупного рогатого и мелкого скота и птицы. И если в растениеводстве их позиции достаточно сильны, то в животноводстве они утрачены.

В период «перехвата инициативы» хозяйствами населения в производстве продовольствия для населения страны фермерский уклад едва нарождался. Этот перехват был вынужденной мерой, поскольку, оказавшись без поддержки государства, на основе которой только и развивался крупнотоварный сектор в дореформенный период, сельское хозяйство резко сбросило темпы производства продовольствия. Если в дореформенный период на долю ЛПХ приходилось в лучшем случае

20–25 % производства продовольствия, то в пореформенный – свыше 50 %. Иными словами, существовать самим и кормить население страны пришлось мелко-товарному и нетоварному сектору. И основная масса интенсивных культур в растениеводстве – картофель, фрукты и овощи, и практически производство всей животноводческой продукции – мяса и молока, стали достоянием хозяйств населения.

Становление фермерского сектора, несмотря на уверения российских реформаторов, происходило со значительными трудностями как экономического, так и социального характера. Экономического в том плане, что средств для своего становления и развития у него не было, и их надо было срочно изыскивать, а поддержка государства оказалась только на словах, социального в том плане, что возникновение крестьянина-частника из коллективной среды происходило далеко не однозначно и не всегда находило поддержку односельчан, а зачастую имело место глухое противодействие, а то и открытое противостояние.

Значительные трудности возникали как в процессе формирования производительного капитала, так и с получением в частную собственность и приобретением земли в аренду. В законодательном плане этот вопрос не решен до сих пор.

С момента возникновения фермерского уклада ему предстояло стать конкурентом крупнотоварного сектора, поскольку заниматься производством интенсивных

культур у него не было возможностей, а поле для деятельности в культивации экстенсивных культур было единственно доступным для него вследствие того, что фермерами становились бывшие руководители, специалисты и механизаторы разукрупненных хозяйств, специализация которых диктовала выбор сферы деятельности предстоящих фермеров.

С переходом к рынку производство сельскохозяйственной продукции как в стране в целом, так и во всех секторах аграрной экономики в особенности стало резко изменяться, а в фермерском секторе приобрело ярко выраженный гипертрофический характер (табл. 3).

Таблица 3

Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств, %

	Годы					
	1970	1980	1990	1995	2007	2008
Хозяйства всех категорий						
Продукция сельского хозяйства	100	100	100	100	100	100
в т. ч. растениеводство	43,1	42,3	36,7	52,9	51,9	53,1
животноводство	56,9	57,7	63,3	47,1	48,1	46,9
Сельскохозяйственные организации						
Продукция сельского хозяйства	100	100	100	100	100	100
в т. ч. растениеводство	45,7	42,0	37,9	49,8	45,1	53,9
животноводство	54,3	58,0	62,1	50,2	54,9	46,1
Хозяйства населения						
Продукция сельского хозяйства	100	100	100	100	100	100
в т. ч. растениеводство	37,5	42,9	33,3	58,2	45,4	47,0
животноводство	62,5	57,1	66,7	41,8	54,6	53,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства						
Продукция сельского хозяйства	-	-	-	100	100	100
в т. ч. растениеводство	-	-	-	67,5	78,9	80,0
животноводство	-	-	-	32,5	21,1	20,0

Расчитано по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 412.

Двадцатилетний дореформенный период в соотношении растениеводства и животноводства в продукции сельского хозяйства является своего рода зеркальным отображением почти такого же пореформенного периода. Впечатление такое, как будто у сельского хозяйства страны поменялись полюса. Что было положительного, стало отрицательным и наоборот. Если удельный вес продукции животноводства в дореформенный период как в хозяйствах всех категорий, совхозах и колхозах, а также и в личном подсобном хозяйстве имел устойчивую тенденцию к своему росту, то в пореформенный период обнаружилась противоположная тенденция – удельный вес продукции животноводства, как во всех категориях хозяйств, так в СХО и хозяйствах населения, имеет столь же устойчивую тенденцию к понижению. Фермерский сектор, едва включившись в производственный процесс в пореформенном периоде, сразу же,

причем в катастрофических размерах, воспринял эту негативную тенденцию. Соотношение удельного веса растениеводства и животноводства за чуть более чем десятилетний период возросло от 20 до 80 %. Мало того, имеется значительное число фермерских хозяйств, совсем не имеющих животноводства, что в соответствии с аграрной теорией и вовсе является нонсенсом.

Советские экономисты много лет исследовали и рекомендовали внедрение в сельскохозяйственную практику оптимальное соотношение между растениеводством и животноводством, близкое к 50 на 50 %, обосновывая тем, что плодородие почвы без внесения навоза не способно к нормальному воспроизводству. Вынос питательных веществ из почвы без пополнения их посредством внесения органических удобрений приводит к дефициту гумуса в почве, а следовательно, к снижению ее плодородной силы и даже к деградации земель (табл. 4).

Таблица 4

Состояние сельскохозяйственных земель России, млн га

№	Наименование	Всего
1.	Площади деградированных земель, подверженных водной и ветровой эрозии	130,0
2.	Территории, подверженные опустыниванию	50,0
3.	Брошенные земли, зарастающие сорняками, кустарниками, мелколесьем	40,0
4.	Удельный вес пахотных земель, имеющих отрицательный баланс гумуса, в общей площади, %	97,3

Источник: Ушачёв, И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И. Г. Ушачёв // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 3. – С. 7.

Отрицательный баланс гумуса в пахотных землях, доходящий до 97,3 % от общей их площади является следствием никак не регулируемого развития сельскохозяйственного производства в стране. Деградирующие, заброшенные и подверженные опустыниванию земли – явление такого же порядка.

Знаменитый в свое время на всю страну народный академик Т. С. Мальцев утверждал: «Есть в наших руках и “оборотный капитал”, помогающий поддерживать и увеличивать плодородие. Это органические удобрения. Чем больше органики внесено в пашню, тем выше ее урожайная сила. Сейчас, когда содержание гумуса в полях упало на треть, а то и наполовину, я бы главную задачу, как экстренную меру, сформулировал так: всю органику на поля! Всю, какая есть! Спасать надо силу земли, завтрашние урожаи. А мы, слышал, одной только соломой сжигаем сто миллионов тонн в год»⁶. И это сказано свыше 30 лет назад. «А воз и ныне там».

Несмотря на принятие в 1998 г. Федерального закона «О государственном регулировании обеспечения плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения», Федеральной целевой программы «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2012 года», а за ними и соответствующих региональных программ, положение с почвенным плодородием не только не улучшилось за последние 10 лет, но, напротив,

продолжает ухудшаться. «Ежегодные потери почвенного гумуса, – пишет А. В. Голубев, – достигают 1 т/га и более (а всего таких тонн в расчете на гектар в зависимости от почвенных разностей насчитывается от 80 до 200). Причем теряется наиболее ценная часть гумуса, способствующая росту почвенного плодородия»⁷.

Мало того, по мнению опытных агрономов, если эти мероприятия так и не удостоятся внимания современных аграриев, почвенное плодородие в нынешнем состоянии может находиться еще 10–20 лет, затем с неизбежностью объективного процесса наступит его полная деградация, вследствие которой восстановление естественной продуктивности сельскохозяйственных земель потребует колоссальных усилий, а получение привычных для нас урожаев в 70–80 млн т станет крайне проблематичным, когда не помогут никакие деньги и программные мероприятия⁸.

В связи с этим представляет интерес состояние дел с внесением удобрений на поля страны (табл. 5).

В пореформенный период заботу о внесении минеральных и органических удобрений на поля страны полностью брало на себя государство. Тенденция в динамике имела ярко выраженный рост: практически втрое за 20 лет по внесению на всю площадь минеральных и почти вдвое – органических удобрений; на 1 га – почти втрое минеральных и более чем вдвое – органических удобрений. И при этих условиях всего лишь две трети посевной площади оказались удобренными, а треть – удобрений не получала.

Таблица 5

Внесение минеральных и органических удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях

	Годы								
	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Внесено минеральных удобрений: всего, млн т	3,3	7,5	9,9	1,5	1,4	1,4	1,5	1,7	1,9
на 1 га, кг	28	62	88	17	19	25	27	32	36
Уд.в. площади с внесенными минеральными удобрениями во всей площади посевов, %	36	58	66	25	27	32	34	39	44
Внесено органических удобрений: всего, млн т	203,7	380,7	389,5	127,4	66,0	49,9	47,8	48,1	51,3
на 1 га, т	1,7	3,1	3,5	1,4	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0
Уд. в. площади с внесенными органическими удобрениями во всей площади посевов, %	...	9,0	7,4	3,2	2,2	3,4	4,0	5,1	6,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 414.

Что же касается органических удобрений, при всех усилиях государства в лучшие годы оказывалась удобренной лишь десятая часть посевных площадей.

В пореформенный период внесение минеральных удобрений силами самих СХО оказалось на уровне в полтора раза ниже самого низкого в 1970 г., т. е. отброшено почти на 40 лет. И это при условии сокращения посевных площадей практически вдвое. На 1 га посевов было внесено только 36 кг, т. е. почти в 2,5 раза меньше, чем в 1990 г., и притом, что площадь посевов почти вдвое

меньше. Надо отметить и тот факт, что нормы внесения минеральных удобрений под посевы сельскохозяйственных культур в нашей стране неоправданно низки. Если в большинстве стран Западной Европы вносят от 200 до 400 кг НРК на 1 га, то в нашей стране в дореформенный период вносилось всего лишь 100 кг, а в пореформенный – 10–15 кг⁹.

⁶ Мальцев, Т. С. Поле – наша судьба / Т. С. Мальцев // Человек и земля / сост. Р. С. Карпинская, С. А. Никольский. – М.: Агропромиздат, 1988. – С. 9.

⁷ Голубев, А. В. Экономическое регулирование состояния почвенного плодородия / А. В. Голубев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 10. – С. 10.

⁸ См.: Там же.

⁹ См.: Там же. – С. 12.

Иная картина наблюдается с внесением органических удобрений. Усилиями государства за 20 лет дореформенного периода имело место практически удвоение их внесения как на всю площадь посевов, так и в расчете на 1 га. Но даже такие усилия государства способствовали лишь стагнации удобренных площадей по сравнению с неудобренными на уровне 7,4–9,0 %. Резкое падение внесения органических удобрений в пореформенный период с 389,5 до 51,3 млн т, или в 7,6 раза, и крайне незначительный ежегодный прирост их внесения на уровне 1,5–2,0 млн т в год означают катастрофу для сельского хозяйства с воспроизводством почвенного плодородия российских земель. А если взять во внимание почти полное отсутствие скота в прогрессирующем в своем развитии фермерском секторе, то картина с воспроизводством почвенного плодородия становится еще более удручающей.

В литературных источниках указывают, что для бездефицитного баланса гумуса и питательных веществ в почве необходимо ежегодно вносить на 1 га пашни от 7–8 до 10–12 т органических удобрений¹⁰. Из сопоставления того, что требуется, с тем, что есть, становится ясным, что современное внесение их на уровне 1 т на га – это в лучшем случае всего лишь 10 % от нормы (100 г на 1 м²). И это притом, что минеральные и органические удобрения вносятся, прежде всего, на орошаемых землях. Богарные же земли зачастую не видят ни минеральных, ни органических удобрений десятилетиями. Подобного рода «забота» государства, крупного и малого аграрного бизнеса о почвенном плодородии вселяет большую тревогу. И это все на фоне того, что такая ситуация сложилась в условиях, когда в России практически постоянно реализуются программы под названием «Плодородие»¹¹. «Пусть живут и здравствуют, – пишут В. Шевченко и В. Белоусов, – соревнуются и конкурируют между собой коллективные и фермерские хозяйства, различные ассоциации и товарищества. Но при этом каждый владелец земли должен постоянно заботиться о том, чтобы от его хозяйствования она не оскудела»¹². Трудно с этим не согласиться.

Исходя из этого, неудивительно, что продуктивность и урожайность пашни в конкурирующих друг с другом крупнотоварном и фермерском секторах незначительна и претерпевает изменения лишь в зависимости от погодно-климатических условий. Так, если в дореформенные 1976–1980 гг. страна собрала 106,0 млн т зерна в среднем за год с 75,5 млн га посевной площади, в 1986–1990 гг. – 104,3 млн т с 63,1 млн га, то в 2008 г. было собрано 108,2 млн т с 46,7 млн га с рекордной урожайностью в 23,8 ц/га¹³.

Отсюда истоки дискуссии об эффективности использования минеральных удобрений на полях страны и даже

о необходимости их использования. В ходе дискуссии возникает вопрос: почему даже в годы рекордного внесения удобрений (порядка 120 кг/га) мы имели урожайность зерновых 14,5 ц/га, в то время как, по утверждению академика В. И. Кирюшина¹⁴, среднюю урожайность по стране на уровне 15–17 ц/га можно получить вообще без удобрений? Мнения авторитетнейших ученых по столь принципиальному вопросу расходятся¹⁵. А между тем от того, каков ответ будет на этот вопрос, совсем по-разному будут оцениваться перспективы развития аграрного сектора экономики страны.

Но если на производство минеральных удобрений долгие годы создавалась и действует целая отрасль индустрии химической промышленности, то «индустрия» органических удобрений создается самими аграрными производителями. Как она выглядит на сегодняшний день (табл. 6)?

Поголовье основных «производителей» органических удобрений – крупного рогатого скота – снизилось в пореформенный период в 2,7 раза и имеет ярко выраженную тенденцию к снижению с некоторой стабилизацией в последние 4 года. Та же картина и с поголовьем остальных животных: свиней стало меньше в 2,4 раза, а овец и коз – в 2,7 раза. За почти столетний период наблюдений поголовье крупного рогатого скота никогда не было таким низким, как сегодня. Так что неблагоприятно не только с производством и потреблением минеральных удобрений, но и с главным улучшателем почвенного плодородия – органическими удобрениями.

Между тем положение с органическими удобрениями могло бы быть несколько улучшено по сравнению с нынешним его состоянием, если бы была возможность использования навоза, накопленного в хозяйствах населения (табл. 7).

Дело в том, что количество поголовья крупного рогатого скота (да и остального практически тоже) в хозяйствах населения столько же, сколько и в крупнотоварном секторе. Но если в коллективных хозяйствах навоз используется на посевных площадях в 58,4 млн га, то в хозяйствах населения на их 3,3 млн га (почти в 20 раз меньше) такой же объем навоза полностью использован быть не может. А организаций, готовых помочь очистить сельские подворья от загрязнения навозом (тоже проблема), практически не существует.

Особый разговор о фермерском секторе. Имея 5,7 % от общего поголовья крупного рогатого скота, около 5 % свиней и 30 % – овец и коз, фермерский сектор принимает слабое участие в производстве органических удобрений, в то время как в производстве продукции растениеводства довольно успешно конкурирует с крупнотоварным сектором (табл. 8).

¹⁰ Романенко, Г. О неотложных мерах по стабилизации и развитию агропромышленного производства / Г. Романенко // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 5. – С. 12.

¹¹ Ушачёв, И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И. Г. Ушачёв // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 3. – С. 7.

¹² Шевченко, В. Возрождение черноземов в контексте продовольственной безопасности / В. Шевченко, В. Белоусов // Экономист. – 2010. – № 5. – С. 86.

¹³ Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 415–418.

¹⁴ Кирюшин, В. И. Проблема минеральных удобрений в свете технологической модернизации земледелия / В. И. Кирюшин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 5. – С. 14.

¹⁵ Алейнов, Д. П. Национальные особенности российской химизации сельского хозяйства, или семьдесят лет безуспешной борьбы за стопудовую урожайность зерновых / Д. П. Алейнов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 8. – С. 39.

Таблица 6

**Поголовье скота
(на конец года; в хозяйствах всех категорий; млн голов)**

Годы	Крупный рогатый скот	Свиньи	Овцы и козы	Годы	Крупный рогатый скот	Свиньи	Овцы и козы
1915	33,0	11,3	47,0	1995	39,7	22,6	28,0
1927	37,6	13,0	59,3	2000	27,5	15,8	15,0
1930	25,5	5,6	36,9	2001	27,4	16,2	15,6
1940	27,8	12,1	51,2	2002	26,8	17,6	16,4
1950	30,2	11,9	46,2	2003	25,1	16,3	17,3
1960	38,2	29,4	65,5	2004	23,2	13,7	18,1
1970	51,6	33,2	67,0	2005	21,6	13,8	18,6
1980	58,1	36,0	65,0	2006	21,6	16,2	20,2
1990	57,0	38,3	58,2	2007	21,5	16,3	21,5
				2008	21,0	16,2	21,7

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 426.

Таблица 7

Поголовье скота по категориям хозяйств на конец 2008 г. (млн гол.)

	КРС	Свиньи	Овцы и козы	Лошади
Хозяйства всех категорий	21,0	16,2	21,7	1,4
в т.ч. сельскохозяйственные организации	9,9	9,3	4,1	0,4
хозяйства населения	9,9	6,1	11,0	0,8
крестьянские (фермерские) хозяйства	1,2	0,8	6,6	0,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 426.

Таблица 8

Структура производства основных видов продукции растениеводства по категориям хозяйств (в % от общего объема производства)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Сельскохозяйственные организации							
Зерно (в весе после доработки)	99,7	94,4	90,8	80,6	78,9	78,8	78,1
Сахарная свёкла (фабричная)	99,99	95,9	94,5	88,4	87,3	87,9	89,1
Семена подсолнечника	98,6	86,3	84,3	72,1	70,1	69,9	70,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Зерно (в весе после доработки)	0,01	4,7	8,4	18,3	20,0	20,2	21,0
Сахарная свёкла (фабричная)	0,01	3,5	4,9	10,5	11,9	11,4	9,8
Семена подсолнечника	0,0	12,3	14,5	27,4	29,6	29,7	28,9

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 412.

За неполные 20 лет фермерский сектор с нулевых отметок в производстве основных продуктов растениеводства, можно сказать, «очертя голову» ворвался в рынок продовольствия и оказался серьезным конкурентом для среднего и крупного аграрного бизнеса, производя сегодня 21,0 % зерна, в разные годы от 10 до 12 % сахарной свеклы и почти треть семян подсолнечника, имея значительно более низкую техническую оснащенность, обеспеченность земельными ресурсами и уровень образования кадров.

Различия между конкурирующими коллективным крупнотоварным и индивидуальным мелкотоварным секторами аграрной экономики довольно существенны, однако ныне фермерский сектор вышел из младенчески

неразвитого состояния, показал на практике не только способность к выживанию, но и умение добиваться значительных успехов в борьбе с несравненно технически и организационно более мощным конкурентом.

У фермерского сектора множество проблем, одну из которых составляет его преимущественная ориентация на производство растениеводческой продукции. Игнорирование фермерским сектором производства животноводческой продукции является крупным его недостатком.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алейнов, Д. П. Национальные особенности российской химизации сельского хозяйства, или семьдесят лет безуспешной борьбы за стопудовую урожайность зерновых / Д. П. Алейнов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 8. – С. 36–39.
2. Голубев, А. В. Экономическое регулирование состояния почвенного плодородия / А. В. Голубев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 10. – С. 10–12.
3. Исправникова, Н. Парадоксы аграрных реформ в России / Н. Исправникова // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 13–19.
4. Кирюшин, В. И. Проблема минеральных удобрений в свете технологической модернизации земледелия / В. И. Кирюшин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 5. – С. 13–17.
5. Козенко, З. Н. Особенности стартовых условий создания и функционирования сельских кредитных кооперативов в Волгоградской области / З. Н. Козенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 9. – С. 121–130.
6. Лубков, А. Н. Письма с конгресса экономистов-аграрников «Проблемы экономического роста и конкурентоспособности сельского хозяйства» / А. Н. Лубков // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 5. – С. 4–9.
7. Мальцев, Т. С. Поле – наша судьба / Т. С. Мальцев // Человек и земля / сост. Р. С. Карпинская, С. А. Никольский. – М.: Агропромиздат, 1988. – С. 8–10.
8. Милосердов, В. В. Не может государство быть социальным при униженном крестьянстве / В. В. Милосердов // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 12. – С. 4–9.
9. Романенко, Г. О неотложных мерах по стабилизации и развитию агропромышленного производства / Г. Романенко // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 5.
10. Российский статистический ежегодник. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 852 с.
11. Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с.
12. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.
13. Ушачёв, И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И. Г. Ушачёв // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 3. – С. 4–12.
14. Черняков, Б. А. Конкурентоспособность аграрного сектора США: полезный опыт для России / Б. А. Черняков // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 6. – С. 8–12.
15. Шевченко, В. Возрождение чернозёмов в контексте продовольственной безопасности / В. Шевченко, В. Белосусов // Экономист. – 2010. – № 5. – С. 80–92.

REFERENCES:

1. Alejnov, D. P. National peculiarities of the Russian chemization of agriculture, or seventy years of unsuccessful struggle for high yield of grain crops / D. P. Alejnov // Economy of the agricultural and processing enterprises. – 2009. – # 8. – P. 36–39.
2. Golubev, A. V. Economic regulation of the soil fertility conditions / A. V. Golubev. – Economy of agricultural and the processing to the enterprises. – 2008. – # 10. – P. 10–12.
3. Ispravnikova, N. Paradoxes of agrarian reforms in Russia / N. Ispravnikova // Agrarian and industrial complex: economy and management. – 2009. – # 2. – P. 13–19.
4. Kirjushin, V. I. Issue of mineral fertilizers in the light of technological modernization of agriculture / V. I. Kirjushin // Economy of agricultural and the processing enterprises. – 2009. – # 5. – P. 13–17.
5. Kozenko, Z. N. Peculiarities of initial conditions of formation and functioning of rural credit cooperatives in the Volgograd Region / Z. N. Kozenko // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd institute of business. – 2009. – # 9. – P. 121–130.
6. Lubkov, A. N. Letters from the congress of agricultural economists Issues of economic growth and competitiveness of agriculture / A. N. Lubkov // Agrarian bulletin of the Urals. – 2009. – # 5. – P. 4–9.
7. Maltsev, T. S. Field is our destiny / T. S. Maltsev // The person and the land / composed by R. S. Karpinsky, S. A. Nikolsky. – M.: Agropromizdat, 1988. – P. 8–10.
8. Miloserdov, V. V. The state cannot be social in case of eliminated peasantry / V. V. Miloserdov // Agrarian bulletin of the Urals. – 2009. – # 12. – P. 4–9.
9. Romanenko, G. Regarding urgent measures for stabilization and development of agricultural production / G. Romanenko // Agrarian and industrial complex: economy and management. – 1999. – # 5.
10. The Russian statistical year-book. 2006: statistical collection / Rosstat. – M., 2006. – 852 p.
11. The Russian statistical year-book. 2008: statistical collection / Rosstat. – M., 2008. – 847 p.
12. The Russian statistical year-book. 2009: statistical collection / Rosstat. – M., 2009. – 795 p.
13. Ushachyov, A. G. Economic growth and competitiveness of agricultural economy of Russia / I. G. Ushachyov // Agrarian bulletin of the Urals. – 2009. – # 3. – P. 4–12.

14. Chernjakov, B. A. Competitiveness of agrarian sector of the USA: useful experience for Russia / B. A. Chernjakov // Agrarian bulletin of the Urals. – 2009. – # 6. – P. 8–12.

15. Shevchenko, V. Renewal of the black earth in the context of food safety / V. Shevchenko, V. Belousov // Economist. – 2010. – # 5. – P. 80–92.

УДК 338.43
ББК 65.325.15

Бычков Михаил Федорович,
д. э. н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru;
Егоров Николай Владимирович,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

РЫНОЧНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ВЫСОКОБЕЛКОВЫХ КУЛЬТУР

MARKET METHODS OF EVALUATION OF AVAILABILITY OF HIGH-PROTEIN CROPS

В настоящее время прогнозных показателей рентабельности недостаточно для планирования компаний производственных ресурсов, поэтому при планировании бизнеса необходимо использовать методы оценки продукции. В статье рассматриваются рыночные методы оценки перспективности высокобелковых культур с учетом внешних и внутренних факторов производств, критерии оценки сектора бизнеса и показан SWOT-анализ слабых и сильных сторон продукта. Проанализирована производственно-маркетинговая цепочка высокобелковых культур. Показаны особенности функционирования рынка высокобелковых культур в разрезе видов продукции: семенные бобы, продовольственные и фуражные. Современная ситуация в экономике России требует от сельскохозяйственного производства рационального и экономически обоснованного подхода к решению о возделывании новых видов культур.

At present, the forecast of profitability indices is not enough to companies for planning of production resources, so when planning business it is required to use methods of products evaluation. The article has reviewed the market methods of evaluation of availability of high protein crops with regards to external and internal factors of production, criteria of evaluating of business sector, and SWOT – analysis of the strengths and weaknesses of the product. The article has analyzed the production-marketing chain of high-protein crops. The peculiarities of functioning of the market of high-protein crops as per types of production: seed, food and feed beans, have been analyzed. The current situation in the Russian economy requires rational and economically-sound approach to cultivation of new types of crops from agricultural production.

Ключевые слова: высокобелковые культуры, показатели рентабельности, оценка перспективности, конкурентоспособность, оценка эффективности, позиционирование

продукта, принятие решений, оценка сектора бизнеса, факторы конкурентоспособности, конкурентная среда, производственно-маркетинговая цепь.

Keywords: high-protein crops, profitability indices, prospects rating, competitiveness, performance evaluation, product positioning, decision making, evaluation of business sector, factors of competitiveness, the competitive environment, manufacturing-marketing chain.

Принятие решения о начале возделывания той или иной новой для хозяйства культуры требует выработки критериев оценки ее перспективности и применения маркетинговых методов для проведения такой оценки. Практически каждое сельскохозяйственное предприятие с позиций маркетинга является диверсифицированной компанией, в которой сосуществуют различные отрасли растениеводства и животноводства. Одной из основных функций управления таким предприятием является принятие решений о том, как должны распределяться между различными отраслями производства денежные ресурсы, материалы и квалифицированная рабочая сила.

В относительно стабильных экономических условиях при сопоставлении разных отраслей сельскохозяйственного производства основным критерием оценки их перспективности, определения их сильных и слабых сторон является использование показателя рентабельности. Это объясняется тем, что отрасль, где перспективы бизнеса благоприятны и положение предприятия прочное, может иметь большую рентабельность, чем та, в которой перспективы бизнеса менее благоприятны и положение предприятия непрочное.

Однако, по мнению ряда известных специалистов, в том числе Генри Асселя¹, показатели и прогнозы рен-

¹ Ассель, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия / Генри Ассель. – М.: ИНФРА-М, 2001.

табельности являются недостаточными критериями в планировании и распределении ресурсов, поскольку они не объясняют, почему положение компании в определенном секторе является прочным или непрочным, почему одна отрасль имеет более благоприятные перспективы по сравнению с другими. При рассмотрении новых областей бизнеса нельзя в прогнозах полагаться на текущий опыт, необходимо также принимать в расчет то обстоятельство, что инфляция и неустойчивость цен значительно снижают обоснованность и надежность финансовых прогнозов. Поэтому в дополнение к сопоставлению значений показателя текущей рентабельности для оценки перспективности отрасли или продукта необходимо использовать другие количественные и качественные методы.

Чтобы оценить сектор бизнеса, необходимо рассмотреть ряд критериев, связанных с этим сектором. Назовем наиболее важные из них.

1. Имеет ли сектор достаточно высокий и стабильный показатель прибыльности?
2. Является ли положение продукта на рынке устойчивым при изменении цен на другие товары?
3. Можно ли сохранить прибыль, если объем производства превышает спрос?
4. Является ли технология производства простой или ее использование доступно только ее разработчикам?

5. Снабжается ли рынок относительно небольшим числом производителей?

6. Свободен ли рынок от захвата небольшой группой влиятельных покупателей?

7. Имеет ли продукт высокую добавленную полезность при использовании его покупателем?

8. При появлении нового продукта останется ли рынок достаточно малым, чтобы не привлекать слишком большого числа поставщиков?

9. Должен ли покупатель менять оборудование, если он меняет поставщика?

10. Может ли продукт быть заменен альтернативным синтетическим или натуральным продуктом?

Перечисленные критерии могут быть сведены в таблицы SWOT-анализа (табл. 1–3) сильных и слабых сторон продукта, а также возможностей и угроз на рынке для этого продукта². В таблице 1 приведен пример сопоставления оценок внутренних факторов конкурентоспособности продовольственных, семенных и фуражных бобов для одного из хозяйств. Просуммированные в конце таблицы балльные оценки служат ориентирами для выбора между более сложными и дорогостоящими технологиями выращивания продовольственной или семенной продукции более простой, но менее прибыльной технологией выращивания фуражной продукции.

Таблица 1

Оценка внутренних факторов конкурентоспособности продукции (оценки можно ставить в виде +1, –1 или 0)

Критерии оценки	Виды продукции		
	Продовольственные бобы	Семенные бобы	Фуражные бобы
Доступна ли технология производства данному предприятию?	-1	-1	0
Имеет ли продукт достаточно высокий и стабильный показатель прибыльности?	+1	+1	0
Можно ли сохранить прибыль, если объем производства превышает спрос?	+1	+1	-1
Является ли система доставки продукции на основные рынки надежной?	0	0	-1
Получает ли предприятие горюче-смазочные материалы, семена, удобрения, средства защиты растений по стабильным и благоприятным ценам?	0	0	0
Является ли данная культура благоприятным предшественником для других культур?	+1	+1	+1
Будет ли сохранен урожай в случае неблагоприятных погодных условий?	+1	+1	+1
Будут ли сохранены урожай и качество бобов в случае несоблюдения технологии?	-1	-1	+1
Всего баллов	+2	+2	+1

В таблицах 2 и 3 приведены оценки состояния факторов конкурентоспособности на рынке высокобелковых культур. Перед проведением такого анализа необходимо

определить конкретные рынки, где будет продаваться продукция, и конкретных потребителей.

² См.: Ассель, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия / Генри Ассель. – М.: ИНФРА-М, 2001; Маркетинговое планирование для сельскохозяйственного предприятия / В. Е. Поляк, С. А. Андрущенко, В. А. Видро и др. // Достижения науки и техники АПК. – 2001. – № 8. – С. 4–7.

Оценка факторов конкурентоспособности продукции на рынке

Критерии оценки	Виды продукции		
	Продовольственные бобы	Семенные бобы	Фуражные бобы
Является ли положение продукта на рынке устойчивым при изменении цен на другие товары?	+1	+1	-1
Снабжается ли рынок относительно небольшим числом производителей?	0	+1	0
Свободен ли рынок от захвата небольшой группой влиятельных покупателей?	-1	+1	-1
При появлении нового сорта останутся ли цены достаточно стабильными?	+1	-1	0
Всего баллов	+1	+2	-2

Таблица 3

Оценка эффективности и значимости продуктов для потребителей

Критерии оценки	Виды продукции		
	Продовольственные бобы	Семенные бобы	Фуражные бобы
Приносит ли продукт высокую добавленную стоимость при использовании его покупателем?	+1	+1	0
Должен ли покупатель менять оборудование, если он переходит на этот вид сырья?	+1	+1	+1
Может ли продукт быть заменен альтернативным продуктом?	+1	+1	0
Всего баллов	+3	+3	+1

Позиционирование продукта, таким образом, заключается в том, чтобы, исходя из оценок потребителей позиции на рынке определенного продукта, осуществить выбор таких параметров продукта и элементов комплекса маркетинга, которые, с точки зрения целевых потребителей, обеспечат продукту конкурентные преимущества.

Конкурентное преимущество – преимущество над конкурентами, полученное путем предоставления потребителям больших благ – или за счет реализации более дешевой продукции, или за счет предложения высококачественных продуктов с набором необходимых услуг, но по оправданно более высоким ценам.

Позиционирование продукта является одной из форм определения ее перспективности как для рынка, так и для самого предприятия. В разных случаях конкретный набор процедур планирования маркетинга различен, общей является системная логика принятия плановых решений. Само позиционирование продукта, по нашему мнению, должно осуществляться в рамках процедур планирования маркетинга. Целью планирования маркетинга является определение позиции компании в данный момент, направлений ее деятельности и средств достижения целей. Общая последовательность этих процедур описывается в зарубежной литературе³, кроме того, име-

ются отечественные публикации, описывающие опыт применения методов маркетинговой стратегии для сельскохозяйственных предприятий России⁴.

Для новой растениеводческой продукции первоначально необходимо определить наиболее перспективные сорта и технологии для применения в хозяйствах, для этого проводится анализ прибыльности, соотношения затрат и ожидаемой выручки. Параллельно необходимо провести анализ внешней среды для данного продукта, поскольку на перспективы продукта могут оказывать влияние размеры ограничений в сфере производства, транспортировки или маркетинга продукта. Необходимо определить, существует ли сильное отрицательное или положительное воздействие факторов окружающей среды, которое необходимо принять во внимание. Общая схема внутренних и внешних факторов, которые необходимо принимать во внимание при оценке перспективности производства высокобелковых культур, приведена на рис. 1.

³ Трисвятский, Л. Циклы деловой активности и стабильности продовольственного рынка (на примере зернового рынка) / Л. Трисвятский // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1998. – № 1. – С. 49–51.

⁴ См.: Маркетинговое планирование для сельскохозяйственного предприятия / В. Е. Поляк, С. А. Андрищенко, В. А. Видро и др. // Достижения науки и техники АПК. – 2001. – № 8. – С. 4–7; Смагин, Б. И. К вопросу о методике определения интегрального показателя эффективности сельскохозяйственного производства / Б. И. Смагин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 7. – С. 18–20.



Рис. 1. Внешние и внутренние факторы оценки перспективности производства высокобелковых культур

Анализ внешней среды для нового продукта целесообразно проводить в три этапа.

1. Анализ общеэкономических условий: состояния экономики, финансовой политики, социально-культурных условий, технологических условий.

2. Анализ рыночной среды: общего состояния рынка, развития рынка (продукт, цена, товародвижение), каналов распределения, коммуникаций (реклама, выставки, сбытовые службы, связи с общественностью); состояния отрасли.

3. Анализ конкурентного окружения (экономическое, финансовое, технологическое состояние, маркетинговая деятельность конкурентов).

Необходимость анализа конкурентной среды подтвердил широко известный в России профессор Ф. Котлер: «Маркетинговая концепция предусматривает, что ключевая роль в деятельности по достижению целей организации состоит в том, что компания должна быть более эффективной, чем конкуренты в вопросах создания, распространения, доведения до потребителя потребительских ценностей в выбранных сегментах рынка (буквально – на целевых рынках)»⁵. Такой подход ассоциируется с «конкурентной» концепцией, и ключевым словом в нем является «конкуренция», если фирма хочет быть первой, она должна работать на потребителя лучше, чем остальные.

Рынок высокобелковых культур следует рассматривать с позиции трех сегментов: рынок семян, рынок продовольственных бобов, рынок фуражных бобов.

Основные особенности рынка высокобелковых культур:

- производство сконцентрировано в сельскохозяйственных предприятиях и относительно крупных крестьянских (фермерских) хозяйствах;

- на этом рынке действует множество посреднических структур, роль которых неоднозначна;

- уход государства с рынка негативно сказывается на уровне его развития;

- не отрегулированы каналы сбыта зернобобовой продукции. Они во многом формируются случайно;

- не сформирована рыночная инфраструктура;
- отсутствуют интервенционные закупки, гарантированные цены и др.

Конкурентное окружение для продовольственных бобов недостаточно сильное. На внутреннем российском рынке продовольственных бобов доминируют соя, изделия из нее и горох. Для продвижения других видов высокобелковых культур на отечественный рынок и расширения экспорта необходимо создание развитых интегрированных структур, включающих полный коммерческий цикл – от научно-исследовательских работ и производства до маркетинговых исследований рынка и продаж продукции. Необходимость таких структур объясняется активным присутствием на отечественном рынке Ассоциации производителей соевой продукции «Ассо». В настоящее время производственно-маркетинговая цепь, включающая выращивание высокобелковых культур, обработку, транспортировку, хранение, использование в перерабатывающей промышленности, оптовую и розничную торговлю конечной продукцией, еще не сформировалась.

Недостаточный уровень развития сырьевой базы, межотраслевых связей сдерживает формирование различного рода интегрированных формирований. Однако анализ рыночных возможностей потенциальных производителей зернобобовых Волгоградской области свидетельствует о наличии всех условий для реализации производителями стратегий интенсивного и интегрального роста.

В современных условиях особенный интерес вызывают интегрированные структуры как особая группа объединений, характеризующаяся собственными закономерностями развития и включающая создание и освоение инноваций, обеспечение ими сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий и освоение их в производстве. Теоретические подходы к формированию таких интегрированных структур можно подразделить на два основных направления. Первое состоит в том, что при анализе факторов формирования интегрированных образований внимание может быть направлено на роль и место интегрированного образования в рыночной среде, абстрагировано от отношений внутри структуры. Второе предполагает в первую очередь изучение внутренних аспектов функционирования интегрированного образования. Исследование факторов развития интеграционных процессов в продуктивном подкомплексе по производству и переработке высокобелковых культур должно основываться и на первом, и на втором теоретических подходах.

С точки зрения исследования внутренней структуры интегрированных формирований, целесообразно исходить из теоретической концепции, согласно которой природа корпоративных интегрированных структур рассматривается как альтернативная по отношению к различным формам слияния отдельных предприятий. Особенности данного подкомплекса обуславливают необходимость рассмотрения интегрированных структур как систему координации экономических агентов данного сегмента рынка в процессе распределения ресурсов. С этой точки зрения интегрированное образование, в котором есть всегда центры «силы и власти»

⁵ Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – С. 598.

(обладание инновациями, финансовые средства и др.) и рынок, является альтернативным способом организации взаимодействующих субъектов. Интегрированное формирование, по сути дела, есть специфический внутренний рынок, обособленный от внешнего рынка. Интегрированное образование по выращиванию и переработке нута рассматривается не как отдельная компания, а как система взаимодействия хозяйствующих субъектов. В связи с этим важен институциональный подход к анализу интеграции в данном секторе агропродовольственной системы.

Для анализа рынка семенного материала важным является исследование специфических форм межотраслевых взаимодействий производителей, связанных системами безденежных расчетов, давальческих контрактов, неплатежей, бартера. Сходный теоретический принцип состоит в рассмотрении интегрированного образования как формы делового сотрудничества и совместного планирования деятельности, которые находят выражение в долгосрочных контрактных отношениях, предоставлении финансовых и коммерческих услуг, аренде, предпринимательских союзах, временном объединении предприятий.

Для товаропроизводителей семенных бобов оптимальной является кооперационная стратегия. Небольшие и средние (иногда даже крупные) предприятия, желающие глобализировать свою деятельность, часто обладают необходимыми технологиями, но не имеют финансовых и людских ресурсов для одновременной деятельности на многих рынках. Такие компании ищут возможности стратегического партнерства с поставщиками, дистрибьюторами и даже конкурентами.

Аналитическая работа по выявлению эффективных сортов и технологий выращивания высокобелковых культур может быть разделена на четыре этапа.

1 этап – выбор варианта стоимостной оценки производимой продукции, ресурсов. Как уже отмечалось выше, многие хозяйства реализуют нут для продовольственных, фуражных целей и на семена, кроме того, часть продукции остается в хозяйствах. При проведении экспериментов по определению лучших сортов и технологических приемов заранее неизвестно, будет ли продукция реализована на сторону или использована в хозяйствах. Для оценки реализованной продукции, в первую очередь продовольственного нута, необходимо использовать цены реализации для оценки продукции, поступившей на хранение, разрешается использовать сумму прямых затрат на производство. По нашему мнению, для сопоставления затрат и результатов, для экономической оценки новых сортов или технологий необходимо использовать так называемую «справедливую» оценку стоимости полученной продукции, то есть все фракции продукции надо оценивать не по себестоимости, не по сложившейся на определенную дату рыночной цене, а по средней (или ожидаемой) для данного времени года рыночной цене.

Внутрихозяйственная рыночная цена нетоварных видов продукции (например, стоимостная оценка культур, предназначенных на фуражные цели) может быть рассчитана в зависимости от цены на конкретный вид продукции животноводства пропорционально доле кормов

в себестоимости данного вида продукции, удельному расходу кормов и кормовой ценности фуражных высокобелковых культур.

$$u_n = \frac{u_{эс} Z_k H_k}{C_{эс} K_y} \quad (1)$$

где: u_n – внутрихозяйственная рыночная цена нетоварных видов продукции, руб./т;

$u_{эс}$ – средняя рыночная цена продукции животноводства конкретного вида, руб./т;

Z_k – стоимость кормов, израсходованных на производство продукции животноводства, тыс. руб.;

$C_{эс}$ – себестоимость продукции животноводства, тыс. руб.;

K_y – удельный расход кормов на единицу продукции животноводства, ц к.е. / т;

H_k – кормовая ценность нута, ц к.е./т.;

2 этап – расчет стоимости валовой продукции по видам и отраслям. В общем виде для оценки стоимости валовой продукции может быть использована следующая формула, учитывающая разделение урожая на три фракции:

$$C_{ВП} = u_m V_m + u_c V_c + u_{ф} V_{ф} \quad (2)$$

где $C_{ВП}$ – стоимость валовой продукции, руб.;

$u_m, u_c, u_{ф}$ – рыночная цена продовольственных бобов, а также «справедливая» цена семенных бобов и фуражных бобов, соответственно, руб./т;

$V_m, V_c, V_{ф}$ – объем производства продовольственных бобов, семенных бобов и 1 т фуражных бобов, соответственно, руб./т.

3 этап – классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные, их подсчет.

Деление затрат на постоянные и переменные носит условный характер. Эта условность проявляется как при переходе расчетов от отраслевого уровня на 1 единицу (на 1 голову, 1 га) к расчетам в целом по предприятию, так и при рассмотрении технологической дифференциации затрат в зависимости от объемов производства продукции при внутриотраслевых расчетах. Например, при расчете затрат на единицу площади (1 га) отдельные условно-переменные затраты на единицу продукции выступают уже как условно-постоянные. Это, например, затраты на семена, потому что независимо от урожайности (в определенном интервале) норма высева остается неизменной. В то же время затраты на семена увеличиваются при увеличении площади посевов (и, следовательно, объемов производства), то есть эти затраты здесь выступают как типичные условно-переменные.

4 этап – расчет валового дохода по каждому виду продукции и отрасли. Его можно рассчитать как разницу между валовой продукцией и суммой условно-постоянных и условно-переменных затрат.

Как бы ни осуществлялось исследование факторов интенсификации, изолированно или комплексно, объектом изучения является зависимость между факторами процесса интенсификации и эффективностью сельскохозяйственного производства. Влияние это определя-

ется посредством измерения изменений уровня интенсивности, размера затрат и совокупных вложений. При этом изучаются те факторы, которые повышают уровень интенсивности, но они являются объектом анализа лишь в той мере, в какой они могут быть показателями эффективности.

При экономической оценке интенсивных технологий в отраслях растениеводства рекомендуется использовать показатели поэлементной оценки технологического процесса⁶. Поэтому для сравнительной производственно-экономической оценки эффективности элементов интенсификации в работе целесообразно использовать типичные показатели относительно отрасли растениеводства:

– выход дополнительной продукции в количественно-суммарном выражении на 1 га;

– дополнительные затраты, связанные с увеличением выхода продукции с 1 га;

– управление издержками производства;

– дополнительная прибыль от реализации по ценам предприятия на 1 га;

– 1 р. затрат, 1 ц продукции, 1 чел.-ч;

– уровень рентабельности произведенной продукции.

Основой оценки эффективности того или иного технологического приема служит отношение получаемого на выход эффекта к приложенным затратам. Для этой цели, как было сказано ранее, используют экономические параметры, в которых как выходные, так и затратные характеристики выражены в денежных единицах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ассель, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия / Генри Ассель. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 804 с.
2. Балашова, Н. Н. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 189–196.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 598 с.
4. Поляк, В. Е. Маркетинговое планирование для сельскохозяйственного предприятия / В. Е. Поляк, С. А. Андрющенко, В. А. Видро и др. // Достижения науки и техники АПК. – 2001. – № 8. – С. 4–7.
5. Смагин, Б. И. К вопросу о методике определения интегрального показателя эффективности сельскохозяйственного производства / Б. И. Смагин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 7. – С. 18–20.
6. Трисвятский, Л. Циклы деловой активности и стабильности продовольственного рынка (на примере зернового рынка) / Л. Трисвятский // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1998. – № 1. – С. 49–51.

REFERENCES:

1. Assel', Henry. Marketing: principles and strategy / Henry Assel'. – М.: INFRA-M, 2001. – 804 p.
2. Balashova, N. N. Record-keeping and internal control of debt receivable at agricultural companies in the conditions of financial crisis / N. N. Balashova, T. A. Chekrygina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 189–196.
3. Kotler, F. Fundamentals of marketing: translation from English / F. Kotler; under general editorship and introduction by E. M. Penkova. – М.: Progress, 1990. – 598 p.
4. Poljak, V. E. Marketing planning for an agricultural enterprise / V. E. Poljak, S. A. Andrjushchenko, V. A. Vidro, et alias // Agrarian and industrial complex scientific and technological achievements. – 2001. – # 8. – P. 4–7.
5. Smagin, B. I. The issue of the method of determination of an integrated indicator of efficiency of agricultural production / B. I. Smagin // Economy of agricultural and processing enterprises. – 2002. – # 7. – P. 18–20.
6. Trisvjatsky, L. Cycles of business activities and stability of the food market (by example of the grain market) / L. Trisvjatsky // International agricultural magazine. – 1998. – # 1. – P. 49–51.

⁶ Трисвятский, Л. Циклы деловой активности и стабильности продовольственного рынка (на примере зернового рынка) / Л. Трисвятский // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1998. – № 1. – С. 49–51.

УДК 338.43

ББК 65.32

Шапкина Любовь Николаевна,

к. э. н., доцент кафедры финансов, кредита и банковского дела

Волгоградского института экономики, социологии и права,

г. Волгоград,

e-mail: luba.1982@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

CONCEPTUAL APPROACHES TO PROVIDING FOOD SAFETY OF RUSSIA

Продовольственная безопасность – это аграрно-производственная, социально-экономическая категория, в целом представляющая собой продовольственную систему, которая включает в себя отрасли, производства, участвующих в производстве и реализации продовольствия; производителей и потребителей продовольственных товаров; экономические механизмы, регулирующие процессы производства, переработки, внешней торговли, распределения и сбыта агропродовольственной продукции. Понятие «продовольственная безопасность», в первую очередь, определяется состоянием экономики, при котором гарантируется экономическая и физическая доступность продовольствия для населения страны, т. е. такой уровень продовольственного достатка, который сбалансирован в количественном и качественном аспектах.

Food safety is an agrarian and production, social and economic category that as a whole is a food system, which includes production branches participating in production and realization of the food stuff; producers and consumers of the food stuff; economic mechanisms regulating processes of production, processing, foreign trade, and distribution and selling of the agricultural food stuff. The concept food safety, first of all, is determined by the state of economy, at which economic and physical accessibility of the food stuff for the country population is guaranteed, which means such level of the food availability, which is balanced from both quantity and quality points of view.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственная независимость, потребительская кооперация, интеграционные механизмы, концепция, экономический механизм, производственный потенциал, рыночная инфраструктура, инвестиции, государственный протекционизм, государственная поддержка.

Keywords: food safety, food independence, consumer cooperation, integration mechanisms, concept, economic mechanism, production potential, market infrastructure, investments, state protectionism, state support.

Формирование концепции продовольственной безопасности на современном этапе, учитывающей такие мировые тенденции, как глобализация, предполагаемое вступление в ВТО и другие аспекты международной и внутренней интеграции и корпорации, требует пере-

осмысления ряда теоретических положений. Необходим переход от системы стохастической теории латания возникающих пробелов к теории устойчивого развития АПК с постепенным выходом вначале на продовольственную независимость по основным производимым в России продуктам питания, а затем уже на продовольственную безопасность.

Если продовольственная независимость – это способность страны к самообеспечению по основным жизненно важным продуктам национального производства на уровне примерно 80 % потребности, то продовольственная безопасность, базирующаяся на концепции самообеспечения страны основными видами отечественного продовольствия, выступает как национальная безопасность. Продовольственная безопасность предполагает устойчивое производство основных продуктов питания и обеспечение их доступности на нормативном уровне населению страны¹.

Как известно, в странах Европейского союза введен термин «многофункциональность сельского хозяйства», он отражает экономическое, социальное, экологическое, политическое и культурное значение отрасли. В США продовольственная безопасность рассматривается как поддержка стабильности продаж на внутреннем рынке продовольствия, главным образом национального производства, и осуществление программ продовольственной помощи малоимущим, так и стимулирование аграрного экспорта, использование продовольственных поставок в интересах внешней политики. В США продовольственная безопасность наступает тогда, когда в стране, кроме всех видов торговли, появляется возможность государственного распределения продовольственных товаров².

Усиление внимания к продовольственной проблеме России связано не только с жизненной потребностью, но и с теми глобальными климатическими и социальными изменениями, которые складываются в мире. Реализуется предупреждение Мальтуса о негативном влиянии на потребление чрезмерного роста населения, которое по времени начинает совпадать с проблемами ограничения водных ресурсов, усилением влияния экологии на урожайность и др. Обостряются и экономические проблемы, связанные с крупными транснациональными корпо-

¹ Балабанов, В. С. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты) / В. С. Балабанов. – М.: Экономика, 2008.

² Волков, Е. Л. Здоровье населения и продовольственная безопасность России / Е. Л. Волков // Федеральний вестник экологического права. – 2009. – № 2. – С. 3–11.

рациями, регулирующими производство с целью поддержания высоких цен, в том числе и на продовольствие³.

Любая концепция предполагает цель, пути и средства достижения поставленной цели и экономический механизм, используя который реализуются намеченные пути и достигается планируемый результат. Цель достижения продовольственной безопасности России базируется на таких принципах, как эволюционность, поэтапность, государственный протекционизм в сочетании с рыночным механизмом.

Продовольственная безопасность на первом этапе предусматривает удовлетворение минимальных потребностей среднестатистических россиян в суточной норме килокалорий при улучшении соотношения белков и углеводов за счет наращивания собственного производства как минимум до уровня продовольственной независимости. На этом этапе обеспечивается продовольственная независимость по таким продуктам, как мясо птицы, свинина, подсолнечное масло, овощи. Считается при этом, что по зерну и картофелю эти проблемы решены. На первом этапе следует использовать для создания реальной правовой базы в области землепользования, законодательно решить проблемы ценового паритета, ввести гарантированные цены под госзаказы, отработать проблемы кооперации и интеграции.

На втором этапе обеспечения продовольственной безопасности Россия должна полностью закрыть проблемы своего продовольствия за счет наращивания отечественного производства, обеспечивая суточное потребление килокалорий на уровне, рекомендуемом Институтом питания РАМН, при оптимальном соотношении в пищевом рационе белков, углеводов и овладеть механизмом продуктовой интервенции, незаменимых аминокислот. При этом государство должно овладеть механизмом продуктовой интервенции, скупая непосредственно у производителей без посредников (по рыночным ценам) все излишки, достигая тем самым системы автоматического регулирования цен, обеспечивая при этом полную доступность основных продуктов питания для населения и импортозамещение. В конце этого периода вследствие обеспечения реальной доступности продовольствия всем слоям населения в России будет прекращаться депопуляция населения⁴.

Второй этап развития при условии выполнения первого этапа направлен на формирование производственного потенциала аграрной сферы. При этом приоритетом является восстановление сельскохозяйственного машиностроения. Необходимо создать сеть машинно-технологических станций и лизинговых предприятий. За счет кооперации и интеграции необходимо создать технологическую базу для переработки всей производимой продукции. Сельское хозяйство к концу второго этапа должно обеспечить полное восстановление питательных веществ из почвы за счет увеличения использования минеральных и органических удобрений с учетом научных рекомендаций. Решение социальных проблем села в сочетании с ростом заработной платы станет важнейшим

фактором в повышении мотивации труда в аграрной сфере. Только на этом фоне и возможен переход к устойчивой стадии экономического роста.

Третий этап развития аграрной сферы должен определяться переходом на современный индустриально-информационный тип развития, углубления кооперации и выход на межгосударственную интеграцию. На этом этапе России необходимо завершить программу восстановления естественного плодородия почв, комплексную мелиорацию и механизацию аграрной сферы и за счет наращивания объемов производства страна сможет стать одним из самых крупных в мире экспортеров экологически чистой продукции. К этому времени, судя по темпам прироста населения и экологической засоренности планеты, цены на экологически чистое продовольствие будут высокими. За счет роста экспорта экологически чистой продукции Россия получит альтернативный нефти и газу источник пополнения доходной части бюджета.

Таким образом, стратегия развития аграрной сферы на перспективу должна базироваться на институциональных преобразованиях, предусматривающих формирование рыночной инфраструктуры, инвестиционную и инновационную составляющую, позволяющую выйти на передовые технологии, на синхронно работающую систему кредитования, налогообложения и страхования. Реализация долгосрочной стратегии опирается на отечественное производство технических средств, минеральных удобрений, условия, обеспечивающие удовлетворение спроса, эффективную инвестиционную политику государства.

Нами проведены предварительные расчеты производства сельскохозяйственной продукции исходя из сложившегося положения и объемов, необходимых для обеспечения уровня продовольственной безопасности и независимости (табл.).

В расчетах использованы следующие данные по численности населения России: 2009 г. – 144,6 млн человек. Данные за 2015 г. взяты из доклада Госкомстата «Об основных тенденциях развития демографической ситуации в России». По всем вариантам, предполагаемым в этом докладе, прогнозируется сокращение численности населения России. Был выбран наиболее оптимистический вариант, по которому численность населения в 2015 г. составит 143,7 млн человек. Экстраполируя сложившееся снижение численности, мы предположили, что к 2020 г. численность населения России составит примерно 142 млн человек.

Кроме того, для корректировки производства продукции на душу населения использовались данные балансов. Анализ балансов производства и использования основных продуктов питания показывает, что из общего объема ресурсов по мясу и мясопродуктам на потребление расходуется 93,3 %, по молоку и молочным продуктам – 95,6, по яйцам – 95,4, по картофелю и овощам – 95,4 %. Это говорит о том, что принятые нормативы по потреблению с небольшой корректировкой на 4–5 % могут быть использованы как нормативы для расчета производства продукции.

Как показывает анализ таблицы, для достижения продовольственной независимости к 2015 г. необходимо увеличить производства мяса в 1,9 раза,

³ Балабанов, В. С. Указ. соч.

⁴ Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность. Раздел 1. – М.: Знание, 2007. – С. 270–289.

**Фактические и нормативные объемы производства
с учетом обеспечения продовольственной независимости и продовольственной безопасности**

Продукты	2009 г.		Уровень продовольственной независимости (80 % от потребности)				Уровень продовольственной безопасности			
	Производство на душу населения кг/год	Объем производства, млн т	Производство на душу населения кг/год	Объем производства млн. т при численности			Производство на душу населения кг/год	Объем производства млн т при численности		
				143,7 млн чел. 2015 г.	142 млн чел. 2020 г.	147 млн чел. 2025 г.		143,7 млн чел. 2010 г.	142 млн чел. 2015 г.	147 млн чел. 2025 г.
Мясо и мясопродукты (уб. масса)	30,6	4,4	59	8,6	8,5	8,4	74	10,7	10,6	10,5
Сахар (из собственной свеклы)	10,7	1,5	32	4,6	4,5	4,5	40	5,8	5,7	5,7
Молоко и молочные продукты	223	32,3	338	49	48,5	47,9	423	61,3	60,7	60
Яйцо (шт.)	242	34	244	35,4	35	34,6	305	44,2	43,8	43,3
Подсолнечное масло	9,4	1,4	10	1,5	1,4	1,4	13	1,9	1,8	1,8
Картофель	233	34,0	93	13,5	13,4	13,2	116	16,8	16,6	16,4
Фрукты и ягоды	23	3,3	73	10,5	10,4	10,4	91	13,2	13,3	12,9
Зерновые	450	65,2	800	114,9	113,6	117,6	1 000	143,7	142	147

молока – в 1,5 раза, сахара из собственного сырья – в 3, овощей – в 1,2, фруктов и ягод – в 3,1 раза. Для достижения продовольственной безопасности эти объемы необходимо увеличить как минимум на 20 %, что касается производства картофеля и яиц, то проблема обеспечения продовольственной безопасности решается практически уже на данный момент. Сложности возникают в обеспечении населения подсолнечным маслом, но решение этой проблемы находится в плоскости регулирования экспортно-импортных операций.

Сложившиеся объемы производства зерна в общем удовлетворяют потребности населения и перерабатывающие отрасли пищевой промышленности. Но, учитывая прогнозируемый рост производства животноводческой промышленности и конъюнктуры мирового рынка, России следует увеличить производство зерновых, доведя их к конечному сроку прогноза до 1 т зерна на душу населения.

Что же касается мясной и молочной продукции, то без специальной государственной программы развития и финансирования животноводства в сочетании с развитием кормовой базы ее не решить. Достаточно напомнить, что в федеральном бюджете на поддержку сельского хозяйства в среднем выделяется около 1 млрд долл., а на импорт продовольствия ежегодно тратится в десятки раз больше.

Следует отметить, что при глобальном решении продовольственной проблемы используются, порой взаимоисключающие, следующие подходы. Первый направлен на обеспечение доступности продовольствия для нуждающихся стран за счет более широкого внедрения более урожайных трансгенных сортов; второй – в развитых странах растет потребность в экологически чистых продуктах. Следует учитывать, что использование в посевах генетически модифицированных семян не гарантирует

безопасность потребителей, так как последствия потребления таких продуктов на человека до конца не изучены.

В расширении посевов трансгенных сортов, полученными методами генной инженерии, заинтересованы, прежде всего, фирмы-монополисты семян кукурузы, сои, риса и хлопка. Посевы генетически модифицированных (ГМ) семян в мире охватывали в 2008 г. 44,2 млн га земель и были на 99 % сосредоточены в 4 – странах: США, Аргентине, Канаде и Китае. Однако следует отметить, что началось и нелегальное распространение трансгенных сортов. В странах ЕС принято решение о создании Европейского агентства по безопасности пищевых продуктов. В России за безопасностью использования трансгенной продукции реально никто не отвечает.

Развитые страны, у которых нет проблем продовольственной безопасности, оказывали и продолжают оказывать существенную поддержку сельхозтоваропроизводителям. Однако в нашей стране кризис в сельском хозяйстве не преодолен. Реформирование аграрной сферы при сохранении диспаритета цен, закредитованности, падения плодородия почв и отсутствия инвестиций не может обеспечить положительную динамику экономического роста.

Если не принять действенных мер по укреплению материально-технической базы сельского хозяйства, то при достаточно высокой степени износа основных фондов (65–70 %) по технике дальнейшее их выбытие приведет к уменьшению посевных площадей и валовых сборов. Уменьшению урожайности будет способствовать и низкий уровень внесения удобрений.

Для оптимального выполнения работ сельскому хозяйству не хватает около 700 тыс. тракторов, 16 тыс. зерновых комбайнов и много другой техники. В последние годы выбытие основных средств по численности за год

примерно равно их приобретению. Если сохранить такие темпы приобретения, то для оптимизации машинно-тракторного парка потребуется по тракторам – 55 лет, по зерновым комбайнам – 20 лет. Так что необходимо как минимум удвоить ежегодные закупки техники, а это 33–35 млрд рублей ежегодно (без учета изменения цен).

Чтобы достичь, хотя бы уровня 1990 г. по внесению минеральных удобрений, необходимо увеличить их внесение с 1,3 млн т до 9,9, а это примерно 29 млрд руб.

Помимо бюджетных средств целесообразно активизировать и внутренние источники инвестиций, включая снижение издержек и амортизацию. Амортизация – важнейший инвестиционный источник. Однако вследствие отсутствия контроля в сельском хозяйстве за счет амортизации невозможно обеспечить даже простое производство. Доля использования амортизации по прямому назначению снизилась в несколько раз. На приобретение активной части основных фондов направляется мизерная доля. В отсутствие контроля амортизация превратилась исключительно в источник пополнения оборотных средств. При этом в бухгалтерском учете не предусмотрено записей, отражающих использование амортизационных отчислений. На современном этапе необходимо расширить состав основных средств, попадающих под амортизацию, ввести в бухучете подробную систему, отражающую начисление и использование амортизации, установить законодательно ответственность за нецелевое ее использование.

Одно из центральных мест в концепции принадлежит потребкооперации, способной мобилизовать население на рост объемов производства, обеспечить сбор, хранение и частичную переработку продукции и оживить интеграционные процессы с крупными продовольственными компаниями, а также особое место принадлежит кредитной функции кооперации.

По нашему мнению, экономический механизм достижения поставленных в концепции целей следующий:

1. Концепция исходит из обязательного (закрепленного в бюджете отдельной строкой) участия государства в финансировании социальной и производственной инфраструктуры, включая школы, больницы, клубы, дороги и другие объекты. Одновременно принимается программа по газификации, льготным кредитам на топливо и энергию. Государство, наконец, должно снять проблему долгов сельского хозяйства, в том числе по пеням и штрафам, накопленных в основном за счет нерегулируемого роста цен и тарифов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бабанов, Е. А. Механизм обеспечения экономической безопасности ЮФО / Е. А. Бабанов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 98–100.
2. Балабанов, В. С. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты) / В. С. Балабанов. – М.: Экономика, 2008. – 544 с.
3. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность. Раздел 1. – М.: Знание, 2007. – С. 270–289.
4. Волков, Е. Л. Здоровье населения и продовольственная безопасность России / Е. Л. Волков // Федеральный вестник экологического права. – 2009. – № 2. – С. 3–11.
5. Гумеров, Р. Р. Концепция продовольственной безопасности – основа современной аграрной политики (вопросы методологии и практики) / Р. Р. Гумеров // Аграрная Россия. – 2009. – № 5. – С. 12–17.

2. Государственный протекционизм может охватывать широкий диапазон деятельности и включать макроэкономические проблемы: регулирование эквивалентного обмена, осуществление ценовой политики, поддержка курса национальной валюты, регулирование экспортно-импортных операций, формирование рыночной инфраструктуры АПК. Бюджетная поддержка, кроме прямого дотирования целевых программ, должна включать обязательное государственное страхование, формирование специального фонда бюджетной поддержки АПК, развитие лизинга.

3. В правовом плане государство обязано обеспечить законодательную защиту процесса продовольственной независимости и безопасности.

4. Государство может и должно оплачивать через казначейство госзаказ для формирования федеральных фондов, включая резервы, закупая продовольствие для армии и спецконтингента.

5. Необходима активная государственная поддержка за счет ограничения импорта и субсидирования экспорта. Следует иметь в виду, что в развитых странах, в том числе в ЕС, импорт продовольствия, которое производится в этих странах, очень сильно ограничен как ставками, так и квотами.

6. Следует активизировать ценовую политику за счет формирования интервенционных фондов и принять меры по снижению издержек производства.

7. Стимулирование подъема экономики за счет роста потребительского спроса, за счет ставки рефинансирования. Низкая стоимость кредитов стимулирует потребительский спрос и, как следствие, всю экономику.

8. Важнейшим условием финансовой стабилизации сельского хозяйства может стать введение обязательного минимального уровня почасовой оплаты труда в отрасли. Это позволит закрепить и привлечь квалифицированные кадры.

9. Тенденции последних лет показывают опережающий рост производства сельскохозяйственной продукции в общественном производстве и его сокращение в ЛПХ. Последнее прогнозировалось, так как ЛПХ практически не получает от государства никакой поддержки, развалена потребкооперация, ранее активно работающая с населением, почти нет технической помощи от сельхозпредприятий из-за их недооснащенности техникой. ЛПХ нуждается в комплексной поддержке на всех уровнях, и тогда можно рассчитывать на весомую роль в обеспечении продовольственной независимости.

REFERENCES:

1. Babanov, E. A. Ways of providing economic safety of the South Federal Region / E. A. Babanov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 3 (13). – P. 98–100.
2. Balabanov, V. S. Food safety (international and internal aspects) / V. S. Balabanov. – М.: Economics, 2008. – 544 p.
3. Safety of Russia. Legal, social-and-economic and scientific-and-technical aspects. Food safety. Section 1. – М.: Knowledge, 2007. – P. 270–289.
4. Volkov, E. L. Health of population and food safety of Russia / E. L. Volkov // Federal bulletin of the ecological law. – 2009. – # 2. – P. 3–11.
5. Gumerov, R. R. Concept of food safety – the basis of the modern agrarian policy (issues of methodology and practice) / R. R. Gumerov // Agrarian Russia. – 2009. – # 5. – P. 12–17.

УДК 338.43
ББК 65.32-82

Павленко Наталья Васильевна,
преподаватель Кисловодского филиала
Северо-Кавказского государственного технического университета,
г. Кисловодск,
e-mail: neonat1@list.ru

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕГМЕНТА ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

**INSTITUTIONAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL SEGMENT OF BAKING
INDUSTRY BY EXAMPLE OF STAVROPOL REGION**

Хлебопекарная промышленность является одной из крупнейших отраслей пищевой промышленности и национального продовольственного рынка. Важнейшие направления повышения эффективности производства и улучшения качества продукции хлебопекарной промышленности – научно обоснованное управление ее институциональной средой, создание рациональной структуры отрасли, предприятий, механизация и автоматизация производственных процессов на базе новейших технологий. Экономическая концепция повышения качества работы хлебопекарной промышленности подразумевает детальное изучение природы, источников и факторов, влияющих на качество хлебопекарной продукции. Комплексная экономическая природа современных социально-экономических проблем хлебопекарной промышленности России обусловлена рядом взаимосвязанных и взаимозависимых причин.

Bakery industry is one of the largest branches of food industry and the national food market. The most important trends of increasing production efficiency and improvement of baking industry products quality are science-based management of its institutional environment, the creation of rational structure of the industry, enterprises, mechanization and automation of manufacturing processes based on the latest technologies. Economic concept of improving the quality of the baking industry involves detailed study of the nature, sources and factors affecting the quality of bakery products. Complex economic nature of modern socio-economic problems of baking industry in Russia is specified by a number of interrelated and interdependent factors.

Ключевые слова: хлеб, зернопродукты, хлебопекарная продукция, хлебопекарная промышленность, социально-экономическая значимость этих понятий, сбор урожая зерновых, социально-экономические проблемы хлебопекарной промышленности, качество продукции хлебопекарной промышленности, институциональная среда работы предприятий хлебопекарной промышленности, региональный рынок продукции хлебопекарной промышленности, конъюнктура цен на муку и зерно, тенденции изменения финансово-экономического положения предприятий хлебопекарной промышленности.

Keywords: bread, cereals, bakery products, baking industry, socio-economic significance of these concepts, harvesting crops, socio-economic problems of bakeries, quality of baking products, institutional environment of baking industry operation, regional market of baking products, the conjunction of prices for flour and grain, trends of financial and economic situation of enterprises of the baking industry.

Хлебопекарная промышленность в России, как в любой другой стране мира, является стратегически важной отраслью экономики. Это обусловлено экономической природой хлебопекарной продукции, подразумевающей удовлетворение не только рыночных (потребление экономических благ: продовольствия, питания, различных товаров и услуг), но и нерыночных (потребности в определенных социальных и общественных правах и отношениях, высоком уровне здоровья) потребностей, а также процесс использования различных ресурсов производства для достижения желаемых результатов.

В России хлебопекарная отрасль – не просто часть пищевой промышленности. На протяжении веков хлеб

олицетворял Родину, дом и всегда оставался одной из основных ценностей человека. В современной России хлеб по-прежнему является товаром первой необходимости, который имеет спрос в любых рыночных условиях. Современный россиянин потребляет в среднем около 100 кг хлеба в год, при этом для Москвы этот показатель составляет, по разным данным, от 70 до 90 кг в год, в то время как в некоторых российских регионах – до 260 кг.

В Российской Федерации зерно относится к числу важнейших видов продукции. Основными зернопродуктами являются хлеб, хлебопродукты и крупяные изделия, которыми население страны в настоящее время удовлетворяет свыше 40 % потребности в пище, а его малообеспеченные социальные группы – до 90 %. Через хлеб поступает в организм человека до 50 % необходимой энергии, он содержит жизненно необходимые витамины и микроэлементы. Белок зерна значительно дешевле белка животного происхождения. Следует отметить, что для получения единицы животного белка затрачивается до пяти единиц растительного. Богатый белком и витаминами минеральный состав зернопродуктов обеспечивает рацион питания с минимальными затратами.

Что же касается особенности хлебопекарной отрасли и ее продукции, то во все времена, при разных режимах и правительствах, хлебу уделялось первостепенное внимание. Человек, потребляющий в норме хлеб и хлебобулочные изделия, удовлетворяет потребность организма в белке на 30–40 %, в витаминах группы В – на 50–60 %, в витамине Е – до 80 %, в фосфоре – до 33 %, в железе – до 37 %, в никотиновой кислоте – до 36 %.

Хлеб – это товар первой необходимости. Поэтому на данном рынке должны учитываться интересы всех слоев населения с учетом их доходов и социальной защищенности с необходимой степенью государственного регулирования. Уровень потребления продуктов питания, и в частности, хлебопродуктов, зависит от уровня доходов населения. По данным обследования, проведенного в РАЕН, наименее обеспеченные семьи в год потребляют в 4 раза меньше продуктов питания, чем семьи с наиболее высоким совокупным доходом, что в 3,6 раза меньше рекомендуемой нормы. Хлебопродуктами население страны в настоящее время удовлетворяет свыше 40 % потребности в пище, а его малообеспеченные социальные группы – до 90 %¹.

В последние годы в хлебопекарной промышленности России появились новые подходы к производству, качеству, ассортименту изделий. Все больше внимания уделяется спросу и потребностям разных групп населения. Эти тенденции обусловлены сложившимися условиями работы отечественных предприятий хлебопечения, необходимостью повышения их конкурентоспособности, которая определяет конкурентоспособность экономики Российской Федерации в целом.

Основными причинами социально-экономических проблем хлебопекарной промышленности России являются: устаревшая материально-техническая база производства, недостаточный уровень финансирования, недостаточный ассортимент производимой продукции и услуг, а также недостаточный уровень платежеспособного спро-

са населения. Несмотря на неустойчивость конъюнктуры цен на муку и зерно, финансово-экономическое положение предприятий хлебопекарной промышленности остается достаточно стабильным. Это обусловлено рядом факторов. К ним можно отнести, в частности, относительную нормализацию спроса, влияние государства, в частности пропаганду здорового питания, вытеснение импортных аналогов и т. д. Особенно рентабельна в последние годы кондитерская деятельность хлебопекарных предприятий.

Ставропольский край является одним из значимых объектов для изучения деятельности хлебопекарной отрасли. Это обусловлено тем, что экономика Ставропольского края имеет ярко выраженную агропромышленную специализацию, в которой занято более четверти всего работающего населения Ставропольского края. В структуре валового регионального продукта региона на долю АПК приходится около 22 %, в том числе на сельское хозяйство – 16,8 %. АПК, в свою очередь, является основным поставщиком сырья для хлебопекарной промышленности.

В АПК региона работают более 1 500 организаций, которыми в 2009 г. по сравнению с 2008 г. выпущено больше цельномолочных продуктов на 11,6 тыс. т, т. е. на 10,1 %. На 200 т, или на 6,3 %, увеличено производство нежирной молочной продукции, макаронных изделий выпущено на 13 тыс. т, что означает увеличение в 1,4 раза, кондитерских изделий – на 8,5 тыс. т, или в 1,8 раза, масла растительного – на 11,6 тыс. т, другими словами, больше на 20,6 %. Произошло увеличение производства муки на 273 тыс. т, или в 1,7 раза, круп – на 17,1 тыс. т, или в 1,5 раза. Это есть не что иное, как увеличение производства продуктов, сопряженных с хлебопечением во всех его подотраслях. Индекс промышленного производства за 2009 г. по организациям, выпускающим пищевые продукты в Ставропольском крае, составил 109,9 %².

Ставропольские товары на краевом продовольственном рынке занимают около 40 %, при этом мощности предприятий загружены примерно на половину (40–50 %) из-за недостаточных возможностей сбыта. Продукты краевых производителей все чаще находят сбыт за пределами региона. Возможно, это обусловлено уровнем жизни населения Ставропольского края. Среди наиболее активно развивающихся регионов Юга России в 2009 г. самые высокие денежные доходы в среднем на душу населения сложились в Волгоградской области – 10 605,0 руб. в месяц (124,9 % к 2008 г.), на втором месте Краснодарский край – 10 162,5 руб. (117,5 %), в Ростовской области – 9 662,7 руб. (111,1 %). В Ставропольском крае на этом фоне наблюдались довольно низкие среднедушевые доходы – 9 047,1 руб. (114,2 %)³.

² Министерство экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavinvest.ru.

³ См.: Кученёв, С. В. Методические аспекты проведения рейтинговой оценки для обоснования варианта реструктуризации хлебопекарных предприятий / С. В. Кученёв // Современная стратегия социально-экономического развития России: вопросы экономики и права: сб. материалов междунар. науч. конф. – Краснодар, 2008. – Ч. 2; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavstat.ru; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.krsdstat.ru; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostov.gks.ru.

¹ Обзор рынка хлеба и хлебобулочных изделий: растёт популярность хлеба с добавками [Электронный ресурс] // ИА «АльянсМедиа». – Режим доступа: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=824308>.

Основные экономические показатели развития Ставропольского края и место, занимаемое им в РФ (за январь–сентябрь 2010 г.)⁴

	Фактически	Место, занимаемое в РФ по фактическим показателям	В % к январю–сентябрю 2009 г.	Место, занимаемое в РФ по темпам роста	
				2010 г.	2009 г.
Индекс промышленного производства	x	x	108,7	45	14
Обрабатывающие производства	98 521	33	125,9	31	17
Оборот розничной торговли, млн руб	191 028,5	17	110,4	13	16
Объем платных услуг населению, млн руб.	53 267,9	18	101,2	54	29
Индекс потребительских цен, % (сентябрь 2010 г. к декабрю 2009 г.)	x	x	107,9	68	46
Индекс цен производителей промышленной продукции, %	x	x	110,1	44	21
Стоимость минимального набора продуктов питания, руб. (изменение стоимости набора в % к декабрю 2009 г.)	2 417,0	46	119,3	x	x

Аналогичная ситуация представлена на потребительском рынке, где расходы населения выше всего в Краснодарском крае – 10 137,2 руб. (рост к 2008 г. – 117,7 %), на втором месте – Волгоградская область – 9 180,4 руб. (129,6 %), в Ростовской области – 8 908,2 руб. (113,6 %). Ставропольский край в этом отношении имеет невысокие показатели – около 8 000 руб. Примечательно также обратить внимание на позиции Ставропольского края (табл. 1) на фоне основных макропоказателей⁵.

По данным органов статистики продукции сельского хозяйства, в Ставропольском крае во всех категориях хозяйств за десять месяцев 2010 г. произведено на 70,6 млрд руб. Что в сопоставимой оценке на 2,0 % больше, чем в январе–октябре 2009 г. Сельхозпредприятия произвели продукции на 40,3 млрд руб., что на 2,1 % больше, чем в предыдущем году. По состоянию на 1 ноября 2010 г. во всех категориях хозяйств края валовой сбор зерна, в т. ч. кукурузы, по оперативным данным составил 6,7 млн т, что на 4,6 % меньше уровня предыдущего года, при этом урожайность зерновых культур на 4,4 % превышает уровень предыдущего отчетного периода⁶.

За январь–март 2009 г. в Ставропольском крае объем производства продукции сельского хозяйства составил 6,1 млрд руб., это на 55,4 % (на 7,5 млрд руб.) меньше, чем в Ростовской области и на 60 % меньше, чем в Краснодарском крае (рис. 1). Если рассматривать общий объем продукции сельского хозяйства России

(255,8 млрд руб.) за первые месяцы 2009 г., то доля Ставропольского края составляет 2,4 %, Ростовской области – 5,3 %, Волгоградской области – 1,3 %, Краснодарского края – 8,7 %⁷.

Аналогичная ситуация наблюдается и в показателях индекса объема сельскохозяйственного производства Ставропольского края в январе–марте 2009 г. к аналогичному периоду 2008 г. – 99,1 % в сопоставимых ценах, в Ростовской области – 102,8 %, в Волгоградской области – 101,8 %, в Краснодарском крае – 100,2 %.

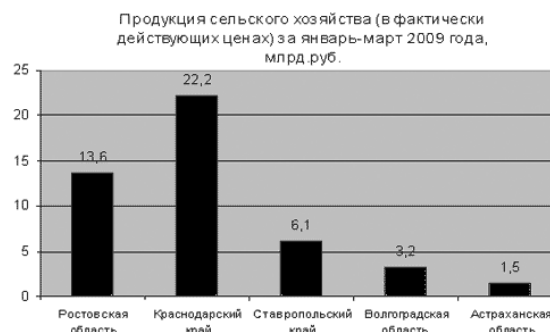


Рис. 1. Объем производства продукции сельского хозяйства по анализируемым субъектам РФ за 1 квартал 2009 г.⁸

В Ставропольском крае специализируются на муке пшеничной, которая является основным сырьем хлебопекарного производства более 138 мукомольных организаций. Ведущим производителем муки пшеничной является

⁴ Составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavstat.ru (дата обращения: 15.02.2011).

⁵ См.: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavstat.ru; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.krsdstat.ru; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostov.gks.ru.

⁶ Манаков, А. В. Итоги работы агропромышленного комплекса за 2009 год и задачи на 2010 год: материалы выступления министра сельского хозяйства Ставропольского края на экон. конф. 03.03.2010 г. [Электронный ресурс] / А. В. Манаков. – Режим доступа: www.mshsk.ru.

⁷ См.: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavstat.ru; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.krsdstat.ru; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostov.gks.ru.

⁸ Здесь и далее – составлено автором по данным Территориальных органов Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavstat.ru; Краснодарскому краю. – Режим доступа: www.krsdstat.ru; по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostov.gks.ru (дата обращения: 15.02.2011).

ОАО «Мукомол» (г. Георгиевск), которым в 2009 г. было произведено более 80 тыс. т пшеничной муки⁹.

Значительную долю экономики региона занимает пищевая и перерабатывающая промышленность. Ее доля в общем промышленном объеме за январь–март 2009 г. в Ставропольском крае составляет 35,7 %, что значительно ниже, чем в Краснодарском крае, – 56,3 %, но выше, чем в Ростовской области, – 30,4 %. Индекс производства пищевой и перерабатывающей промышленности в Ставропольском крае за январь–март 2009 г. вырос на 1,6 %, в Краснодарском крае остался на уровне предыдущего года, а в Ростовской области снизился на 1,5 % к уровню аналогичного периода прошлого года¹⁰.

По объему отгруженных товаров собственного производства (выполненных работ и услуг) по полному кругу организаций пищевой и перерабатывающей промышленности Ставропольский край занимает последние позиции, а именно 6,7 млрд руб., что меньше, чем в Ростовской области (15,6 млрд руб.) и в Краснодарском крае

(27,7 млрд руб.). В целом за январь–март 2009 г. темп роста отгруженных товаров пищевой и перерабатывающей промышленности в сравнении с аналогичным периодом 2008 г. в Ставропольском крае снизился – на 1,8 %, Ростовской области – на 3,6 %, а в Краснодарском крае рост составил 5 %. Производство основных видов продукции пищевой и перерабатывающей промышленности Ставропольского края в разрезе Российской Федерации за 1 квартал 2009 г. можно проследить по данным табл. 2.

Как видно из таблицы, доля производства пищевой и перерабатывающей промышленности Ставропольского края в России незначительна. Возможно, на подобную ситуацию влияет конкурентоспособная продукция соседних регионов – Ростовской области, Краснодарского края, доля которых к уровню производства в России значительна выше. Но следует отметить, что структурно хлебобулочные и сопутствующие товары занимают значительную долю рынка Ставропольского края¹².

Таблица 2

Производство основных видов продукции пищевой и перерабатывающей промышленности Ставропольского края и Российской Федерации за 1 квартал 2009 г. (тыс. т)

Вид продукции	Ставропольский край	Россия	Ставропольский край в % к уровню производства в России
Мясо, включая субпродукты 1 категории	5,4	749,0	0,7
Колбасные изделия	1,0	503,0	0,2
Цельномолочная продукция	9,8	2 500	0,4
Масло животное	0,27	51,9	0,5
Масло растительное	5,7	808,0	0,7
Мука	38,9	2 500	1,6
Крупа	3,4	314,0	1,1
Хлеб и хлебобулочные изделия	13,9	1 700	0,8
Кондитерские изделия	0,74	612,0	0,12

Основу хлебопекарной промышленности Ставропольского края составляют хлебозаводы. Как и в целом по России, в сложившихся рыночных условиях у крупных организаций выше рентабельность и ликвидность, а следовательно, и больше шансов конкурировать в цене и качестве. Но организации малого и среднего бизнеса также работоспособны и востребованы на рынке, составляя конкуренцию крупным производителям. В хлебопекарной промышленности Ставропольского края в настоящее время работают 457 организаций.

Спрос на хлебобулочные изделия в Ставропольском крае стабилен, а реализация хлеба рентабельна. Этому способствовала политика сдерживания цен на товары первой необходимости, в частности цена на хлебобулочные изделия по краю в течение 2009 и до ноября 2010 г. оставалась на уровне примерно 23 руб. за кг¹¹.

Для привлечения дополнительных инвестиций в отрасль была создана Ставропольская лига пекарей и кондитеров, которая должна собрать под единое «крыло» средних и мелких производителей. Ранее, в 1993 г., тринадцать хлебозаводов была создана ассоциация хлебопеков,

которая позже при содействии Министерства имущественных отношений края преобразована в ОАО «Ставропольхлебпром» для координации работы хлебопекарных предприятий края, а также для сотрудничества с Российским союзом пекарей (РСП). Эти структуры должны отстаивать интересы хлебопеков в законодательных и исполнительных структурах власти, выходить на региональные и международные рынки, привлекать инвестиции¹³.

Образование подобных хлебопекарных холдингов обеспечит успешное функционирование всей отрасли в интересах потребителя и выведет как крупные, так и средние предприятия на внешние рынки. Такое объединение позволит расширить деятельность компаний, их ассортимент. Кроме того, станет возможным контроль над ценами и качеством товара, сокращение издержек, повышение рентабельности. К тому же образование межотраслевых внутрирегиональных хлебопекарных объединений будет способствовать увеличению занятости среди населения, повышению заинтересованности производителей зерна, наличию постоянных связей между ними и предприятиями хлебопекарной промышленности¹⁴.

⁹ Манаков, А. В. Итоги работы агропромышленного комплекса за 2009 год и задачи на 2010 год: материалы выступления министра сельского хозяйства Ставропольского края на экон. конф. 03.03.2010 г. / А. В. Манаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mshsk.ru.

¹⁰ Министерство сельского хозяйства Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mshsk.ru.

¹¹ Министерство экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavinvest.ru.

¹² См.: Там же.

¹³ Министерство сельского хозяйства Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mshsk.ru.

¹⁴ Кученёв, С. В. Методические аспекты проведения рейтинговой оценки для обоснования варианта реструктуризации хлебопекарных предприятий / С. В. Кученёв // Современная стратегия социально-экономического развития России: вопросы экономики и права: сб. материалов междунар. науч. конф. – Краснодар, 2008. – Ч. 2.

В сложившейся ситуации существенную роль должна играть государственная поддержка хлебопекарных предприятий края. Важной задачей является организация отраслевых НИИ и экспериментальных внедренческих площадок, что позволит проектировать и внедрять инновационные высокотехнологичные оборудование и материалы на производствах края. Внедрение инновационных достижений должно сосредоточиться на наиболее конкурентоспособных предприятиях. Это позволит увеличить долю инновационных и наукоемких отраслей в структуре валового регионального продукта края.

Кроме того, необходимо подготовить пакет законов, создающих основу для инвестиционной привлекательности как региона, так и хлебопекарных предприятий, что позволит привлечь иностранных инвесторов, интенсивнее внедрять международные стандарты систем качества, экологической и промышленной безопасности (ИСО 9000, 2000, 14000). На базе ведущих вузов Ставропольского края целесообразно создать технопарк хлебопекарной промышленности по научно-внедренческому типу.

Одним из важнейших направлений повышения эффективности хлебопекарного производства и улучшения качества продукции является создание рациональной

структуры предприятий отрасли, введение инноваций и автоматизация производственных процессов на базе новейших технологий.

Исходя из сложившихся направлений в области питания, ассортимент хлебопекарной продукции должен быть расширен выпуском изделий повышенного качества и пищевой ценности, профилактического и лечебного назначения¹⁵.

Основными экономическими рычагами воздействия государства на хозяйствующих субъектов рынка хлебопекарной продукции должны стать регулирование уровня цен, тарифов, кредитных ставок и предоставление субсидий на производство и реализацию пищевых продуктов, налоговые льготы, штрафные санкции, а также административно-организационные меры, которые реализуются через систему стандартизации, квотирование и лицензирование экспортно-импортных операций, лицензирование торговой деятельности, государственную контрольно-инспекторскую деятельность, карантинную службу, контроль за качеством зерна и продуктов его переработки, исполнением антимонопольного законодательства и мер по охране окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кученёв, С. В. Методические аспекты проведения рейтинговой оценки для обоснования варианта реструктуризации хлебопекарных предприятий / С. В. Кученёв // Современная стратегия социально-экономического развития России: вопросы экономики и права: сб. материалов междунар. науч. конф. – Краснодар, 2008. – Ч. 2.
2. Манаков, А. В. Итоги работы агропромышленного комплекса за 2009 год и задачи на 2010 год: материалы выступления министра сельского хозяйства Ставропольского края на экон. конф. 03.03.2010 г. [Электронный ресурс] / А. В. Манаков. – Режим доступа: www.mshsk.ru.
3. Министерство сельского хозяйства Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mshsk.ru.
4. Министерство экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavinvest.ru.
5. Обзор рынка хлеба и хлебобулочных изделий: растёт популярность хлеба с добавками [Электронный ресурс] // ИА «АльянсМедиа». – Режим доступа: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=824308>.
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavstat.ru.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.krsdstat.ru.
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostov.gks.ru.

REFERENCES:

1. Kuchenyov, S. V. Methodical aspects of performance of evaluation for justification of bakery restructuring option / S. V. Kuchenyov // Modern strategy of social and economic development of Russia: issues of economics and law: collection of international scientific conference. – Krasnodar, 2008. – Part 2.
2. Manakov, A. V. Results of agricultural complex activities in 2009 and the tasks for 2010: materials of presentation of the minister of agriculture of Stavropol Territory at economic conference as of 03.03.2010 / A. V. Manakov [Electronic resource]. – Access Mode: www.mshsk.ru.
3. The Ministry of Agriculture of Stavropol Territory [Electronic resource]. – Access Mode: www.mshsk.ru.
4. The Ministry of economic development of Stavropol Territory [Electronic resource]. – Access Mode: www.stavinvest.ru.
5. The review of the market of bread and bakery products: popularity of bread with additives [Electronic resource] // News agency Alliance Media. – Access Mode: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=824308>.
6. Local authorities of the Federal Agency of statistics in Stavropol Territory [Electronic resource]. – Access Mode: www.stavstat.ru.
7. Local authorities of the Federal Agency of statistics in Krasnodar Territory [Electronic resource]. – Access Mode: www.krsdstat.ru.
8. Local authorities of the Federal Agency of statistics in the Rostov Region [Electronic resource]. – Access Mode: www.rostov.gks.ru.

¹⁵ См.: Там же.

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

УДК 658.114
ББК 65.292.34

Чернов Сергей Сергеевич,

к. э. н., доцент,
зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ

EVOLUTION OF CORPORATE MANAGEMENT SYSTEMS IN THE RUSSIAN POWER PRODUCTION

Статья посвящена исследованию эволюции систем корпоративного управления в российской энергетике. В настоящее время инвесторы все больше обращают внимание на прозрачность компаний, качество раскрываемой ими информации, механизм функционирования советов директоров. Рассмотрено понятие корпоративного управления, раскрыт механизм становления и проведен анализ практики корпоративного управления в российской энергетике, раскрыты достоинства и недостатки современной системы корпоративного управления, принятой в энергетических компаниях России. Результаты проведенного исследования могут быть использованы для разработки методики оценки качества корпоративного управления энергетических компаний.

The article is devoted to the research of evolution of the corporate management systems in the Russian power production. Nowadays investors pay more and more attention to the company transparency, the quality of disclosed information, mechanism of the board of directors operation. The concept of corporate management has been reviewed, the mechanism of arrangement has been revealed, the analysis of corporate management in the Russian power production has been performed, advantages and disadvantages of the modern system of corporate management accepted in the energy companies of Russia have been specified. The results of research conducted can be used for development of evaluation method of the quality of corporate management of energy companies.

Ключевые слова: корпоративное управление, энергетические предприятия, реформирование энергетики, миноритарные акционеры, совет директоров, собрание акционеров, менеджмент предприятия, баланс интересов, акционеры, корпоративное управление.

Keywords: corporate management, energy enterprises, reforming the energy sector, minority shareholders, board of directors, meeting of shareholders, company management, balance of interests, shareholders, corporate management.

Введение

Для российских компаний проблематика корпоративного управления достаточно нова. Подавляющее их большинство с момента начала рыночных реформ предпочитали развиваться исключительно за счет собственных средств. Но на быстро растущих рынках, в условиях динамичной смены технологий и острой конкуренции, собственных средств оказывается недостаточно. Неминуемо встает вопрос привлечения внешних средств, причем на регулярной основе и в значительных объемах.

Следующий закономерный этап развития российской экономики связан с ростом уже не долгового, а долевого финансирования. Не является исключением и электроэнергетическая отрасль страны. Как известно, одной из основных целей процесса реформирования РАО «ЕЭС России» было привлечение частных инвестиций в отрасль для реализации крупномасштабной программы модернизации электроэнергетических мощностей. А компании, соблюдающие высокие стандарты корпоративного управления, как правило, получают более широкий доступ к капиталу по сравнению с корпорациями, управляемыми ненадлежащим образом, и превосходят последние в долгосрочной перспективе.

Владельцы и менеджеры российских компаний начинают понимать, что успех в деле привлечения инвестиций зависит не только от финансовых показателей. В настоящее время инвесторы, прежде всего портфельные, все больше обращают внимание на прозрачность компаний, качество раскрываемой ими информации, механизм функционирования советов директоров.

Исследованию практики корпоративного управления в российской энергетике посвящена данная статья.

1. Понятие корпоративного управления

Реформирование электроэнергетической отрасли в России поставило энергетические компании в новые условия ведения бизнеса, которые требуют и новых более эффективных инструментов управления.

Растущие потребности отрасли в капитале и в качественном менеджменте вряд ли можно будет удовлетворить, не проведя решительных реформ в сфере корпоративного управления. Практика показывает, что

наличие в компании эффективной системы корпоративного управления в большинстве случаев становится основой для улучшения финансовых показателей, повышения качества управленческих решений, получения целого ряда других преимуществ.

Западная пресса изобилует статьями о различных аспектах корпоративного управления. С каждым годом растет число публикаций по корпоративному управлению и в российской прессе. Несмотря на популярность темы, в трактовке ее основных терминов часто возникает путаница.

Слово «корпорация» происходит от латинского слова *corporatio*, что означает «объединение». В этом контексте оно имеет слишком широкое значение, чаще всего ассоциируемое со сложными интегрированными структурами. В более узком понимании корпорация – это одна из форм ведения бизнеса, основанная на объединении ресурсов для достижения определенных целей. Еще в более узком смысле – это хозяйственное общество, собственность которого разделена на доли (акции), принадлежащие разным владельцам. В российской деловой практике термин «корпорация» очень часто трактуется значительно шире и охватывает многие интегрированные структуры – концерны, холдинги, финансово-промышленные группы.

Если говорить о мнении экспертов, то можно обратиться к мнению Роберта Кларка, декана Гарвардской юридической школы, который выделил четыре важных свойства, определяющие корпорацию:

- ограниченная ответственность инвесторов;
- юридическая самостоятельность;
- централизованный менеджмент;
- возможность трансформации своего участия в корпорации¹.

Из-за трудностей перевода иногда возникает путаница между понятиями «корпоративный менеджмент» (*corporate management*) и «корпоративное управление» (*corporate governance*). Под первым термином подразумевается деятельность профессиональных специалистов в ходе проведения деловых операций. Иными словами, менеджмент сосредоточен на механизмах ведения бизнеса. Второе понятие гораздо шире: оно означает взаимодействие множества лиц и организаций, имеющих отношение к самым разным аспектам функционирования фирмы. Корпоративное управление находится на более высоком уровне руководства компанией, нежели менеджмент. Пересечение функций корпоративного управления и менеджмента имеет место только при разработке стратегии компании².

Определения корпоративного управления разнятся в зависимости от количества учитываемых заинтересованных сторон в корпоративных отношениях. В наиболее узком понимании – это защита интересов владельцев – акционеров. Другой подход включает и кредиторов, которые вместе с акционерами составляют группу

¹ Плущер-Сарно, А. Интервью с директором центра корпоративного управления ГУ-ВШЭ Геннадием Константиновым [Электронный ресурс] / А. Плущер-Сарно. – Режим доступа: <http://www.nccg.ru/> (дата обращения: 21.01.2011).

² Карапетян, Д. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследования российской практики / Д. Карапетян // Управление компанией. – 2004. – № 1. – С. 42–44.

финансовых инвесторов. В наиболее широком понимании корпоративное управление – это защита интересов как финансовых (акционеры и кредиторы), так и нефинансовых (работники, государство, предприятия-партнеры и др.) инвесторов³.

Таким образом, наиболее полным является следующее определение «корпоративного управления».

Корпоративное управление – это система взаимоотношений между менеджерами компании, ее владельцами и советом директоров по вопросам обеспечения эффективности деятельности общества и защите интересов как финансовых (акционеры, кредиторы, институциональные инвесторы), так и нефинансовых (работники, потребители, партнеры, государство) инвесторов.

В статье будем рассматривать корпоративное управление как взаимодействие трех основных групп интересов – акционеров, совета директоров и топ-менеджеров. Основная задача корпоративного управления – поддерживать баланс ответственности между группами интересов: совета директоров перед акционерами, менеджмента перед советом директоров, собственников крупных пакетов акций перед миноритарными акционерами, наконец, корпорации перед обществом⁴.

2. Корпоративное управление в электроэнергетике: история вопроса

РАО «ЕЭС России» было создано в 1992 г. на основании Указа Президента РФ от 15.08.1992 г. № 923. Свою деятельность компания начала 31 декабря 1992 г.⁵

На протяжении 1992–2008 гг. РАО «ЕЭС России» являлось одной из крупнейших энергетических холдинговых компаний мира, акционерами которой были сотни тысяч как российских, так и иностранных юридических и физических лиц. Контрольный пакет акций Общества, а именно 52,68 %, принадлежал государству, остальные 47,32 % акций были распределены среди миноритарных акционеров.

В силу такого распределения капитала интересы государства всегда занимали доминирующую позицию. Государство – это отличный от других собственник: кроме стандартных целей – роста прибыли и капитализации компании – государство преследует еще и цели социальные.

Этому соответствовала и организация структуры управления, выстроенная в холдинге. Представители государства в совете директоров РАО «ЕЭС России» и его генеральный директор (президент) назначались Правительством Российской Федерации. Представители государства в совете директоров образовывали коллегия и действовали от имени государства на собраниях акционеров⁶.

³ Булатов, А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. Н. Булатов. – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/> (дата обращения: 21.01.2011).

⁴ Газин, Г. Корпоративное управление в России: реальное конкурентное преимущество / Г. Газин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/> (дата обращения 21.01.2011).

⁵ ЕЭС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wikipedia.org/wiki/РАО_ЕЭС (дата обращения: 21.01.2011).

⁶ Об организации управления электроэнергетическим комплексом Российской Федерации в условиях приватизации: указ Президента РФ от 15 августа 1992г. № 923 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/> (дата обращения: 21.01.2011).

Еще до 1998 г. корпоративное управление в РАО «ЕЭС России» практически отсутствовало:

– несовершенные уставы РАО «ЕЭС России» и ДЗО (запретительные нормы, отсутствие положений о совете директоров, о ревизионной комиссии);

– неоправданно широкие, «коррупциогенные» полномочия генеральных директоров ДЗО при сделках с активами, при назначении реестродержателей и проч.;

– самовольное определение размеров дивидендов и их несвоевременная выплата;

– привлечение кредитов по чрезмерно высоким ставкам;

– отсутствие процедур выбора компаний-оценщиков.

Для РАО «ЕЭС России» 1998–1999 гг. с точки зрения корпоративного управления – это стартовый период во взаимоотношениях энергогиганта с миноритарными акционерами. Особенно показательной в этом моменте оказалась презентация реформы РАО ЕЭС Совету директоров, проведенная 5 апреля 2000 г. в Кремле. На мероприятии были все заинтересованные влиятельные лица: от менеджмента до политиков. Для утверждения концепции реформы необходимо было, чтобы она была принята правительством и Думой. При этом менеджмент, ставя в приоритет интересы государства, даже не предпринял предварительной попытки обсудить реформу с директорами от миноритариев.

Возмущение миноритарных акционеров, в особенности иностранных, не заставило себя ждать. Концепция реформы была воспринята миноритарными акционерами со 100 %-м категоричным отрицанием⁷. Их реакция вполне понятна и закономерна. Если менеджмент уже на этапе презентации реформы своим поведением обнаруживает столь неравноправное отношение к акционерам, то не будет ли оно присутствовать и при разделе активов?

И с этого момента начался бурный двухлетний период, в течение которого неоднократно ставился вопрос об увольнении председателя правления со сменой менеджмента, о проведении внеочередного общего собрания акционеров. Безусловно, это отрицательно сказало на капитализации компании. В ходе двухлетнего противостояния, связанного с обсуждением реструктуризации РАО ЕЭС, капитализация с 8 млрд долл. упала до 3 млрд долл.

Позиция менеджмента во главе с А. Б. Чубайсом была достаточно настойчивой, управление не хотело отказываться от идеи реформы в энергетике, дерегулирования компании и разделения ее на несколько частей через процедуру реорганизации.

Но необходимо отметить, что столь длительный период конфронтаций и жарких дискуссий явился своего рода тренингом для построения лучшей практики в области корпоративного управления. Позже А. Б. Чубайс выступил на одной из конференций с бизнес-сообществом и предложил полный пересмотр взаимоотношений менеджмента компании с миноритарными акционерами. На конференции был представлен план «Семь шагов менеджмента навстречу миноритарным акционерам», который разрабатывался совместно с привлеченными

для налаживания взаимоотношений с миноритарными акционерами независимыми консультантами из «Альфа-банка» и крупнейшего мирового инвестиционного банка Merrill Lynch⁸.

В плане выдвигался ряд мер, который позволял существенно изменить характер взаимоотношений менеджмента и собственника, в т. ч.:

1) мораторий на продажу профильных активов и предоставление опционов на их приобретение до выработки механизма справедливой оценки активов и процедур распределения дохода от их продажи;

2) запрет на залог акций в обеспечение кредитов;

3) справедливая оценка активов в случае их передачи государству;

4) обязательный принцип пропорциональности распределения акций при реорганизации на всех уровнях;

5) сохранение ликвидности акций на всех уровнях в течение реструктуризации;

6) пересмотр дивидендной политики в интересах акционеров.

29 ноября 2002 г. Советом директоров уже была подготовлена и утверждена первая очередь списка активов, не подлежащих продаже до завершения процесса реформирования. Для оценки активов (бизнеса) совместно с компанией Deloitte & Touche была разработана единая методика. Принцип пропорциональности распределения акций при реорганизации на всех уровнях в качестве обязательного был закреплен в законопроектах, одобренных Государственной думой РФ.

Совет директоров РАО «ЕЭС России» 27 сентября 2002 г. принял решение определить в числе приоритетных вопрос поддержания ликвидности акций РАО «ЕЭС России» и его ДЗО, а также сохранение инструмента депозитарных расписок на акции в ходе реформирования. Также был создан Комитет по реформированию РАО «ЕЭС России», в состав которого вошли представители наиболее крупных миноритарных акционеров. Теперь совет директоров рассматривал вопросы по реформированию компании лишь после обсуждения их Комитетом.

Таким образом, правление, учтя свои прошлые ошибки, сделало шаг к их устранению. И главное – менеджмент РАО ЕЭС научился слышать и учитывать интересы не только мажоритарного акционера (государства), но и миноритариев.

Капитализация компании не заставила себя ждать, «взметнув» с 3 млрд до 14 млрд долл. за период сентябрь 2002 г. – июнь 2003 г. (см. рис.).

По завершению первого этапа в формировании корпоративного климата РАО ЕЭС менеджментом компании был решен ряд важнейших задач по документальному и информационно-аналитическому обеспечению и по привлечению акционеров к активному управлению компанией, а именно:

– приняты Кодекс корпоративного управления, Положение об информационной политике, Порядок взаимодействия с ДЗО;

– внесены необходимые поправки в уставы РАО и ДЗО;

⁷ Бергер, М. Крест Чубайса / М. Бергер, О. Проскурнина. – М.: КоЛибри, 2008.

⁸ См.: Там же.

- налажена система раскрытия информации;
- проводятся регулярные встречи с представителями инвестсообщества;
- развивается институт независимых директоров в РАО и ДЗО;
- созданы и действуют совещательные органы (комитеты) при совете директоров РАО «ЕЭС России»⁹.



Рис. Построение системы корпоративного управления в РАО ЕЭС в период 1998–2003 гг.¹⁰

За 5 лет (1998–2003 гг.) была подготовлена база для реформирования компании. Разработанная стратегия предполагала, что через 5 лет (в 2008 г.) будет сформирована целевая структура отрасли. Эти соображения были отражены и в подзаголовке документа – «5+5». Особое внимание в Стратегии было уделено защите прав всех миноритарных акционеров при проведении корпоративных преобразований, а также совершенствованию принципов корпоративного управления и приведению их к передовым стандартам российских и зарубежных компаний.

Реализация всех корпоративных преобразований в холдинге РАО «ЕЭС России» основывалась на следующих принципах:

- максимальная защита прав акционеров;
- обеспечение прозрачности процедур реформирования;
- гарантированность права пропорционального распределения акций создаваемых компаний при принятии решения о реорганизации простым большинством голосов акционеров;
- прозрачность и справедливость оценки активов при операциях с активами¹¹.

Создание и развитие системы корпоративного управления в России было осложнено также несовершенством законодательных актов в стране. И РАО «ЕЭС России» можно смело назвать одним из первопроходцев в создании нормативной законодательной культуры корпоративной реорганизации в России и формировании благо-

приятного климата в области корпоративного управления в электроэнергетике.

3. Анализ практики корпоративного управления в российской энергетике

Следует отметить, что за сравнительно короткий период компании удалось не просто создать эффективную систему корпоративных отношений, в некотором роде уникальную собственную модель корпоративного управления:

3.1. Информационная прозрачность.

Правила и подходы к раскрытию информации, порядок и сроки ее раскрытия и представления, перечень информации и документов, подлежащих раскрытию всем заинтересованным лицам, устанавливались Положением об информационной политике РАО «ЕЭС России».

Положение было составлено с учетом требований передовых международных стандартов раскрытия информации, в нем учитывались интересы различных заинтересованных сторон, в том числе акционеров и потенциальных инвесторов, кредиторов, контрагентов.

Положительную оценку также необходимо дать мерам, направленным на обеспечение равного доступа к информации всех заинтересованных участников, и в частности, обеспечению информационных прав и интересов иностранных акционеров и инвесторов путем раскрытия информации на английском языке.

3.2. Структура корпоративного управления. Соблюдение прав и законных интересов акционеров.

Совместными усилиями менеджмента РАО «ЕЭС России», государственных органов, миноритарных и стратегических инвесторов была создана уникальная корпоративная система принятия решений, не имеющая аналогов в России.

Элементы данной системы можно условно разделить на три группы:

1. Органы управления РАО «ЕЭС России» и его ДЗО, создание которых предусмотрено ФЗ «Об акционерных обществах»: общее собрание акционеров, совет директоров, исполнительные органы – коллегиальные и единоличные органы управления, ревизионная комиссия.

2. Внутрикorporативные органы управления, созданные менеджментом РАО «ЕЭС России» в ходе развития реформы для ее обеспечения, а также осуществления текущей деятельности холдинга: Корпоративный центр, Центр управления реформой, профильные бизнес-единицы (БЕ-1, БЕ-2, БЕ «Сети», БЕ «Гидрогенерация», БЕ «СЕРВИС»).

3. Корпоративные совещательные органы, созданные в РАО «ЕЭС России» и его ДЗО совместно и с участием государственных представителей, миноритарных акционеров, стратегических инвесторов, независимых директоров, независимых экспертов и регуляторов: комитеты по стратегии и реформированию, по аудиту, по оценке, по кадрам и вознаграждениям, комиссия по инвестициям и топливообеспечению инвестиционных проектов при Совете директоров РАО «ЕЭС России» и другие профильные комитеты.

4. Достоинства и недостатки системы корпоративного управления

Обобщая вышеизложенное, в целом можно положительно оценить сложившуюся структуру корпоративно-

⁹ Чубайс, А. Б. Выступление на Международной конференции «Корпоративное управление и экономический рост в России» [Электронный ресурс] / А. Б. Чубайс. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/> (дата обращения: 21.01.2011).

¹⁰ Чубайс, А. Б. Выступление на конференции инвестиционной компании «Ренессанс Капитал» [Электронный ресурс] / А. Б. Чубайс. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/> (дата обращения: 21.01.2011).

¹¹ 5+5: Концепция Стратегии ОАО РАО «ЕЭС России» на 2003–2008 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rao-ees.ru/reforming/kon/show.cgi?kon_main.htm (дата обращения: 21.01.2011).

го управления в РАО «ЕЭС России», в т. ч. благодаря следующим факторам:

- 1) реальная заинтересованность в завершении реорганизации холдинга всех участников процесса;
 - 2) достаточная информационная прозрачность, существенный объем добровольно раскрываемой информации со стороны РАО «ЕЭС России»;
 - 3) состав совета директоров соответствовал сложившейся структуре собственности компании и представлял интересы всех основных категорий акционеров;
 - 4) была создана уникальная корпоративная система принятия решений, позволяющая учитывать мнения всех заинтересованных групп, в т. ч. реально действующие комитеты, комиссии при совете директоров РАО «ЕЭС России», их качественный состав;
 - 5) высокая степень организации работы менеджмента, основанная в т. ч. на конкуренции и взаимном контроле управленческих центров с одновременным четким разграничением зон ответственности между ними;
 - 6) в целом эффективное управление ДЗО, высокая степень контроля над ними;
 - 7) переход от командно-административного метода управления ДЗО (голосование по директивам) к созданию реально самостоятельных советов директоров в ряде ДЗО;
 - 8) внедрение передовых практик корпоративного управления в ряде ДЗО, в том числе в областях внутреннего контроля и аудита, мотивации менеджмента;
 - 9) положительная практика избрания за счет голосов РАО «ЕЭС России» представителей миноритарных акционеров, стратегических инвесторов и независимых директоров в советы директоров ДЗО.
- Вместе с тем следует отметить наличие следующих негативных факторов в системе корпоративного управления РАО «ЕЭС России» и ДЗО:

1) отсутствие своевременной ежеквартальной и годовой отчетности в большинстве ДЗО, подготовленной в соответствии с МСФО;

2) низкая эффективность деятельности ревизионной комиссии РАО «ЕЭС России» и отсутствие прозрачности в деятельности ревизионных комиссий тех ДЗО холдинга, где отсутствуют представители миноритарных акционеров, либо независимые от мажоритарного акционера члены ревизионной комиссии;

3) отсутствие объективного и фактически независимого от менеджмента внутреннего контроля, как на уровне холдинга, так и на уровне ДЗО РАО «ЕЭС», за исключением нескольких оптовых и территориальных генерирующих компаний;

4) отсутствие независимой и прозрачной системы выбора аудиторских организаций в ДЗО РАО «ЕЭС России». Фактически советы директоров ДЗО рекомендуют собраниям акционеров ДЗО утвердить кандидатуру аудитора, избранного по результатам конкурса, проводимого РАО «ЕЭС России»;

5) существенные различия в качестве КУ по ДЗО¹².

Сегодня, когда РАО «ЕЭС России» уже ликвидировано, энергокомпаниям следует развивать систему КУ собственными силами. В наследство от холдинга в прошлом дочерним компаниям Общества досталась достаточно эффективная, «обкатанная» система корпоративного управления. Несомненно, она требует постоянного пересмотра и совершенствования, но основной фундамент для дальнейшего построения системы корпоративного управления уже заложен. И надо отметить, что база создана достаточно внушительная, так как соответствует многим аспектам лучшей мировой практики в области корпоративного управления, учитывает специфику отрасли и восполняет некоторые пробелы в российском законодательстве.

ЛИТЕРАТУРА:

1. 5+5: Концепция Стратегии ОАО РАО «ЕЭС России» на 2003–2008 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/kon/show.cgi?kon_main.htm.
2. Анализ состояния корпоративного управления в РАО «ЕЭС России» и его соответствие российским и мировым стандартам: исследование НП «Ассоциация по защите прав инвесторов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>.
3. Бергер, М. Крест Чубайса / М. Бергер, О. Проскурнина. – М.: КоЛибри, 2008. – 448 с.
4. Булатов, А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. Н. Булатов. – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/>.
5. Газин, Г. Корпоративное управление в России: реальное конкурентное преимущество [Электронный ресурс] / Г. Газин. – Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/>.
6. ЕЭС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wikipedia.org/wiki/РАО_ЕЭС.
7. Карапетян, Д. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследования российской практики / Д. Карапетян // Управление компанией. – 2004. – № 1. – С. 42–44.
8. Об организации управления электроэнергетическим комплексом Российской Федерации в условиях приватизации: указ Президента РФ от 15 августа 1992 г. № 923 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>.
9. Плущер-Сарно, А. Интервью с директором центра корпоративного управления ГУ-ВШЭ Геннадием Константиновым [Электронный ресурс] / А. Плущер-Сарно. – Режим доступа: <http://www.nccg.ru/>.
10. Чубайс, А. Б. Выступление на конференции инвестиционной компании «Ренессанс Капитал» [Электронный ресурс] / А. Б. Чубайс. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>.

¹² Анализ состояния корпоративного управления в РАО «ЕЭС России» и его соответствие российским и мировым стандартам: исследование НП «Ассоциация по защите прав инвесторов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>.

11. Чубайс, А. Б. Выступление на Международной конференции «Корпоративное управление и экономический рост в России» [Электронный ресурс] / А. Б. Чубайс. – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>.

REFERENCES:

1. 5+5: the concept of the strategy of OAO RAO United Power Systems of Russia for 2003–2008 [Electronic resource]. – Access Mode: http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/kon/show.cgi?kon_main.htm.
2. Analysis of condition of corporate management of OAO RAO United Power Systems of Russia and its conformity to Russian and international standards: research of NP Association for protection of the rights of investors [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.rao-ees.ru/>.
3. Berger, M. The cross of Chubais / M. Berger, O. Proskurnina. – М.: KoLibri, 2008. – 448 p.
4. Bulatov, A. N. Methodical tools of a complex evaluation of economic efficiency of corporate management of industrial enterprises in the Russian Federation / A. N. Bulatov [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.smartcat.ru/>.
5. Gazin, G. Corporate management in Russia: real competitive advantage / G. Gazin [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.mckinsey.com/>.
6. UES of Russia [Electronic resource]. – Access Mode: http://wikipedia.org/wiki/PAO_ЕЭС.
7. Karapetjan, D. Corporate management: basic concepts and results of research of the Russian practice / D. Karapetjan // Management of the company. – 2004. – # 1. – P. 42–44.
8. Regarding arrangement of management of electrical-power complex of the Russian Federation under conditions of privatizations: the decree of the President of the Russian Federation as of August 15, 1992 # 923 [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.rao-ees.ru/>.
9. Plutser-Sarno, A. The interview of the director of the center of corporate management of GU-VSHE, Gennady Konstantinov / A. Plutser-Sarno [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.nccg.ru/>.
10. Chubays, A. B. Presentation at the conference of the investment company «Renaissance-Capital» / A. B. Chubays [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.rao-ees.ru/>.
11. Chubays, A. B. Presentation at the International conference «Corporate management and economic growth in Russia» / A. B. Chubays [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.rao-ees.ru/>.

УДК 338.121
ББК 65.290.31

Евсеева Оксана Анатольевна,
к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений
Международной высшей школы управления,
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: yevoksana@inbox.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕГО СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА¹

FORMATION OF THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZE INDUSTRIAL BUSINESSES ON THE BASIS OF INCREASING OF THE CUMULATIVE POTENTIAL EFFICIENCY OF USAGE²

В статье рассматриваются стратегия общего развития и управление совокупным потенциалом промышленного предприятия малого и среднего бизнеса в зависимости от стадии жизненного цикла, определяются возможности, формируемые в рамках совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса. Указаны способы, применение которых помогает сформировать конкретные механизмы активизации и повысить эффективность использования совокупного потенциала промышленного предприятия. Автор выделяет направления и механизмы активизации использования совокупного потенциала предприятия,

а также предлагает алгоритм активизации развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса.

The article is dedicated to the general strategy of development and management of cumulative potential of industrial enterprises of small and medium-size business depending on the stage of the life cycle. Possibilities established in the context of cumulative potential of small and medium-size businesses have been determined. Methods that help to form mechanisms of activation and increase efficiency of industrial enterprise cumulative potential have been specified. The author has determined the directions and mechanisms of

¹ Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по грантам Президента РФ, грант МК-6261.2010.6.

² Materials are prepared and published under support of the Council of President's RF Grants, grant МК-6261.2010.6.

activation of use of cumulative potential of an enterprise and also has proposed the algorithm of activation of development of industrial enterprise of small and medium-size business.

Ключевые слова: стратегия, промышленное предприятие, малый бизнес, средний бизнес, совокупный потенциал, алгоритм активизации развития, теория управления, сбытовой потенциал, производственный потенциал, инвестиционный потенциал.

Key words: strategy, industrial enterprise, small business, medium-size business, cumulative potential, algorithm of activization of development, concept of management, market potential, production potential, investment potential.

Предприятие, ориентированное на длительное существование и не собирающееся уходить с рынка, всегда ищет наиболее эффективные новые пути развития. Развитие – это процесс и результат количественных и качественных изменений, приобретение новых качеств, способ прогрессивного преобразования человека или системы¹. Любое развитие требует комплексного подхода к оценке текущего состояния предприятия и разработке на основе полученных результатов стратегии. Под стратегией понимается комплекс долгосрочных целей и выбор наиболее эффективных путей их достижения². Для управления развитием целесообразно применять теорию управления потенциалом предприятия, который предлагается определять как совокупный потенциал – внутренние возможности предприятия для осуществления эффективной деятельности, на которые оказывает влияние внешняя среда. Состав совокупного потенциала формируется на стадии создания предприятия в виде всех его ресурсов. Затем, при осуществлении производственного процесса, рассматриваются только те ресурсы, которые непосредственно задействованы в процессе, – факторы производства. На стадии использования совокупный потенциал представляется целесообразным разделить на производственный, сбытовой и инвестиционный. Под производственным потенциалом автор понимает совокупность всех экономических ресурсов, занятых в производстве, – факторов производства, обеспечивающих выполнение стратегических и текущих целей производства и увеличивающих капитализацию предприятия³. Сбытовой потенциал характеризует возможности предприятия с позиции реализации продукции, учитывает внешнюю среду – покупательские способности. Инвестиционный потенциал дает представление об инвестиционных возможностях предприятия. Все элементы необходимо рассматривать во взаимодействии, так как сбытовой потенциал является ограничением для производственного, а инвестиционный определяет финансовые возможности и эффективность от предлагаемых мер по развитию предприятия.

¹ Дятлов, А. Н. Общий менеджмент: концепции и комментарии: учебник / А. Н. Дятлов, М. В. Плотников, И. А. Мутовин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.

² Мескон, М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд. – М., 2008. – 672 с.

³ Евсеева, О. А. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия и стратегия активизации его использования: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. А. Евсеева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006.

Предприятия малого и среднего бизнеса наиболее подвержены влиянию внешней среды, поэтому управление на основе оценки своих возможностей – совокупного потенциала – является актуальным направлением исследований для них. Основой производственного развития для страны является промышленная отрасль, для нее актуально управление на основе создания инноваций, совершенствования технологий, что также возможно при оценке возможностей согласно теории управления потенциалом предприятия. Поэтому в качестве объекта исследования были выбраны предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) промышленной отрасли.

Формирование стратегии развития на основе оценки эффективности использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ, или стратегии активизации использования совокупного потенциала предприятия, представляет собой сложный процесс, который основывается на прогнозировании отдельных условий осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Эта стратегия всегда формируется в рамках общей стратегии экономического развития, согласовывается с ней по целям, этапам, срокам реализации.

Процесс активизации использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ начинается с разработки стратегии, выбор которой зависит: от стадии жизненного цикла предприятия, стратегии развития в целом (табл.).

В качестве долгосрочных конкретизированных целей любого промышленного предприятия на разных этапах могут быть: достижение определенных показателей прибыли, рост масштабов путем увеличения объема продаж и доли контролируемого рынка, производство новой продукции, замена изношенного оборудования для снижения издержек производства, защита окружающей среды и др.

Избранной или в ряде случаев вынужденной стратегией может быть пассивная стратегия, основанная на поддержании неизменного уровня использования совокупного потенциала организации. Пассивная стратегия приводит к отставанию от отраслевых лидеров, а также в более долгосрочном периоде к отрицательным последствиям.

Активная стратегия, обеспечивающая рост использования совокупного потенциала промышленного предприятия, предполагает выбор и выполнение различного рода инновационных проектов, внедрение новых технологий, обновление и модернизацию основных производственных фондов, совершенствование кадровой составляющей.

Эффективная (или опережающая) стратегия связана уже с инновациями, реализующими принципиально новые технологические решения, различающиеся и значительной степенью риска таких вложений⁴.

Принятие предприятием решений относительно своей деятельности опирается на проблему выбора альтернативных вариантов развития в конкурентной среде, присущей той или иной отрасли под воздействием различного рода экономических, правовых и прочих факторов.

⁴ Стратегический менеджмент: учеб. для вузов / под ред. А. Н. Петрова. – СПб.: ПИТЕР, 2005.

Стратегия общего развития и управления совокупным потенциалом предприятия в зависимости от стадии жизненного цикла

Стратегия	Стадия			
	рождение	рост	зрелость	старение/рождение
Общая	Выживание при проникновении и закреплении на рынке	Захват большей доли рынка – расширение, диверсификация деятельности	Диверсификация деятельности по отраслям, устойчивое развитие	Сокращение масштабов деятельности с сохранением существующих норм показателей доходности и одновременное обоснование новых форм и направлений деятельности
Управление потенциалом предприятия	Обеспечение достаточного объема задействованных ресурсов	Расширение производства, контроль над объемом факторов производства, вложения в маркетинг	Техническое и технологическое переоснащение производства, ориентация на инновации	Инвестиции в новое строительство и реконструкция/модернизация производства

Есть способы, применение которых помогает сформировать конкретные механизмы активизации и повысить эффективность использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ:

– копирование концепции. Иногда можно найти удачное решение посредством «браконьерства» в чужих угодьях. Копируя идеи, мы существенно снижаем риск. Но необходимо не забывать об авторских правах и прочих отраслевых актах по их охране и защите;

– воплощение новых идей в других отраслях. Нередко бизнесмены, обладающие влиянием на рынке и многолетним опытом в какой-то отрасли, со временем, как ни парадоксально, теряют чувство нового именно в своей отрасли. Одна изощренная новинка может превратить даже самую тривиальную концепцию в блестящую коммерческую идею. Правда, такие идеи не всегда легко найти, и их применение в рамках промышленного предприятия целесообразно при наличии свободных средств для дополнительного инвестирования;

– использование достижений научно-технического прогресса. Тот, кто своевременно распознает новации, может быть уверенным в успехе;

– специализация. При помощи незаметных усовершенствований и нововведений даже давно известные коммерческие идеи внезапно получают новый импульс. Тот, кто превосходит конкурентов своим предложением или особым обслуживанием, получает наилучший результат;

– восприимчивость к новым тенденциям. Тот, кто быстро обнаруживает признаки грядущих новаций, точно и одновременно с полной отдачей реагирует на них, может с соответствующей коммерческой идеей оказаться в выигрыше;

– управление персоналом. Социальный аспект стал неотъемлемой составляющей производственно-хозяйственной деятельности предприятий. От климата в коллективе, формирующегося под его воздействием, зависит производительность труда персонала, следовательно, и эффективность деятельности предприятия в целом.

Были исследованы основные направления активизации использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ и механизмы их реализации, в результате которых формируется стратегия активизации, представленные на рис. 1.

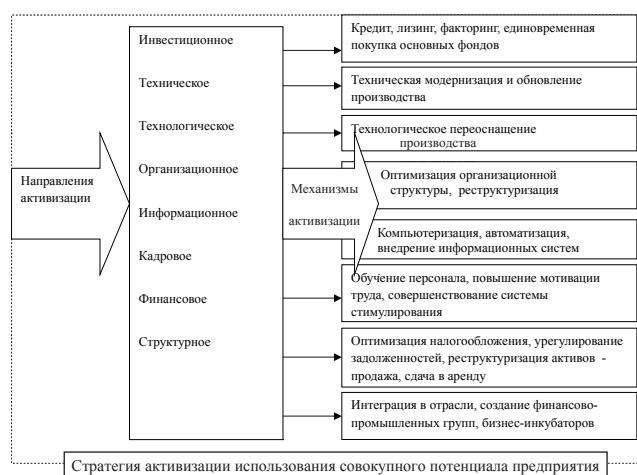


Рис. 1. Формирование стратегии активизации использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ

Существуют возможности совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ, которые следует учитывать при формировании механизмов активизации его использования:

1. Возможность своевременного обнаружения существующих потребностей и ожиданий потенциальных покупателей.
2. Возможность генерирования конкурентоспособных идей в производственно-технологической области.
3. Возможность реализации вышеназванных идей в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
4. Возможность обеспечения устойчивости фирмы к изменениям на рынках за счет внешней гибкости системы.
5. Возможность поддержания конкурентоспособности фирмы за счет эффективного стратегического управления.
6. Возможность обеспечить внутреннюю гибкость производства за счет оснащения производства новейшими адаптивными средствами технологического оснащения и другого оборудования.
7. Возможность обеспечить внутреннюю гибкость предприятия за счет формирования адекватного изменению целей потенциала человеческих ресурсов.
8. Возможность использования в производстве инновационных технологий.

9. Возможность обеспечить уровень конкурентоспособности продукции, требуемый для захвата лидерства на различных сегментах рынка.

10. Возможность обеспечить выпуск продукции в объемах, соответствующих потенциальному спросу на них в соответствующих сегментах рынка с учетом конкурентной позиции предприятия и планируемой доли захвата рынка.

11. Инвестиционная возможность – обеспечение достаточным объемом инвестиций для производства и реализации конкурентоспособной продукции и их рациональное использование.

12. Возможность обеспечить эффективную разработку и реализацию стратегической программы развития предприятия.

Формирование стратегии активизации использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ базируется на мониторинге каждой из составляющих потенциала. Именно оценка имеющегося совокупного потенциала в разрезе его составляющих позволяет проанализировать состояние хозяйственной деятельности промышленного предприятия, выявить тенденции его

развития и разработать механизмы активизации производства с учетом текущих ресурсов и будущих возможностей их изменения.

После мониторинга разрабатываются направления дальнейшего развития предприятия и формируются механизмы их реализации.

В целях оценки результата от предлагаемых мер прогнозируются новые значения показателей совокупного потенциала. При положительной динамике величины совокупного потенциала промышленного предприятия и повышении уровня эффективности его использования принимается решение о внедрении.

В случае существования нескольких альтернатив и необходимости выбора лишь одного из механизмов решение о практическом внедрении принимается на основе критерия оценки эффективности его использования (максимальное значение потенциального уровня использования совокупного потенциала организации). Данный алгоритм активизации развития промышленного предприятия МСБ на основе мониторинга его совокупного потенциала представлен на рис. 2.

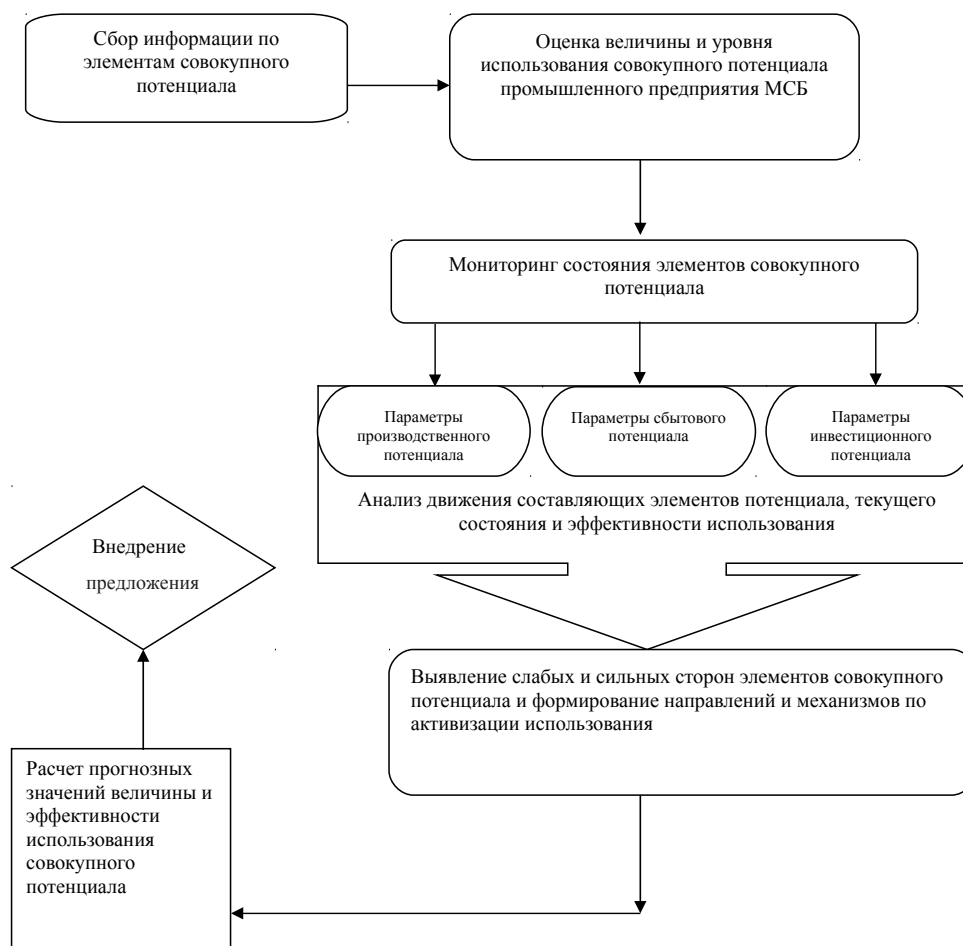


Рис. 2. Алгоритм активизации развития промышленного предприятия МСБ

В заключение хотелось бы отметить, что развитие – объективный и необратимый процесс как для страны, так и для предприятия: внешняя среда постоянно меняется и вносит, таким образом, корректировки в нашу деятельность. Если предприятие хочет быть успешным, то его деятельность должна быть основана на развитии. Развитие базируется на существующих и потенциаль-

ных возможностях как внутри, так и вне предприятия. Детальное представление об оценке возможностей дает теория управления предприятием на основе его потенциала. Повышая эффективность использования своего совокупного потенциала, предприятие повышает собственную эффективность и конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дятлов, А. Н. Общий менеджмент: концепции и комментарии: учебник / А. Н. Дятлов, М. В. Плотников, И. А. Мутовин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.
2. Евсева, О. А. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия и стратегия активизации его использования: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. А. Евсева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006. – 18 с.
3. Евсева, О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О. А. Евсева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 74–78.
4. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд. – М., 2008. – 672 с.
5. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов / под ред. А. Н. Петрова. – СПб.: ПИТЕР, 2005. – 496 с.

REFERENCES:

1. Dyatlov, A. N. The general management: concepts and comments: textbook / A. N. Dyatlov, M. V. Plotnikov, I. A. Mutovin. – M.: Alpine Business Books, 2007. – 400 p.
2. Yevseyeva, O. A. Evaluation of production potential of an industrial enterprise and the strategy of activation of its use: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / O. A. Yevseyeva. – SPb.: Publishing house of Technical University, 2006. – 18 p.
3. Yevseyeva, O. A. Issues and prospects of development of small and medium-size businesses in the conditions of information economics / O. A. Yevseyeva // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 74–78.
4. Meskon, M. H. Fundamentals of management: translation from English / M. H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. – 3 edition – M., 2008. – 672 p.
5. Strategic management: textbook for high schools / under the editorship of A.N. Petrov. – SPb.: PETER, 2005. – 496 p.

УДК 338.121
ББК 65.290.31

Евсева Оксана Анатольевна,
к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений
Международной высшей школы управления,
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: yevoksana@inbox.ru;
Евсева Светлана Анатольевна,
аспирант, ассистент кафедры международных экономических отношений
Международной высшей школы управления,
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: yevsvetlana@mail.ru

**ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА¹**

**PRINCIPLES AND METHODS OF EVALUATION OF CUMULATIVE POTENTIAL OF
INDUSTRIAL ENTERPRISE OF SMALL AND MEDIUM-SIZE BUSINESS²**

В статье рассматривается подход к управлению предприятием, основанный на оценке его совокупного потенциала. Авторами предложены общие и специфические принципы, применяемые при оценке совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса. Проанализированы методы оценки совокупного потенциала промышленного предприятия

малого и среднего бизнеса, выявлены их достоинства и недостатки. В статье подчеркивается, что для развития малого и среднего бизнеса в России самим предприятиям необходимо достоверно оценить имеющийся совокупный потенциал, разработать на его основе стратегический и тактический планы, а затем уже заняться их внедрением.

¹ Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по Грантам Президента РФ, грант МК-6261.2010.6.
² Materials are prepared and published under support of the Council of President's RF Grants, grant МК-6261.2010.6.

The approach to the enterprise management based on evaluation of its cumulative potential has been reviewed in the article. The authors have proposed general and specific principles applied to evaluation of cumulative potential of industrial enterprises of small and medium-size business. Methods of evaluation of cumulative potential of industrial enterprises of small and medium-size business have been analyzed in the article; advantages and disadvantages of these methods have been revealed. The article has underlined that for development of small and medium-size businesses in Russia the enterprises require to faithfully evaluate the available cumulative potential, develop strategic and tactical plan on its basis, and then perform its implementation.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, промышленное предприятие, совокупный потенциал предприятия, методы оценки совокупного потенциала, стратегический план, тактический план, социально-экономическое развитие, потенциал.

Keywords: small business, medium-size business, industrial enterprise, cumulative potential of an enterprise, methods of evaluation of cumulative potential, strategic plan, tactical plan, social and economic development, potential.

Малый и средний бизнес имеет важное социально-экономическое значение для развития страны, поскольку он несет на себе нагрузку создания новых рабочих мест, обеспечивает социальную и политическую стабильность, быстро реагирует на изменения внешней среды, адаптируясь к меняющимся потребностям рынка. Стимулирование развития данного сектора стоит в списке первоочередных задач по развитию России. Кроме того, одной из слаборазвитых отраслей для малого и среднего бизнеса является промышленность: проблема устаревания основных производственных фондов, отсутствие источников финансирования, отсутствие устойчивой кооперации с крупными промышленными производителями в целях активизации инновационной деятельности – далеко не полный список проблем, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия промышленной отрасли. Развитие промышленных предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) должно, с одной стороны, стимулироваться внешней средой, условия которой обязано совершенствовать государство. С другой стороны, внешних стимулов будет недостаточно, если само предприятие не будет уделять внимания собственным внутренним ресурсам и возможностям. Вопросу развития на основе анализа своих ресурсов и возможностей посвящена концепция развития на основе оценки потенциала предприятия.

Ученые, специалисты и практические работники по-разному очерчивают границы потенциала в экономике, а некоторые заменяют этот термин другими, считая их синонимами. Единственно, пожалуй, в чем сходятся специалисты, так это в трактовке самого понятия «потенциал». Действительно, если отбросить отдельные нюансы, то под «потенциалом» понимается имеющийся в наличии источник, способный осуществить какое-то действие или который может быть использован для достижения определенных целей.

Предлагается выбрать категорию совокупного потенциала, которая охватывает не только экономическую составляющую, но и учитывает социальные эффекты, которые возникают как во внешней, так и во внутренней среде предприятия. При этом авторы рассматривают данный потенциал на стадии формирования и использования. На стадии формирования рассматривается вся совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, а на стадии использования – только факторы производства. Экономические ресурсы становятся факторами производства, лишь предварительно превратившись в объект рыночного обмена; к факторам производства относятся используемые в производстве ресурсы, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности. В процессе использования совокупный потенциал можно условно разделить на три составляющие – производственную, в состав которой входят фондовые, технологические, инновационные, трудовые, нематериальные и финансовые ресурсы – факторы производства; сбытовую, определяющую потенциал рынка и возможности реализации продукции; инвестиционную, дающую представление о возможностях инвестирования для предприятия.

В силу того, что совокупный потенциал – это система взаимосвязанных составляющих, перечисленных выше, то, как любая система, он требует применения определенных принципов. Принципы целесообразно разделить на общие и специфические, учитывающие особенности ведения малого и среднего бизнеса в промышленной отрасли. К общим принципам следует отнести:

1. *Научность.* Формирование и управление совокупным потенциалом предприятия должно быть теоретически обосновано и опираться на всесторонний анализ, который заключается в адекватном отражении всех элементов и их изменений. Необходимо основываться не на интуитивных и субъективных предположениях, а учитывать результаты предшествующей деятельности.

2. *Целостность.* Совокупный потенциал является целостной системой. Это означает, что все составные части потенциала служат общей цели. При этом следует акцентировать внимание на несводимости свойств системы к свойствам составных частей. У системы появляются такие возможности, которыми не обладают составные части при независимом, изолированном их рассмотрении. Целостность обеспечивается реализацией в процессе формирования и использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ следующих принципов: общности единства целевой функции для потенциала и каждой из его составляющих, едином критерии эффективности использования совокупного потенциала.

3. *Сложность.* Объектом исследования при оценке совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ является само предприятие, а оно является сложной (большой) системой, которая не поддается полному исчерпывающему описанию, является вероятностной и проявляет свойства, не вытекающие непосредственно из свойств, составляющих ее частей. Сложность проявляется в наличии нескольких составных частей, каждая из которых представляет собой совокупность

более мелких частей, включающих, в свою очередь, несколько еще более мелких. Другим признаком сложности является то, что изменения, возникающие в каком-либо одном элементе совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ, могут вызывать изменения в других элементах. Кроме того, система осложняется наличием обратных связей между элементами.

4. *Взаимозаменяемость составных частей.* Здесь следует отметить, что данный процесс имеет свои пределы: любая часть факторов производства может быть замещена другими до тех пор, пока установившиеся в результате замены новые пропорции не начнут тормозить развитие всей системы в целом.

5. *Взаимосвязь и дополнение составных частей.* Они обеспечивают совместное согласованное функционирование составляющих совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ. В результате такого взаимодействия образуются новые качества, не присущие составным частям целого по отдельности.

6. *Оптимальность.* Позволяет ориентировать систему на эффективность использования ресурсов в условиях их ограниченности. Стратегия должна быть осуществима в сложившихся условиях, т.е. не идти в разрез с реальными возможностями промышленного предприятия.

7. *Надежность* – свойство системы реализовывать заданные функции в течение определенного периода времени с заданными параметрами качества.

8. *Безопасность.* Это способность не наносить недопустимые воздействия техническим объектам, персоналу, окружающей среде при своем функционировании. Соответственно, при разработке стратегии активизации использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ необходимо исходить из этого принципа.

9. *Объективность и всесторонность анализа.* Анализ производственного потенциала должен быть теоретически обоснован, получен на основе применения количественно однозначной информации. Всесторонность анализа заключается в адекватном отражении всех элементов производственного потенциала промышленного предприятия и изменений, происходящих в его структуре.

Что касается специфических принципов, то среди них можно выделить:

1. *Гибкость* – способность к изменениям под воздействием внешней среды: восприятие инноваций, научно-технического прогресса. Как указывалось ранее, сектор малого и среднего бизнеса наиболее подвержен влиянию внешней среды в силу небольших объемов ресурсов.

2. *Дифференцированный подход* к формированию управлению потенциалом предприятия на различных стадиях жизненного цикла предприятия.

3. *Преимственность и накопления опыта.* Предприятие еще до разработки стратегии на основе оценки эффективности использования потенциала должно проанализировать предыдущий опыт, выяснить, какие действия имели положительное действие в конкурентной борьбе, и проверить их актуальность на текущий момент. Изучение прошлого опыта позволит избежать старых ошибок при разработке новой стратегии.

4. *Непрерывность.* Промышленное предприятие МСБ должно постоянно отслеживать изменения во внешней и внутренней среде, и вносить поправки в стратегию. При этом необходимы системный учет наиболее значимых изменений неопределенной и динамичной среды, обратная связь и мониторинг отклонений в реализации стратегии.

5. *Технологическое соответствие и инновационность.* Повышение эффективности деятельности и дальнейшее развитие предприятия возможно только на основе современных технологий, которые позволяют выпускать конкурентную продукцию. Одним из главных механизмов повышения конкурентоспособности является инновационное развитие.

6. *Социальная ориентированность.* При повышении эффективности использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ необходимо учитывать обязанность бизнеса способствовать благосостоянию общества, социальную значимость.

В отношении существующих методов оценки потенциала предприятия авторами сделан вывод, что условно их можно разделить на две категории: формализованные и неформализованные методы, основанные на качественной либо на количественной оценке. Каждый из методов имеет определенные достоинства и недостатки (табл.).

Таблица

Анализ существующих методов оценки потенциала предприятия

Методы оценок	Вид метода	Виды оценок	Краткая характеристика	Достоинства	Недостатки
Экспертные	Неформализованный	Качественная	Анализ структурных составляющих в форме интервьюирования, анкетирования	Применяются, когда нельзя показатели выразить количественно или когда необходимо учесть влияние некоторых качественных факторов; простота и гибкость	Достоверность оценки определяется компетентностью экспертов, оценка может быть субъективной; значительные временные затраты

Продолжение табл.

Методы оценок	Вид метода	Виды оценок	Краткая характеристика	Достоинства	Недостатки
Система сбалансированных показателей	Неформализованный	Количественная	Анализ показателей деятельности компании с учетом существующих взаимосвязей и построение системы стратегического управления	Применяются для построения целостной картины деятельности предприятия, выявления узких мест и имеющихся возможностей предприятия	Дороговизна и длительные сроки внедрения системы; нерешенность многих проблем измерения; не предусмотрены механизмы разрешения конфликтов
Метод сравнительной оценки	Формализованный	Количественная	Обобщающая комплексная оценка на основе интегрального показателя, полученного путем сведения группы оценок в него	Наличие единого показателя, который определяет эффективность использования потенциала	Проблемы при разнонаправленном влиянии учитываемых в группе параметров, проблема выбора объекта-эталона и получение слишком усредненной оценки, не позволяющей измерить степень отличия сравниваемых предприятий
Факторный анализ	Формализованный	Количественная	Выявление наиболее значимых факторов (ресурсов) и оценка степени их влияния	Простота и доступность данных, возможность оценки влияния различных факторов и сосредоточения на наиболее значимых	Под влиянием меняющейся окружающей среды значимость факторов меняется, поэтому отслеживать изменения необходимо постоянно и проводить пересчеты, необходимо учитывать отраслевую специфику
Стоимостная оценка	Затратный, формализованный	Количественная	Определяют величину затраченных ресурсов в производстве	Дают количественное представление об исследуемом объекте, позволяют определить влияние каждого элемента в составе совокупного потенциала (определяются удельные веса составляющих потенциала)	Не дают возможности учесть качественные изменения структуры потенциала
	Доходный, формализованный		Сущность совокупного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты		
	Сравнительный, формализованный		Основан на принципе замещения – стоимость бизнеса и все параметры определяются исходя из выбранного объекта-аналога		

При оценке совокупного потенциала предприятия малого и среднего бизнеса необходимо использовать совокупность методов – количественного и качественного вида. Это связано с тем, что в настоящее время в малом и среднем бизнесе важную роль играет социальная защищенность персонала, соответственно, необходимо учитывать качественные оценки по ожиданиям людей от экономической деятельности предприятия. При этом можно отметить, что все представленные методы применяются в двух типах методик:

1) методики, результатом которых является система показателей, характеризующих текущее состояние предприятия;

2) методики, направленные на создание единого интегрального показателя деятельности оцениваемого предприятия.

Руководству предприятия необходимо иметь представление как о системе в целом, так и об отдельных показателях. Поэтому необходим интегрированный подход, сочетающий в себе оба типа методик.

Таким образом, для развития малого и среднего бизнеса в России самим предприятиям необходимо достоверно оценить имеющийся совокупный потенциал, разработать на его основе стратегический и тактический планы, а затем уже заняться их внедрением.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Градов, А. П. Экономика предприятия. Стратегический потенциал предприятия: учеб. пособие / А. П. Градов. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2002. – 85 с.
2. Евсеева, О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О. А. Евсеева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 74–78.
3. Клементьев, Г. А. Принципы управления финансовой устойчивостью организаций в информационной экономике / Г. А. Клементьев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экон. науки. – 2010. – № 6 (112). – С. 114–120.
4. Огорокова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Огорокова. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 294 с.
5. Усанов, Г. И. Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития: монография / Г. И. Усанов. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250 с.
6. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 542 с.

REFERENCES:

1. Gradov, A. P. Economics of a company. Strategic potential of an enterprise: textbook / A. P. Gradov. – SPb.: Publishing house of Saint Petersburg State University, 2002. – 85 p.
2. Yevseyev, O. A. Issues and prospects of development of small and medium-size businesses in the conditions of information economy / O. A. Yevseyev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 74–78.
3. Klementyev, G. A. Principles of management of financial stability of a company in the information economy / G. A. Klementyev // Scientific and technical bulletin of Saint-Petersburg State University. Series: Economic sciences. – 2010. – # 6 (112). – P. 14–120.
4. Okorokova, L. G. Resource potential of enterprises / L. G. Okorokova. – SPb.: Publishing house of Saint-Petersburg State Technical University, 2001. – 294 p.
5. Usanov, G. I. Market potential of an enterprise: diagnostics of conditions, strategy of adaptation and development: monograph / G. I. Usanov. – Vladivostok: Publishing house of the Far East University, 2002. – 250 p.
6. Fathutdinov, R. A. Management of competitiveness of a company: textbook / R. A. Fathutdinov. – M.: Eksmo, 2005. – 542 p.

УДК 658.5
ББК 65. 291.31

Нестеренко Елена Анатольевна,
соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: luna96@yandex.ru

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**RE-STRUCTURING OF RELATIONS BETWEEN PARTICIPANTS
OF INVESTMENT PROCESS IN CONSTRUCTION**

Рассмотрены позиции основных участников инвестиционной сферы, сформировавшиеся в процессе развития рыночных отношений в нашей стране. Выполненное исследование положений, приведенных в законодательных актах, позволило подтвердить состоявшуюся реструктуризацию взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве. Предложено продолжить проведение реструктуризации в целях развития партнерства. Для этого рекомендуется выполнять реструктуризацию последовательно по

этапам и использовать два вида критериев для выбора будущих партнеров. Первый вид критериев позволит определить способности претендентов к развитию партнерских отношений, а второй – оценить их кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал. Выбор партнеров предлагается осуществлять с помощью группы экспертов.

Positions of the basic participants of the investment sphere created during development of the market relations

in our country have been reviewed. The performed research of the provisions provided in the enactments, has allowed confirming the happened re-structuring of relations between participants of investment process in construction. It has been proposed to continue carrying out of re-structuring with the purpose of partnership development. For this purpose It has been recommended to carry out re-structuring consistently by stages and to use two kinds of criteria for selection of future partners. The first kind of criteria will allow defining abilities of applicants for development of partner relations, and the second - to evaluate their personnel, organizational, technical, production and financial potential. Selection of partners has been proposed to perform by means of a group of experts.

Ключевые слова: реструктуризация, взаимоотношения, участник, инвестиционный процесс, строительство, партнер, претендент, критерий, оценка, эксперт, потенциал.

Keywords: re-structuring, relations, participant, investment process, construction, partner, applicant, criterion, evaluation, expert, potential.

Реструктуризация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве очень важна, поскольку ее проведение, связанное, как правило, с изменением условий для ведения бизнеса, позволяет оптимизировать деловое сотрудничество физических и юридических лиц, тем самым создавая основу для успешной реализации инвестиций в производственные сферы экономики и социальную инфраструктуру страны.

В течение последних двух десятилетий одновременно с процессами коренных структурных преобразований, связанных с развитием рыночных отношений, в инвестиционной сфере страны протекали процессы адаптации к ним участников инвестиционного процесса. Это позволило им занять определенные позиции при взаимодействии друг с другом. И как отметил П. Друкер: «выживают только лидеры перемен – те, кто чутко улавливает тенденции изменений и мгновенно приспосабливается к ним, используя себе во благо открывающиеся возможности»¹.

Происходящую в условиях глобальных перемен в экономике страны перестройку взаимоотношений участников инвестиционной сферы между собой и с государством, позволившую им приспособиться к изменениям во внешней среде, открыть для себя новые возможности и добиться законодательного признания сложившейся позиции каждого из участников инвестиционного процесса, можно назвать реструктуризацией.

По мнению большинства отечественных ученых, преобразования, к которым можно применить термин «реструктуризация», рассматриваются применительно к отдельному предприятию, но часть авторов придерживается мнения о возможности и необходимости использования этого термина не только на микроуровне, но и на макроуровне. Так, по мнению О. В. Воробьевой,

«процессы интеграции и глобализации поменяли масштабы реструктуризации и сделали адаптацию главной целью реструктуризации»².

Естественно, что реструктуризация взаимоотношений в инвестиционной сфере страны не проходила по заранее намеченному плану, она стала результатом адаптации к изменившимся экономическим и политическим условиям ведения бизнеса, и тем не менее реструктуризация, по нашему мнению, состоялась. И если какой-то группе участников инвестиционного процесса необходимо оптимизировать их деловое сотрудничество, можно провести реструктуризацию взаимоотношений внутри этой группы по заранее намеченному проекту (плану).

Чтобы представить масштабы и результаты реструктуризации взаимоотношений в инвестиционной сфере страны, рассмотрим, как изменялись роли и функции основных участников инвестиционного процесса в строительстве.

В советский период развития экономики страны за каждым из участников инвестиционного процесса, выполняющим определенную роль в реализации инвестиций, были законодательно закреплены его функции, которые заключались в следующем:

- застройщик самостоятельно (или с помощью заказчика) организует инвестиционный процесс, для этого используются государственные, собственные или заемные средства, оформляет разрешительные документы на строительство объекта, привлекает для разработки проектно-сметной документации генеральную проектную организацию, а для осуществления строительства – генеральную подрядную организацию;

- генеральная проектная организация занимается самостоятельно и/или привлекает субподрядные проектные организации для разработки проектно-сметной документации и осуществляет последующий технический контроль строительства объекта;

- генеральная подрядная организация выполняет основные виды строительно-монтажных работ и привлекает субподрядные организации, поставщиков материально-технических ресурсов и других участников инвестиционного процесса, и, кроме того, в ее обязанности входят взаимосвязь с заказчиками строительной продукции, выбор партнеров и координация их действий.

Главным застройщиком являлось, по существу, государство, поскольку строительство осуществлялось в наибольшем объеме за счет государственных источников финансирования, и даже если использовались собственные средства предприятий, то сами предприятия являлись государственной собственностью. Основная роль в управлении инвестиционным процессом отводилась генеральному подрядчику, исходя из возлагаемой на него ответственности, длительности участия в технологическом процессе, перечня обязанностей в координации действий многочисленных предприятий.

Для подтверждения главенствующей роли генерального подрядчика в тот период времени в управлении

¹ Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 258 с.

² Воробьева, О. В. Либерализационная реструктуризация газового комплекса России: тенденции и перспективы / О. В. Воробьева. – Волгоград, 2008. – 350 с.

строительством приведем краткий перечень его обязанностей³:

- обеспечение строительной готовности объекта, конструкций и отдельных видов работ для производства субподрядчиком последующего комплекса работ;
- передача субподрядчику проектно-сметной документации в части выполняемых им работ;
- обеспечение своевременного открытия и непрерывность финансирования работ;
- принятие законченных видов и комплексов работ и их оплата;
- передача субподрядчику оборудования, материалов и изделий, поставка которых возложена на генерального подрядчика (заказчика);
- координация деятельности субподрядчиков, контроль и технический надзор за выполняемыми работами.

Генеральный подрядчик играл важную роль и в выборе инвестиционных проектов для их реализации, поскольку производственные мощности строительных организаций были ограничены и фактически он выбирал и застройщиков. Главенствующая роль в выборе основных участников инвестиционного процесса принадлежала генеральному подрядчику.

Ситуация с распределением ролей и функций участников инвестиционного процесса, а следовательно, и взаимоотношения между ними стали меняться с переходом от государственной к частной форме собственности.

Генеральные подрядчики главенствующую роль в инвестиционном процессе стали утрачивать, поскольку в большинстве регионов страны в 90-х гг. XX в. наблюдался распад строительных трестов, и лицензии на осуществление функций генерального подрядчика получали представители малого бизнеса. Так, например, в Волгоградской области к 2000 г. пятая часть строительных организаций имела лицензии на осуществление функций генерального подрядчика⁴, но большинство из них по численности работников и масштабам деятельности относились к категории «малые» предприятия. Как правило, такие «малые» предприятия не имели лицензии на все выполняемые виды работ субподрядчиками, т. е. не отвечали условиям договора на строительство, определенным Гражданским кодексом РФ. Кроме того, имидж генеральных подрядчиков был утрачен, поскольку нормальной практикой стало выполнение ими же и проектных работ, что увеличивало затраты застройщиков, и создание нового генерального подрядчика на каждый объект строительства с последующей его ликвидацией после окончания строительства, что исключало материальную ответственность за весь комплекс работ.

Постепенно на первый план в инвестиционном процессе стали выдвигаться организации, имеющие собственные источники финансирования и/или способные к концентрации инвестиционных ресурсов и привлечению заемных средств. Именно они приобрели имидж

³ Об утверждении Положения о взаимоотношениях организаций – генеральных подрядчиков с субподрядными организациями: постановление Госстроя СССР № 132, Госплана СССР № 109 от 03.07.1987 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1988. – № 2.

⁴ Реестр действующих лицензий на осуществление строительной деятельности. – Волгоград: Лицензионно-экспертный центр строительной деятельности по Волгоградской области, 2001. – 199 с.

организаций, обладающих политическими, экономическими связями и способных нести ответственность за возведение объектов недвижимости. Например, в Волгоградской области к 2000 г. выделились десять организаций, специализирующихся на исполнении функций генерального подрядчика и заказчика одновременно⁵. Появление организаций, специализирующихся только на управлении инвестиционным процессом, предопределило последующую реструктуризацию взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве. В настоящее время жилищным строительством в Волгоградской области занимаются несколько специализированных организаций, которые являются застройщиками (заказчиками) и исполняют одновременно роль генеральных подрядчиков.

Учитывая ситуацию с изменением взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве, государство в ряде законодательных актов, оказывающих влияние на осуществление инвестиций, дополнило функции такого участника инвестиционной деятельности, как застройщик, и уточнило права и обязанности других участников инвестиционного процесса.

Для того, чтобы показать результат реструктуризации как сложившуюся практику взаимоотношений между участниками инвестиционной сферы страны, в соответствии с которой были внесены изменения в Градостроительный кодекс РФ⁶, рассмотрим последовательно состав и функции основных участников инвестиционного процесса в строительстве, акцентируя внимание на выделении главенствующей роли застройщиков в возведении объектов недвижимости.

В настоящее время основных участников инвестиционного процесса с учетом внесенных изменений в Градостроительный кодекс РФ⁷ рекомендуется называть следующим образом: инвестор; застройщик; заказчик; лицо, выполняющее инженерные изыскания; лицо, осуществляющее подготовку проектной документации (ранее – проектировщик); лицо, осуществляющее строительство (ранее – подрядчик).

В соответствии со ст. 4 п. 2 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»⁸ инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица, объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления. Основной функцией инвесторов является осуществление капитальных вложений с использованием собственных и (или) привлеченных средств.

Согласно определению, приведенному в гл 1. ст. 1 п. 16 Градостроительного кодекса РФ⁹, застройщик – это

⁵ См.: Там же.

⁶ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

⁷ См.: Там же.

⁸ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

⁹ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Однако в ст. 2 п. 1 ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹⁰ указывается, что застройщиком может являться только юридическое лицо, независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды (субаренды) земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства для строительства на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹¹ сужается определение термина «застройщик» для тех лиц, которые решили заниматься долевым строительством многоквартирных домов. В соответствии с этим законом из числа возможных застройщиков исключаются индивидуальные предприниматели и физические лица. Кроме того, отдельным постановлением Правительства РФ¹² в дополнение к ст. 23 ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹³ предписано, что застройщик должен обладать достаточными финансовыми ресурсами, чтобы обеспечить нормальную финансовую устойчивость своей деятельности.

Следовательно, к позиционированию участника инвестиционного процесса в роли застройщика, осуществляющего долевое строительство многоквартирных домов, предъявляются особые требования, а именно:

- юридическое оформление своей деятельности;
- наличие разрешения на строительство;
- предоставление проектной декларации в федеральную регистрационную службу, а также любому заинтересованному лицу для ознакомления или ее опубликование в средствах массовой информации в случае привлечения денежных средств с помощью рекламы;
- осуществление государственной регистрации права собственности застройщика или договора аренды земельного участка для строительства;

¹⁰ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

¹¹ См.: Там же.

¹² О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика: постановление Правительства РФ от 21.04.2006 № 233 (ред. от 16.01.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 18. – Ст. 2001.

¹³ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

– соблюдение определенного размера собственных денежных средств и др.

Далее рассмотрим роль и функции следующего участника инвестиционного процесса в строительстве – заказчика. В соответствии со ст. 4 п. 3 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»¹⁴ заказчиками являются уполномоченные инвесторами физические и юридические лица, которые реализуют инвестиционные проекты. Заказчиками могут быть инвесторы. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом.

Следует отметить, что определение термина «заказчик» по ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»¹⁵ совпадает с определением термина «застройщик» по Градостроительному кодексу РФ¹⁶ и частично совпадает с определением термина «застройщик», приведенным в ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹⁷. Однако в ст. 3 ФЗ «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации»¹⁸ оба термина объединены и указано, что заказчиком (застройщиком) может являться гражданин или юридическое лицо, имеющие намерение осуществить строительство, реконструкцию архитектурного объекта.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что определения понятий «заказчик», «застройщик» и «заказчик-застройщик», представленные в нескольких законодательных актах, отражают особенности отношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве, присущие требованиям конкретного законодательного акта. В общих чертах данные понятия являются в основном тождественными, поскольку для подобных участников инвестиционного процесса отводится роль исполнения основной функции – управление процессом создания объекта недвижимости.

В соответствии со ст. 47 п. 3 Градостроительного кодекса РФ¹⁹ вводится новое определение одного из участников инвестиционного процесса в строительстве, а именно *лица, выполняющего инженерные изыскания*, которым может быть *застройщик* либо привлекаемое на

¹⁴ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

¹⁵ См.: Там же.

¹⁶ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

¹⁷ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

¹⁸ Об архитектурной деятельности в Российской Федерации: федер. закон РФ от 17.11.1995 № 169-ФЗ (ред. от 30.12.2008) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 47. – Ст. 4473.

¹⁹ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

основании договора застройщиком или уполномоченным им лицом (заказчик) физическое или юридическое лицо.

Другого участника инвестиционного процесса в строительстве в соответствии с внесенными изменениями в Градостроительный кодекс РФ²⁰ следует называть не проектировщик, как это было ранее, а *лицо, осуществляющее подготовку проектной документации*. Им в соответствии со ст. 48 Градостроительного кодекса РФ²¹ может являться *застройщик* либо привлекаемое застройщиком или заказчиком на основании договора физическое или юридическое лицо. Это лицо организует и координирует работы по подготовке проектной документации, несет ответственность за ее качество и соответствие требованиям технических регламентов.

Изменено название и следующих участников инвестиционного процесса в строительстве, а именно генерального подрядчика и субподрядчика. Согласно ст. 52 п. 3 Градостроительного кодекса РФ²² *лицом, осуществляющим строительство*, может являться *застройщик* либо привлекаемое застройщиком или заказчиком на основании договора физическое или юридическое лицо. Это лицо организует и координирует работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства, обеспечивает соблюдение требований проектной документации, технических регламентов, техники безопасности в процессе указанных работ и несет ответственность за качество выполненных работ и их соответствие требованиям проектной документации. Лицо, осуществляющее строительство, вправе выполнять определенные виды работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства самостоятельно и (или) с привлечением других соответствующих лиц (ранее субподрядчик).

Заметим, что в соответствии со ст. 4 п. 4 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»²³ *подрядчики* – это физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключаемому с заказчиками, что не противоречит определению лица, осуществляющего строительство по Градостроительному кодексу РФ²⁴. Но ни в том, ни в другом законодательном акте не упоминается термин «генеральный подрядчик». Однако в новой редакции перечня видов работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, утвержденного Министерством регионального развития РФ²⁵, данный термин упоминается. В данном приказе

указано, что допуск к работам на исполнение функций генерального подрядчика может быть выдан только юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю и отдельно по назначению объектов строительства (промышленное, транспортное, жилищно-гражданское и др.). Дополнительно отметим, что все лица, выполняющие инженерные изыскания, осуществляющие подготовку проектной документации и строительство, должны иметь свидетельства о допуске к отдельным видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, выдаваемые саморегулируемыми организациями²⁶.

Из вышепредставленных функций основных участников инвестиционного процесса в строительстве, приведенных в разных законодательных актах, можно сделать вывод о переходе главенствующей роли в инвестиционном процессе от генерального подрядчика к застройщику, поскольку он вправе выполнять инженерные изыскания, осуществлять подготовку проектной документации и организовывать строительство следующими способами:

1. С привлечением специализированного заказчика, который заключает договоры с поставщиками на поставку оборудования и стройматериалов, а также с лицом, осуществляющим строительство объекта недвижимости, ведет учет капитальных затрат, связанных со строительством, готовит построенный объект к вводу в эксплуатацию.

2. Без привлечения специализированного заказчика, самостоятельно выполняя его функции.

3. Без привлечения третьих лиц, самостоятельно выполняя функции заказчика и лица, осуществляющего строительство в соответствии с ст. 52 Градостроительного кодекса РФ²⁷.

Подробное рассмотрение ролей и функций участников инвестиционного процесса в строительстве связано с подтверждением состоявшейся реструктуризации взаимоотношений в инвестиционной сфере страны и необходимостью дальнейшего пересмотра их отношений с целью развития партнерства.

Расширение прав одного из участников инвестиционной деятельности предопределяет возможности реструктуризации взаимоотношений с выделением главенствующей роли застройщика, который несет основную ответственность за строительство объекта недвижимости и, следовательно, вправе подбирать новых претендентов на участие в инвестиционном проекте, пересматривать давние договорные отношения.

Проведение реструктуризации взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве должно быть направлено на развитие партнерства и осуществляться последовательно по этапам:

– выбор участников инвестиционного процесса исходя из их роли, функций, специализации, значимости

тательства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства: приказ Минрегиона РФ от 30.12.2009 № 624 (ред. от 23.06.2010) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 15.04.2010 № 16902) // Российская газета. – 2010. – 26 апр.

²⁶ См.: Там же.

²⁷ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

²⁰ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

²¹ См.: Там же.

²² См.: Там же.

²³ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

²⁴ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

²⁵ Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строи-

в технологическом процессе и с учетом различных критериев;

- формирование отношения сотрудничества между высшими менеджерами каждого участника инвестиционного процесса;

- установление механизма контроля при разрешении проблем, непрерывное усовершенствование деловых связей, совместная оценка процесса развития партнерства;

- оценка успеха или неудач деловых отношений после завершения совместного инвестиционного проекта;

- принятие решения по продолжению деловой связи и дальнейшему развитию партнерства или отказу от сотрудничества с определенным участником инвестиционного процесса.

Наиболее сложной задачей является разработка методологии выбора участников инвестиционного процесса и построения партнерских отношений. Поскольку редко публикуются материалы, где бы анализировалась система партнерских отношений в бизнесе или предлагались бы какие-либо конкретные методики выбора будущих партнеров и формирования их отношений, то в данной работе на основе обобщения публикаций²⁸ сделана попытка систематизации критериев отбора более эффективных вариантов деловых связей. Предлагается использовать два вида критериев. Первый вид критериев позволит застройщику определить способность претендента к достижению необходимых результатов при взаимодействии с другими участниками инвестиционной деятельности (к развитию партнерства), а второй – оценить каждого претендента по показателям, отражающим его кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал.

Так, оценка способности участников инвестиционного процесса к развитию партнерства может быть выполнена с использованием следующих критериев:

- долговечность – определяется по времени взаимодействия с участником инвестиционного процесса и частоте повторяемости связей;

- степень взаимодействия – отражает наличие деловой связи в нескольких видах деятельности;

- привилегированность – оцениваются объемы подрядных работ и интенсивность взаимодействия партнеров, оперативность реагирования на возникающие проблемы, степень гибкости условий договоров и жесткости требований партнеров, инвестиции в бизнес партнера;

- надежность участников инвестиционного процесса – оценивается способность реализации делового сотрудничества при определенных условиях внешней среды, а также такие параметры партнера, как его деловая репутация, способность точно и вовремя выполнять взятые на себя обязательства и т. д.;

- координация взаимных интересов участников инвестиционного процесса – оценивается возможность корректировки договорных отношений в связи с запросом одного из партнеров или из-за изменения экономической ситуации;

- уровень организационного взаимодействия с партнерами – определяется способность партнеров планировать и контролировать общие бизнес-процессы;

- динамика – выявляется возможность расширения сфер взаимодействия с одними и теми же партнерами или отказ от прежних партнеров и поиск новых;

- эффективность – исследуется способность каждого из партнеров непрерывно, успешно и динамично развиваться и добиваться наивысших результатов бизнеса в целом;

- взаимозависимость – оценивается рынок подрядных работ и определяется количество альтернативных участников инвестиционного процесса;

- степень неформальности отношений – выявляется наличие взаимного доверия и лояльности;

- разделение рисков – определяется степень удовлетворения условий договоров по разделению рисков между участниками инвестиционного процесса;

- наличие неформальных связей с представителями властных структур – оценивается возможность получения государственной помощи и государственных заказов;

- уровень стандартизации взаимоотношений – выясняется, является ли заключение договоров рутинным процессом или предметом переговоров;

- наличие политических связей – выявляются возможности использования налоговых льгот, инвестиционных кредитов и др.

Для выполнения оценки участников инвестиционного процесса по представленным выше критериям предлагается застройщику как лицу, выполняющему главенствующую роль в возведении объекта недвижимости, организовать работу экспертов, которые будут рассматривать претендентов на участие в инвестиционном проекте по отдельным группам в зависимости от роли, функций, специализации и др.

Экспертами в процессе оценки конкретного претендента по определенному критерию присваивается балл, затем баллы суммируются и делятся на число используемых для экспертизы критериев, после производится расчет средней оценки экспертов по каждому претенденту. Средняя оценка экспертов может дать представление о способности конкретного участника инвестиционного процесса к развитию партнерства.

Выбор партнеров с использованием второго вида критериев предполагает выполнение расчета интегрального показателя, который характеризует кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал по каждому из претендентов на участие в реализации инвестиционного проекта:

$$O^i = k_1^i Пк + k_2^i По + k_3^i Пт + k_4^i Пн + k_5^i Пф,$$

где O^i – интегральный показатель i -го претендента на участие в реализации инвестиционного проекта;

²⁸ См.: Исаева, Е. Основные направления исследования эффективных партнерских отношений / Е. Исаева // Маркетинг. – 2010. – № 3 (112). – С. 39–51; Гаврилов, И. А. Оценка уровня партнерских связей как одного из факторов конкурентоспособности организации / И. А. Гаврилов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 77–86; Бучнев, О. А. Эффективное партнерство – учет экономических интересов / О. А. Бучнев, И. П. Шабалов // Газовая промышленность. – 2007. – № 1. – С. 12–15; Силакова, В. В. Инновационное развитие на основе партнерства предприятий и научных организаций / В. В. Силакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 68–73.

k_j^i – значимость j -го потенциала в модели интегральной оценки i -го претендента на участие в реализации инвестиционного проекта;

$Пк, По, Пт, Пн, Пф$ – соотношение кадрового, организационного, технического, производственного, финансового потенциала i -го претендента и эталонного значения показателя, характеризующего j -й потенциал.

В качестве эталонных значений принимаются среднеотраслевые, нормативные или наилучшие значения показателей в исследуемой группе претендентов. Претенденты подразделяются по группам исходя из их позиций в инвестиционном процессе. Значимость j -го потенциала для каждой группы претендентов не должна быть одинаковой, и ее предлагается формировать с учетом роли, функций, специализации в технологическом процессе участников инвестиционного процесса. Каждый j -й потенциал может быть представлен экономическим показателем, в наибольшей степени характеризующим возможности претендента.

Предлагаемые способы оценки участников инвестиционного процесса позволят застройщику рассмотреть несколько претендентов по системе критериев и выбрать наиболее эффективный вариант деловых связей.

Рассмотрение существующих деловых связей, выполнение оценки будущих партнеров с учетом предлагаемой системы критериев и развитие взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса по разработанным этапам реструктуризации приведет к развитию партнерства.

В заключение следует отметить, что в процессе адаптации основных участников инвестиционного процесса в строительстве к проведенным в нашей стране реформам была осуществлена масштабная реструктуризация взаимоотношений в инвестиционной сфере страны в целом. На нынешней стадии развития взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса также требуется проведение реструктуризации, но она должна быть направлена не на распределение ролей и функций, а на развитие партнерства, что позволит им обеспечить долговременность, качество, надежность и интенсивность делового сотрудничества. И, в конечном счете, реструктуризация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса позволит увеличить объемы осваиваемых прямых инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алхазов, Ш. Т. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала предприятий и отраслей региона / Ш. Т. Алхазов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 96–105.
2. Бучнев, О. А. Эффективное партнерство – учет экономических интересов / О. А. Бучнев, И. П. Шабалов // Газовая промышленность. – 2007. – № 1. – С. 12–15.
3. Воробьева, О. В. Либерализационная реструктуризация газового комплекса России: тенденции и перспективы / О. В. Воробьева. – Волгоград, 2008. – 350 с.
4. Гаврилов, И. А. Оценка уровня партнерских связей как одного из факторов конкурентоспособности организации / И. А. Гаврилов, Н. С. Иващенко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 77–86.
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.
6. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 258 с.
7. Исаева, Е. Основные направления исследования эффективных партнерских отношений / Е. Исаева // Маркетинг. – 2010. – № 3 (112). – С. 39–51.
8. Копылов, А. М. Реструктуризация как основа повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности промышленных предприятий / А. М. Копылов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 93–97.
9. Набиев, Р. А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек / Р. А. Набиев, В. В. Зверев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 133–136.
10. О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика: постановление Правительства РФ от 21.04.2006 № 233 (ред. от 16.01.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 18. – Ст. 2001.
11. Об архитектурной деятельности в Российской Федерации: федер. закон РФ от 17.11.1995 № 169-ФЗ (ред. от 30.12.2008) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 47. – Ст. 4473
12. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.
13. Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства: приказ Минрегиона РФ от 30.12.2009 № 624 (ред. от 23.06.2010) (зарегистрировано в Минюсте РФ 15.04.2010 № 16902) // Российская газета. – 2010. – 26 апр.
14. Об утверждении Положения о взаимоотношениях организаций – генеральных подрядчиков с субподрядными организациями: постановление Госстроя СССР № 132, Госплана СССР № 109 от 03.07.1987 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1988. – № 2.

15. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

16. Реестр действующих лицензий на осуществление строительной деятельности. – Волгоград: Лицензионно-экспертный центр строительной деятельности по Волгоградской области, 2001. – 199 с.

17. Силакова, В. В. Инновационное развитие на основе партнерства предприятий и научных организаций / В. В. Силакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 68–73.

REFERENCES:

1. Alkhazov, Sh. T. Methodical approaches to evaluation of resource potential of the regional enterprises and branches of industry / Sh. T. Alkhazov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 96–105.

2. Buchnev, O. A. Effective partnership – the account of economic interests / O. A. Buchnev, I. P. Shabalov // Gas industry. – 2007. – # 1. – P. 12–15.

3. Vorobyeva, O. V. Liberalized re-structuring of the gas complex of Russia: tendencies and prospects / O. V. Vorobyeva. – Volgograd, 2008. – 350 p.

4. Gavrilov, I. A. Evaluation of the level of partner relations as one of the factors of competitiveness of organizations / I. A. Gavrilov, N. S. Ivashchenko // Management in Russia and abroad. – 2009. – # 3. – P. 77–86.

5. The town-planning code of the Russian Federation as of 12/29/2004 # 190-FZ: approved by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 12/22/2004 (revisions as of 11/29/2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2005. – # 1 (Part 1). – Article 16.

6. Druker, P. F. Issues of management in the XXI century: translation from English / P. F. Druker. – M.: William, 2000. – 258 p.

7. Isaeva, E. Major directions of examination of effective partner relations / E. Isaeva // Marketing. – 2010. – # 3 (112). – P. 39–51.

8. Kopylov, A. M. Restructuring as the basis of increasing investment attractiveness and competitiveness of industrial enterprises / A. M. Kopylov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 93–97.

9. Nabiev, R. A. Development of information infrastructure of support of business as an effective means for reduction of transaction costs / R. A. Nabiev, V. V. Zverev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 133–136.

10. Regarding norms of evaluation of financial stability of developer activities: decree of the Government of the Russian Federation as of 4.21.2006 # 233 (revisions as of 1/16/2007) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2006. – # 18. – Article 2001.

11. Regarding architectural activity in the Russian Federation: federal law of the Russian Federation as of 17.11.1995 # 169-FZ (revision as of 30.12.2008) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1995. – # 47. – Article 4473.

12. Regarding investment activity in the Russian Federation that performed in the form of capital investments: federal law of the Russian Federation as of 25.02.1999 # 39-FZ (revision as of 23.07.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1999. – # 9. – Article 1096.

13. Regarding approval of the list of activities for engineering surveys, for development of design documentation, for construction, reconstruction, overhaul of the facilities of capital construction that affect the safety of the facilities of capital construction: the order of the Ministry of regions of the Russian Federation as of 30.12.2009 # 624 (revision as of 23.06.2010) (registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on 15.04.2010 # 16902) // Russian newspaper. – 2010. – April 26.

14. Regarding the approval of the Provisions on the relations between the organizations – general contractors with subcontractors: the decree of Gosstroy of the USSR # 132, the State Planning Committee of the USSR # 109 as of 03.07.1987 // Bulletin of enactments of the ministries and departments of the USSR. – 1988. – # 2.

15. Regarding participation in the sharing construction of multiple dwellings and other objects of real estate, and revisions of some enactments of the Russian Federation: federal law of the Russian Federation as of 12.30.2004 # 214-FZ (revision as of 6.17.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2005. – # 1 (part 1). – Article 40.

16. The register of operating licenses for implementation of construction activity. – Volgograd: The licensing and expert center of construction activity of Volgograd region, 2001. – 199 p.

17. Silakova, V. V. Innovative development on the basis of partnership of enterprises and scientific companies / V. V. Silakova // Management in Russia and abroad. – 2010. – # 1. – P. 68–73.

02. – УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 334.021
ББК 65.011.151

Дьяконова Ирина Борисовна,
соискатель кафедры мировой экономики и экономической теории
Волгоградского государственного технического университета,
проректор по экономике и финансам
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: dyakonova.irina@rambler.ru

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

DEVELOPMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF INNOVATIONS: ISSUES AND PROSPECTS

Инновационная направленность развития экономики вносит коррективы в стратегическую направленность развития всех отраслей экономики. Важнейшей проблемой, требующей незамедлительного решения в условиях инновационной экономики, является создание институциональных условий для трансформации капитала знаний в целях обеспечения инновационной деятельности, как на уровне государства, так и на уровне регионов. В статье обосновывается необходимость формирования институтов государственно-частного партнерства в инновационной деятельности в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны и выхода экономики на траекторию инновационного роста.

Innovation orientation of economics development modifies the strategic direction of development of all sectors of economics. The main issue requiring immediate resolution in the innovative economics conditions is the creation of institutional conditions for transformation of knowledge capital with the purpose of ensuring innovative activity, both at the state and at the regional levels. This article justifies the necessity of formation of the institutions of the state-private partnership at the innovative activity in order to implement strategic national priorities of the country and to direct economics to the path of innovative growth.

Ключевые слова: инновационная экономика, научно-образовательная сфера, инновационная инфраструктура, признаки ГЧП, интеллектуальный капитал, частно-государственное партнерство, инновационная деятельность, интеграция образования и бизнеса, частные инвестиции, риски партнерства.

Keywords: innovative economics, scientific and educational area, innovative infrastructure, indicators of the state-private partnership, intellectual capital, state-private partnership, innovative activity, integration of education and business, private investments, partnership risks.

Характерной особенностью современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся пре-

имущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Последние два десятилетия характеризуются ростом влияния науки на социально-экономическое развитие, интенсификацией процессов создания и распространения знаний, а также активизацией инновационной деятельности.

Создание благоприятного климата для развития инновационной деятельности незамедлительно приведет к качественному увеличению объемов продукции и появлению новых технологий. Первостепенную роль при этом сыграют научные открытия, внедрение более эффективных бизнес-планов, освоение новых, а также критичных секторов рынка, развитие малых инновационных предприятий в научно-технической сфере. Поиск новых знаний, открытий становится ключевым этапом научно-технического прогресса, но главный акцент необходимо сделать на то, как наиболее эффективно получить эти знания и как с наименьшими затратами транспортировать их в экономику. В условиях мирового экономического кризиса и мировой экономической конкуренции правильно найденный ответ на возникший вопрос станет важнейшим средством борьбы за экономическую независимость и в то же время обеспечения социальной стабильности и экономического процветания.

Россия всегда была богата людскими и природными ресурсами, но в связи с отсутствием активной и четкой государственной промышленной политики в банковском секторе накоплены значительные финансовые средства. Необходимо соединить воедино интеллектуальный потенциал, природные богатства и финансовые ресурсы. Низкий уровень инновационной восприимчивости и отсутствия инвестиционной привлекательности для хозяйствующих субъектов не позволяют быстро запустить механизмы инновационного развития, хотя у России есть реальные шансы занять одно из ведущих мест в мировой экономике. Инновационный путь развития экономики является для России осознанной необходимостью, учитывая поставленную в 2003 г. цель – удвоить ВВП за десять лет.

Учитывая современную инновационную направленность экономического развития, нам представляется чрезвычайно актуальным проведение исследований по развитию государственно-частного партнерства

в инновационной сфере. Причем, на наш взгляд, более правильным будет вести речь о частно-общественном партнерстве (именно такое определение государственно-частного партнерства встречается в зарубежных исследованиях последних лет)¹. Понятие «партнерство между государственным и частным секторами экономики в инновационной сфере» было определено в 2002 г. Комитетом ОЭСР по научной и технологической политике следующим образом: под государственно-частным партнерством понимаются «любые официальные отношения или договоренности на фиксированный (бесконечный) период времени, между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций»².

Для уточнения понятия ГЧП в научно-технической и инновационной сфере целесообразно, на наш взгляд, использовать ряд признаков, раскрывающих принципиальные стороны такого взаимодействия:

- стороны партнерства должны быть представлены как государственным, так и частным секторами экономики;

- взаимоотношения сторон ГЧП должны носить добровольный, официальный и партнерский характер и быть зафиксированы в официальных документах;

- стороны ГЧП должны иметь общие сбалансированные цели и четко определенный государственный интерес;

- стороны ГЧП должны объединять и распределять между собой свои вклады для достижения общих целей, снижения непроизводительных расходов и рисков, а также участвовать в использовании результатов в соответствии с вкладом в их получение.

С учетом признаков, характеризующих ГЧП, предлагается следующее его определение: государственно-частное партнерство в инновационной сфере – это зафиксированное в официальных документах взаимовыгодное взаимодействие государственного и частного секторов экономики и науки, основанное на принципах добровольности принятия на себя обязательств и их исполнение в течение сроков выполнения работ каждой из сторон ГЧП, соблюдение прав и обеспечение сбалансированности государственных и частных интересов в рамках ГЧП, разделение ответственности, рисков и непроизводительных расходов сторонами ГЧП, разделение денежных потоков между государственными и частными участниками партнерства, получение максимального эффекта участниками партнерства в соответствии с их вкладом в полученный результат, проти-

водействие недобросовестной конкуренции участниками партнерства.

ГЧП может оказаться чрезвычайно эффективным в рамках реализации стратегии развития инновационных процессов. Там, где нужно оживить рынки и вовлечь бизнес в проекты, где сложно говорить о быстрой отдаче в перспективе вложенных средств, институт ГЧП может стать способом решения инфраструктурных проблем, где частные инициативы равны нулю. Подобная модель предполагает действенное освоение научно-технических нововведений (инноваций), новых технологий, видов продукции и ресурсов, а также осуществление организационно-институциональных проектов в сфере национального воспроизводства³. Развитие ГЧП в инновационной сфере наталкивается на целый ряд проблем, тесно связанных с технологическими отставаниями и нормативно-правовыми перекосами, наметившимися за последние 10 лет в нашей стране, это отсутствие:

- рынка интеллектуальной собственности;
- нормативно-правового механизма передачи прав государства на результат научно-хозяйственной деятельности в ведение инвесторам или хозяйствующим субъектам;

- базы данных научных исследований и технологических разработок, а также доступа к этой информации;
- формы найма инженерных кадров высшей квалификации для подготовки квалифицированных специалистов.

Для Российской Федерации потребность в придании экономике инновационных качеств вытекает из поставленной Правительством цели. Заявленная цель может быть в перспективе (даже с учетом мирового экономического кризиса) достигнута лишь за счет обеспечения должного уровня экономической свободы, создания равных условий конкурентоспособности, укрепления права собственности, а также эффективной интеграции власти, науки, образования и бизнеса.

Решать эту проблему нужно, на наш взгляд, путем разработки комплекса стратегических приоритетов и направлений, предусматривающих инновационное развитие национальной экономики. При таком стратегическом видении четко обозначается роль государственно-частного партнерства в формировании инновационной экономики. Речь идет, прежде всего, о более сложном комплексе ресурсов (назовем его «инновационный комплекс»), способном изменить траекторию воспроизводства с экстенсивного на интенсивный тип развития, базирующийся на внедрении в производство нововведений в области техники, технологии, организации труда и управления. И понятно, что такая трансформация связана в первую очередь с эффективным освоением интеллектуального капитала, который в совокупности с другими ресурсами способен творить, строить и создавать новые общественные ценности в России. При этом задача науки – новые разработки, миссия государства – создание комфортных условий, а задача бизнеса – материализация разработок. В свою очередь, образованию отводится роль подготовки конкурентоспособных специалистов, способных к созданию

¹ См.: Gerrard, M. B. What are public-private partnerships and how do they differ from privatizations? / M. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – № 3; Lossa, E. Building and Managing Facilities for Public Services / E. Lossa // Journal of Public Economics. – 2007. – Vol. 7 – P. 21–34; Носкова, В. Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности / В. Н. Носкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifu.ru/> (дата обращения: 15.02.2011).

² Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD. – Paris: Headquarters, 2002.

³ Инновационный тип развития экономики России: учеб. пособие. – М., 2005.

новаций, а государство и бизнес совместно должны создать все необходимые условия для осуществления этого процесса.

При этом потребуется разработать конкретные механизмы согласования интересов власти, бизнеса, науки, образования и общества в целях оптимального и рационального привлечения различных ресурсов и их источников, а также соответствующей корректировки российской правовой базы. Отметим, что государство, прежде всего, должно создавать институциональную среду для активизации рассматриваемых процессов. В правительственных документах Российской Федерации государственно-частное партнерство официально названо одним из новых подходов как в финансировании, так и в управлении социальными институтами⁴. Здесь необходимо решить ряд важных задач. Прежде всего преодолеть неизбежное сопротивление, действующих субъектов хозяйствования действующей системы, которые будут стремиться к сдерживанию новых, прогрессивных тенденций в экономике. Из мировой практики известно, что такое сопротивление возможно со стороны крупных компаний, сформировавшихся в прежней системе и лоббирующих свои интересы в политических и административных структурах, со стороны отдельных политиков и политических партий, представителей как федеральной, так и региональной власти. Преодоление такого сопротивления является важным условием формирования новых подходов при формировании альянсов власти, бизнеса и населения.

В сфере науки и новаций государство должно заниматься подготовкой соответствующих кадров. Кадры для инновационного предпринимательства необходимо готовить специально, причем этот процесс должен идти непрерывно. Без создания особых условий для работы

не удастся привлечь и закрепить талантливую молодежь в сфере науки. Для этого недостаточно повысить только престиж труда ученого и инженера – необходимо совершенствовать законодательную базу, позволившую повысить социальные гарантии и увеличить уровень доходов работников науки.

Кроме того, мы вправе ожидать от власти учреждения институтов легального использования интеллектуальной собственности, создания баз данных по разработанным технологиям, а также их доступность для коммерческих предприятий. Государство должно выступать гарантом целевого использования частных инвестиций и их возвратности. Очевидно, что партнерство (ГЧП) является одним из реальных механизмов снижения рисков и сроков реализации научно-технических и инновационных проектов, бюджетных целевых программ. На необходимость развития ГЧП в инновационной сфере указано в документах, определяющих направления государственной политики в научно-инновационной сфере. В числе основных задач названо «совершенствование механизмов взаимодействия государственных научных организаций и государственных высших учебных заведений с промышленными предприятиями»⁵. Все они являются участниками инновационного процесса, и от того, насколько действенно будет проведена экономическая политика государства в отношении каждого участника инновационного процесса, будет зависеть и переход к широкому использованию инноваций в экономике.

Мы подошли к такому этапу в развитии современного Российского государства, который дает возможности развиваться стране высокими темпами, решать масштабные общенациональные задачи, направленные, прежде всего, на сохранение и развитие человеческого капитала нации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Gerrard, M. B. What are public-private partnerships and how do they differ from privatizations? / M. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – № 3.
2. Lossa, E. Building and Managing Facilities for Public Services / E. Lossa // Journal of Public Economics. – 2007. – Vol. 7 – P. 21–34.
3. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD. – Paris: Headquarters, 2002.
4. Инновационный тип развития экономики России: учеб. пособие. – М., 2005. – 584 с.
5. Носкова, В. Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности / В. Н. Носкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifti.ru/>.
6. Об утверждении основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2012 г. и перечня проектов по их реализации: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1663-р (ред. от 14.12.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 48. – Ст. 5639.
7. Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов образования: постановление Правительства РФ от 11.11.2006 № 671 // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 47. – Ст. 4902.
8. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.energy-exhibition.com/Zakon/Federal/UkazPrez/>.
9. Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации от 30.11.2010 // Российская газета. – 2010. – 1 дек.

⁴ См.: Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации от 30.11.2010 // Российская газета. – 2010. – 1 дек.; Об утверждении основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2012 года и перечня проектов по их реализации: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1663-р (ред. от 14.12.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 48. – Ст. 5639; Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов образования: постановление Правительства РФ от 11.11.2006 № 671 // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 47. – Ст. 4902.

⁵ Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.energy-exhibition.com/Zakon/Federal/UkazPrez/> (дата обращения: 15.02.2011).

REFERENCES:

1. Gerrard, M. B. What are public-private partnerships and how do they differ from privatizations? / M. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – # 3.
2. Lossa, E. Building and Managing Facilities for Public Services / E. Lossa // Journal of Public Economics. – 2007. – Vol. 7 – P. 21–34.
3. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD. – Paris: Headquarters, 2002.
4. Innovative type of development of economy of Russia: textbook. – M., 2005. – 584 p.
5. Noskova, V. N. State-private partnership as the form of interaction of the state and the Russian business in the innovative activity / V. N. Noskova [Electronic resource]. – Access Mode: [http:// www.ifti.ru/](http://www.ifti.ru/).
6. Regarding the approval of the basic trends of activity of the Government of the Russian Federation for the period till 2012 and the list of projects on their implementation: the order of the Government of the Russian Federation dated 11.17.2008 # 1663-r (revision as of 14.12.2009) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2008. – # 48. – Article 5639.
7. Regarding the approval of typical concession agreement concerning the educational entities: the order of the government of the Russian Federation dated 11.11.2006 # 671 // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2006. – # 47. – Article 4902.
8. Bases of the policy of the Russian Federation in the field of science and technology development for the period till 2010 and the further [Electronic resource]. – Access Mode: [http:// www.energy-exhibition.com/Zakon/Federal/UkazPrez/](http://www.energy-exhibition.com/Zakon/Federal/UkazPrez/).
9. The message of the President of the Russian Federation Dmitry Medvedev to the Federal Assembly of the Russian Federation: the message of the President of the Russian Federation to Federal Assembly dated 11.30.2010 // Russian newspaper. – 2010. – Dec. 1.

УДК 334.021
ББК 65.011.151

Корабельников Иван Сергеевич,
аспирант кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
секретарь управления информационно-коммуникационных технологий
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: Korablick.ru@mail.ru

ИННОВАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА: ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

INNOVATION AS THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL BUSINESS: EVOLUTION AND MODERN REPRESENTATION

Представлено содержание экономической категории «инновация» в трактовках отечественных и зарубежных ученых-экономистов, позволивших провести теоретический анализ содержательной эволюции понятия «инновация» и выделить основные векторные направления в исследовании термина, систематизация которых дала возможность рассмотреть его в новом контексте и дополнить обобщенную классификацию инноваций признаком «стратегия развития»; рассмотрение классификационного признака применительно к развитию агробизнеса, позволило сделать вывод о целесообразности реализации инновационной модернизации, базирующейся на консолидации корпоративного капитала в реальном секторе отраслевой экономики.

The content of an economic category «innovation» as it is presented by domestic and foreign economic scientists has been provided, which allowed carrying out of theoretical analysis of the content evolution of the concept

«innovation» and distinguishing basic vector directions in the term investigation, which systematization has provided the possibility to review it in a new context and to add the generalized classification of innovations with an indicator «development strategy»; review of classification indicator with reference to agricultural business development has allowed to make a conclusion regarding expediency of implementation of innovative modernization, which is based on consolidation of the corporate capital in the real sector of branch economy.

Ключевые слова: инновация, экономическая категория, научно-технический прогресс, эволюция, рекомбинация, инновационный поток, комплексная инновация, стратегия развития, консолидация, инновационная модернизация.

Keywords: innovation, economic category, scientific and technical progress, evolution, recombination, innovative

stream, complex innovation, development strategy, consolidation, innovative modernization.

Эффективность национальной экономики на современном этапе развития полностью зависит от своевременного и качественного освоения результатов научно-технического прогресса. Текущие инновационные перемены, представленные новыми техникой, технологией, организацией производства и результатами труда, изменили ход сравнительно плавного, эволюционного развития, придав ему динамизм, характерный для качественно нового состояния экономической системы. Параллельно трансформации экономических систем происходит изменение концептуальных подходов в раскрытии содержания понятия «инновация».

Впервые термин «инновация» как экономическая категорию ввел в научный оборот австрийский экономист И. А. Шумпетер в 1911 г. «Инновация» им представляется как новая комбинация производственных факторов, включающая в себя использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта¹.

Данная трактовка термина имеет место и в современной экономической мысли. Однако ее содержательная основа в ходе развития научно-технического прогресса и глобализации рыночного пространства значительно расширилась. Развитие теории инноваций проявилось в уточнении и совершенствовании организационных и экономических основ инновационной деятельности, которые наиболее четко прослеживаются в многооб-

разии подходов и представлений к изучению понятия «инновация».

Интерпретация термина в зависимости от научно-исследовательской школы и сферы применения знаний различна. Например, многие зарубежные исследователи (Ригс Х., Твисс Б., Кук Я., Майерс П. и их последователи) считают, что инновация – это общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по свойствам изделий и технологий с получением выгоды и добавочного дохода.

По мнению некоторых отечественных ученых (Фатхутдинов Р. А., Масленникова О. А. и др.), инновация представляется как результат научно-исследовательской деятельности, реализуемый через совокупность действий, направленных на повышение эффективности техники, технологии, а также организационных форм взаимодействия. Новшество в данных исследованиях выступает как результат научных разработок в виде новой продукции, техники, технологии, информации, методики и т. д., а инновация является процессом внедрения новшества в целях изменения объекта управления и получения научно-технического, экономического и социального эффекта². Наполнение понятия «инновация» новым содержанием происходило вместе с расширением влияния научно-технического прогресса на различные сферы экономики, и уже к началу XX в. многие ученые-экономисты данное понятие рассматривали в контексте «действие, воздействие», «результат от воздействия». Свидетельством этому могут служить различные взгляды зарубежных и отечественных авторов, изложенные в табл. 1.

Таблица 1

**Содержание экономической категории «инновация»
в интерпретации отечественных и зарубежных авторов**

№ п/п	Автор	Название работы	Аннотация трактовки термина
1	И. А. Шумпетер	«Theory of Economic Development»	Новая комбинация (рекомбинация) производственных факторов
2	Х. Ригс	«Managing High technology companies Blmont»	Коммерческое освоение новой идеи
3	О. А. Масленникова	«Эффективность инновационных технологий»	Результат творческой деятельности, направленный на разработку, создание и распространение новых изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т. д.
4	Б. Твисс	«Управление научно-техническими нововведениями»	Процесс, в котором идея или изобретение приобретает экономическое содержание
5	Я. Кук, П. Майерс	«Innovations today and tomorrow»	Полный процесс от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке
6	В. Г. Медынский	«Инновационное управление»	Общественный, технический, экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продуктов, услуг) и технологий путём практического использования нововведений

¹ Шумпетер, И. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия / И. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2008. – С. 142. (Антология экономической мысли).

² См.: Горфинкель, В. Я. Инновационный менеджмент / В. Я. Горфинкель, Б. Н. Чернышева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2009. – С. 33; Сурин, А. В. Инновационный менеджмент: учебник / А. В. Сурин, О. П. Молчанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 7.

№ п/п	Автор	Название работы	Аннотация трактовки термина
7	В. Н. Лапина	«Инновационная политика на предприятии»	Комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства для улучшения потребностей людей
8	Б. Санто	«Инновация как средство экономического развития»	Технико-экономический цикл, в котором использование результатов исследований и разработок непосредственно вызывает технические, экономические изменения, которые влияют на деятельность этой сферы
9	П. Друкера	«Как обеспечить успех в бизнесе»	Особое средство предпринимателей, с помощью которого они исследуют изменения, которые имеют место в экономике и обществе, с целью использования их в бизнесе или в разных сферах обслуживания
10	Р. А. Фатхутдинов	«Теория инновационного управления»	Конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта
11	Б. И. Шайтан	«Инновации в АПК»	Применительно к АПК – это новые технологии, новая техника, новые сорта растений, новые породы животных, новые удобрения и средства защиты растений и животных, новые методы профилактики и лечения животных, новые формы организации, финансирования и кредитования производства, новые подходы к подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров и т. д.
12	Л. А. Волдачек	«Стратегия управления инновациями на предприятии»	Целевое изменение в функционировании предприятия как системы (количественное, качественное в любой сфере деятельности предприятия)
12	В. Н. Раппопорт	«Диагностика управления: практический опыт и рекомендации»	Практическое осуществление качественно новых решений, суть стратегии и содержания стратегии предприятия
13	Е. Е. Румянцева	«Новая экономическая энциклопедия»	Прогрессивная стратегия развития организации, группы организаций, региона и государства, обеспечивающая получение больших экономических результатов.
14	Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец	«Россия-2050: стратегия инновационного прорыва»	Стратегия консолидации усилий народа, государства, бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов

Составлено автором на основании источников [1–8]

Альтернативным является мнение, получившее широкое распространение в современной научной литературе, где инновации рассматриваются в системе взаимодополняющих неделимых связей, как систематизированный инновационный поток или комплексная инновация, воспринимаемая многими учеными (Волдачек Л. А., Друкера П., Раппопорт В. Н., Румянцева Е. Е., Санто Б., Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. и др.) как стратегия развития – то есть такой вариант модернизации, который затрагивает и ассортимент производимой продукции, и применяемые технологии, и управленческие структуры, взаимоотношения руководителей и наемных рабочих (в масштабе предприятия) и приводит к консолидации усилий государства, народа и бизнеса на освоении принципиально новых схем взаимодействия, направленных на получение больших экономических результатов (в масштабе отрасли и государства)³.

Адекватность данного подхода к трактовке термина объяснима с позиции анализа содержанных основ понятия,

³ См.: Кузык, Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М.: ЭКОНОМИКА, 2005. – С. 9, 44, 118; Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 162–163. – Т. VI.

которое представлено тремя основными составляющими: воспроизводство; инвестирование; стимулирование.

Воспроизводственная функция предполагает, что инновация на сегодня наиболее важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Значение функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве ресурсного источника.

Финансовые ресурсы, полученные за счет реализации инновации, могут использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Данный капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций. В этом состоит инвестиционная функция инноваций.

В основе функции стимулирования лежит базовый принцип функционирования коммерческих экономических субъектов – привлечение дополнительного количества финансовых ресурсов в виде прибыли от внедрения инноваций⁴.

Каждая из перечисленных функций является неотъемлемой составляющей стратегии развития. Так, например,

⁴ Цветков, А. Н. Какие функции выполняют инновации / А. Н. Цветков // Консалтинг. – 2010. – № 1. – С. 33.

стратегия прорыва базируется на развитии и укреплении позиций организации на уже освоенном рынке на основе модернизации продукции, дифференциации и гибкой смены ассортимента товаров, улучшения обслуживания покупателей. Такая стратегия позволяет определить общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели, то есть сбалансировать каждую составляющую – воспроизводство, инвестирование и стимулирование производственной деятельности⁵.

Анализ дефиниции «инновация» позволил автору выделить следующие векторные направления формирования данного понятия, отраженного в экономической литературе:

- 1) «инновация» как новая комбинация (рекомбинация) концептуальных, экономических, организационных, управленческих и производственных факторов;
- 2) «инновация» как процесс разработки и внедрения новшеств;
- 3) «инновация» как система взаимосвязанных новшеств, потока инноваций, формирующих стратегию развития.

По мнению автора, содержание понятия «инновация» с позиций современного представления получила новое значение. Причиной этому стало стремление к реализации конкурентных преимуществ при накопленных диспропорциях технического, технологического и организационно-управленческого характера, проявляющихся во многих сферах экономики России. Наглядным примером может служить системообразующая отрасль – сельское хозяйство. На фоне низкой конкурентоспособности сельскохозяйственного производства доля инвестиций в данный сектор экономики за последние годы составила 2,5–4 % от общего инвестиционного потока в национальную экономику, в то время как сельскохозяйственная отрасль во внутреннем валовом продукте страны занимает около 5,5 %. Данная ситуация свидетельствует о крайне низком уровне инвестиционной активности внутри отрасли, поэтому автор разделяет мнение ученых-экономистов, которые рассматривают инновации в качестве стратегии развития (рис. 1).

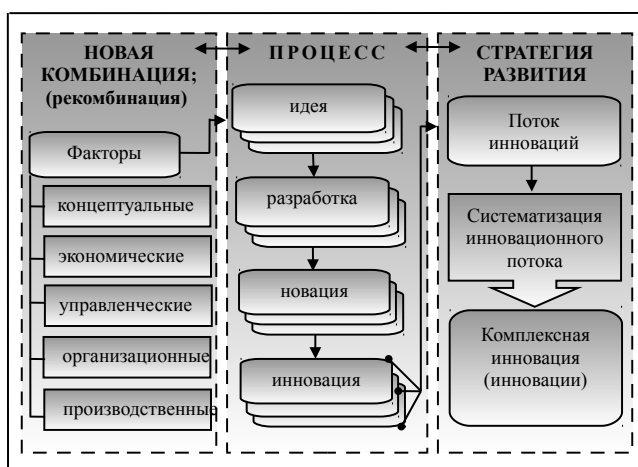


Рис. 1. Эволюция содержания экономической категории «инновация»

Источник: составлено автором

Развитие последовательной и непротиворечивой теории менеджмента инноваций предусматривает их классификацию в соответствии с содержательным наполнением данной экономической категории, выделяя в качестве основных классификационных признаков:

- степень новизны (инновации: базисные; улучшающие и модификационные);
- причины возникновения (инновации: стратегические; реактивные / адаптивные);
- масштаб применения (инновации: отраслевые; межотраслевые региональные; в рамках предприятия);
- объект применения (инновации: продуктовые; технологические; процессные; комплексные)
- эффективность (экономическая; социальная; экологическая; интегральная)⁶.

Анализ наиболее обобщенной классификации инноваций, представленной в экономической литературе, позволяет заключить, что классификационные признаки охватывают каждый вид инноваций автономно, вне связи с общей стратегией развития бизнеса, где инновация воспринимается в виде систематизированного потока инноваций, то есть как комплексная инновация.

Автономное рассмотрение отдельных видов инноваций негативно отражается на особенностях инновационного поведения предприятий в России. Бессистемность и неупорядоченность характерны не только для начального этапа, но и для всего протяжения реализации инновационных процессов. Это приводит к распылению огромного количества инвестиционных ресурсов.

Внедрение того или иного вида инноваций не может быть рассмотрено с позиции какого-то одного параметра, поскольку это комплекс многообразных по масштабу мер, направленных на различные трансформации на предприятии. Так, начальная инновация (например, приобретение новой техники) является катализатором целой цепочки системных изменений в организации предприятия, трудовых отношениях, отношениях снабжения и сбыта. Менеджеры предприятий не всегда представляют широту охвата и масштаб последующих изменений, что в конечном итоге приводит к невозможности реализации перспективных бизнес-идей. Прежде всего это связано с тем, что важным лимитирующим фактором, определяющим актуальность инноваций, является конъюнктура рынка, на котором действует предприятие. Рыночная ситуация за последние десятилетия кардинально изменилась. Появилась ярко выраженная конкуренция, и эффективность конкурентной борьбы стала полностью зависима от непрерывно-прогрессивного, системного совершенствования хозяйственного механизма, то есть от объема и качества предложенных и внедренных в производство инноваций.

В данном русле существующую классификацию инноваций целесообразно дополнить признаком «стратегия развития». Применительно к сельскохозяйственному производству, ориентированному на инновационно-прорывной сценарий развития, выделим следующие виды инноваций, представленные в границах данного признака (рис. 2).

⁵ См.: Там же. – С. 36.

⁶ Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент: учебник / В. Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 11.

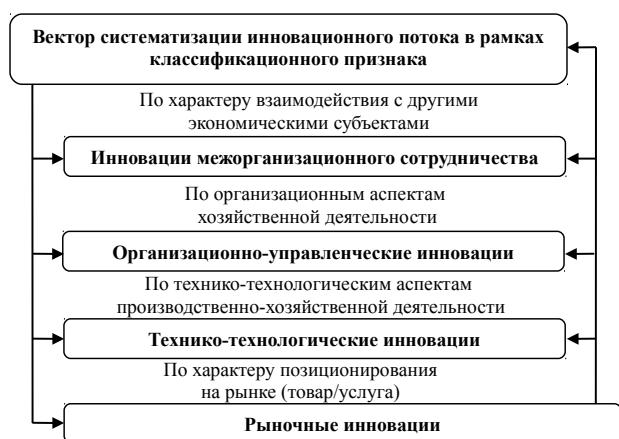


Рис. 2. Иерархическая классификация инноваций по признаку «стратегия развития»
Источник: составлено автором

Все представленные виды инноваций направлены на реализацию стратегии агробизнеса, каждая из которых функционирует в системе и поэтому стимулирует использование последующей инновации. Вектор систематизации инновационного потока определяет конъюнктурное пространство, в соответствии с которым предприятие позиционирует себя на рынках снабжения производства и сбыта продукции. Конкурентные условия предопределяют необходимость увеличения точек соприкосновения бизнеса с контрагентами. На сегодняшний день для агробизнеса наиболее важным является информационный обмен касательно рынков сбыта продукции (формирование маркетингового плана), технологий производства и параметров его снабжения необходимыми ресурсами по приемлемым ценам (информационное обеспечение плановых технологических карт и производственного плана). Нестабильность экономической системы, проявляющаяся в виде естественно-биологических условий производства, системных кризисных явлений, а также расширения воздействия диффузии результатов научно-технологического прогресса обуславливают создание стратегических альянсов или реализацию инноваций межорганизационного взаимодействия, которые представлены в АПК следующими разностями: интеграция, кластеризация, диверсификация, автономное функционирование предприятий, а также комбинация (рекомбинация) свойств данных объединений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горфинкель, В. Я. Инновационный менеджмент / В. Я. Горфинкель, Б. Н. Чернышева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 464 с.
2. Кузык, Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М.: ЭКОНОМИКА, 2005. – 624 с.
3. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент: учебник / В. Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 295 с.
4. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 724 с. – Т. VI.
5. Сурин, А. В. Инновационный менеджмент: учебник / А. В. Сурин, О. П. Молчанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 368 с.

⁷ Ушачёв, И. Г. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / И. Г. Ушачёв, И. Т. Трубилин, Е. С. Оглоблин, И. С. Санду. – М.: КолосС, 2007. – С. 13.

Развитие интеграционных процессов в АПК, как показывает практика, стимулирует широкое распространение организационно-управленческих инноваций в виде высокоэффективных управленческих структур, которые активизируют движение инновационного потока, внедрение: новых форм технического обслуживания и обеспечения ресурсами АПК, новых форм организации и мотивации труда, маркетинговых инноваций, инновационно-консультативных систем в сфере научно-технической и инновационной деятельности, методов выработки решений, новых форм и механизмов инновационного развития.

Активизация организационно-управленческих инноваций, в свою очередь, воздействует на техно-технологические и производственные инновации, стимулируя распространение новых ресурсосберегающих технологий, для реализации которых необходимы новые виды техники, новые сорта и средства защиты растений. Совокупность функциональных взаимодействий в виде направленного потока инноваций приводит к появлению продукции с новыми конкурентными свойствами, позволяя варьировать параметры выхода предприятия на открытый рынок, что тем самым задает импульс новому воспроизводственному кругуоборота.

В настоящее время ведущие ученые-экономисты связывают выход аграрной экономики из кризисного состояния со стратегией инновационного прорыва, суть которой сводится к концентрации усилий государства и агробизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов, инновационном обновлении критически устаревшей материальной базы производственных фондов, создании социально-экономических условий развития сельских территорий⁷.

Потенциал инновационной модернизации, заложенный в данном направлении развития отрасли, базируется на консолидации корпоративного капитала в реальном секторе, то есть распространении инноваций межорганизационного сотрудничества. Данные действия должны в перспективе привести к устранению спекулятивных форм хозяйствования, кооперированию производственных и коммерческих потоков в единый хозяйственный механизм, направленный на привлечение и перераспределение дополнительных инвестиционных средств, необходимых для перевода отрасли на инновационный путь развития.

6. Ушачёв, И. Г. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / И. Г. Ушачёв, И. Т. Трубилин, Е. С. Оглоблин, И. С. Санду. – М.: КолосС, 2007. – 636 с.
7. Цветков, А. Н. Какие функции выполняют инновации / А. Н. Цветков // Консалтинг. – 2010. – № 1. – С. 32–47.
8. Шумпетер, И. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия / И. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с. (Антология экономической мысли).
9. Черняева, Н. В. Система управления инновациями на основе оценки технико-экономической полезности изобретений / Н. В. Черняева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 208–212.
10. Копылов, А. В. Методика управления совместными рисками инновационного проекта на основе экономико-математических методов / А. В. Копылов, О. С. Игольникова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 129–132.

REFERENCES:

1. Gorfinkel, V. Ya. Innovative management / V. Ya. Gorfinkel, B. N. Tchernysheva. – 2 ed., the revised and amended. – М.: High school textbook, 2009. – 464 p.
2. Kuzyk, B. N. Russia-2050: strategy of innovative break / B. N. Kuzyk, Yu. V. Jakovets. – 2 ed., amended. – М.: ECONOMICS, 2005. – 624 p.
3. Medynsky, V. G. Innovative management: textbook / V. G. Medynsky. – М.: INFRA-M, 2008. – 295 p.
4. Rumyantseva, E. E. The new economic encyclopedia / E. E. Rumyantseva. – М.: INFRA-M, 2005. – 724 p. – Vol. VI.
5. Surin, A. V. Innovative management: textbook / A. V. Surin, O. P. Molchanov. – М.: INFRA-M, 2009. – 368 p.
6. Ushachyov, I. G. Innovative activity in agrarian sector of the Russian economy / I. G. Ushachyov, I. T. Trubilin, E. S. Ogloblin, I. S. Sandu. – М.: KolosS, 2007. – 636 p.
7. Tsvetkov, A. N. What functions are performed by innovations / A. N. Tsvetkov // Consulting. – 2010. – # 1. – P. 32–47.
8. Shumpeter, I. A. Theory of economic development. Capitalism, socialism, democracy / I. A. Shumpeter. – М.: Eksmo, 2008. – 864 p. (The anthology of economic thoughts).
9. Tchernyaev, N. V. System of innovations management on the basis of evaluation of technical and economic feasibility of inventions / N. V. Tchernyaev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 208–212.
10. Kopylov, A. V. Method of management of joint risks of innovative project on the basis of economic and mathematical methods / A. V. Kopylov, O. S. Igolnikova // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 129–132.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1
ББК 65.046.1

Морозова Наталья Ивановна,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: moroznata@rambler.ru

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНИРОВАНИЯ В РОССИИ: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ

DEVELOPMENT OF REGIONAL PLANNING AND ECONOMIC ZONING IN RUSSIA: COMPARATIVE ANALYSIS

Для разработки территориальных планов сегодня большое значение имеет многогранный опыт, накопленный в годы социалистического хозяйствования, в области рационального размещения производства и территориальной структуры управления. Вопросы рационального размещения производительных сил, комплексного использования природных богатств районов страны оказывают огромное влияние на социально-экономическое развитие государства, предопределяя не только территориальные пропорции, но и межотраслевые связи народного хозяйства, повышение эффективности общественного производства и улучшение благосостояния населения. Основой территориального управления является экономическое районирование, которое позволяет выделить достаточно устойчивые социально-экономические территориальные образования, применительно к которым и будет реализовываться региональная политика государства.

Enormous experience obtained in the years of socialist management of national economy in the area of rational distribution of productions and territorial structure of management is currently significant for development of territorial plans. The issues of rational distribution of productive forces, integrated use of natural resources of the country regions have tremendous impact on the social-economic development of the country, predetermined not only territorial proportions, but also inter-industry connections of the national economy, improvement of the efficiency of social production and enhancement of the population welfare. The basis of territorial administration is economic zoning, which allows allocating sufficiently sustainable social-economic territorial entities where the regional policy of the state will be implemented.

Ключевые слова: территориальное планирование, экономическое районирование, рациональное размещение производительных сил, экономический район, территориальная организация производства, народное хозяйство, государственное регулирование, территориальное разделение труда, планирование, территория.

Keywords: spatial planning, economic zoning, rational distribution of productive forces, economic region, territorial arrangement of production, the national economy,

government regulation, the territorial division of labor, planning, territory.

На современном этапе в центре внимания экономической науки и практики государственного регулирования находятся вопросы социально-экономического развития территориальных образований. Смещение акцента на территориальный уровень связано с необходимостью диверсификации национальной экономики, устранением возникающих диспропорций в социально-экономическом развитии регионов и повышением благосостояния населения, проживающего на данной территории. Разработка и реализация территориальных планов должна опираться на экономическое районирование страны, которое позволит выделить достаточно устойчивые для конкретного этапа развития социально-экономические территориальные образования (или единицы), применительно к которым и будет осуществляться государственная региональная политика.

Для разработки территориальных планов сегодня большое значение имеет многогранный опыт, накопленный в годы социалистического хозяйствования, в области теоретико-методологических подходов планирования, рационального размещения производства и территориальной структуры управления. В обобщенном виде можно отметить, что в советской научной литературе были сформированы научный инструментарий планирования, система его категорий, определены и апробированы соответствующие им формы и методы планирования, среди которых можно выделить контрольные цифры, балансовый метод, системы планов на различные периоды (годовой план, пятилетний, генеральный). Осуществлялись исследования в области сочетания текущего и перспективного, отраслевого и территориального планирования. Возникла и развивалась методология межотраслевого баланса, широко разрабатывались тематические методы экономического прогнозирования в предплановых расчетах, была создана первая модель экономического роста.

Совершенствование методологии и методики планирования происходило в процессе составления и реализации самих планов. Как известно, вопросы территориального аспекта развития народного хозяйства (размещение производства и развития регионов) находили свое отражение в территориальной части народнохозяйственного

плана, охватывающего его отраслевой раздел (точнее территориальный разрез отраслевых планов) и районный раздел (комплексно-территориальный разрез плана).

Актуальное значение в ходе разработки и реализации первых планов развития советского хозяйства приобретали вопросы рационального размещения производительных сил, комплексного использования природных богатств всех районов страны. Существовавшие региональные различия в затратах на производство промышленной и сельскохозяйственной продукции (а эти различия довольно существенны для большинства ее видов) приводили к тому, что то одно и то же количество продукции можно было получить с большими или меньшими издержками в зависимости от различных комбинаций размещения производства по регионам. Следовательно, правильно построенная система территориальной организации производства давала экономический эффект, дополнительный к тому, который может быть получен благодаря научно-техническому прогрессу и другим факторам.

Однако в 20–30-х гг. XX в. в научной литературе еще не были распространены формулировки закономерностей размещения производительных сил, широкое освещение получили только проблемы факторов и принципов размещения производства. Это было связано с тем, что политическая экономия социализма как наука тогда еще только складывалась, категории производственных отношений очень часто подменялись организационно-экономическими отношениями¹.

В экономической науке разработка вопросов закономерностей, принципов и факторов размещения производства получила широкое освещение в 60–70-х гг. XX в. В этот период большое внимание стали уделять роли научно-технического прогресса, социальных и экологических условий, анализу соотношения важнейших технико-экономических показателей производства – материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, капиталоемкости, транспортабельности продукции, учету влияния концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования производства. В центре исследований находились методы экономических расчетов при размещении предприятий и отраслей. В частности, разрабатывалась общая система технико-экономических показателей размещения промышленности и предлагались различные классификации ее отраслей по факторам размещения (А. Е. Пробст и др.)², проводились группировка, типизация, районирование отдельных подотраслей, например в машиностроении (А. Г. Омаровский, Ю. К. Козлов и др.)³, анализировались социально-эко-

номические условия размещения отрасли (Е. А. Афанасьевский и др.)⁴, исследовались методы и показатели эффективности размещения производства, в том числе с использованием экономико-математических моделей (коллектив под руководством Я. Г. Фейгина, В. К. Савельева, Л. И. Грамотеева, В. П. Логинова, А. А. Адамеску, В. П. Евстигнеева, Н. А. Новицкого и др.)⁵.

Начиная с 1960-х гг. под руководством Совета по изучению производительных сил (СОПС) начала разрабатываться Генеральная схема размещения производительных сил СССР, главная задача которой заключалась в научном обосновании на долгосрочную перспективу территориальных экономических пропорций, правильного размещения отраслей народного хозяйства и отраслей промышленности по регионам страны, рациональной специализации и комплексного развития экономических районов, в обеспечении сбалансированности и интенсификации общественного производства.

Теснейшим образом с планированием размещения производства связано территориальное (по терминологии советского периода – районное) планирование, методологической основой которой является общая теория планирования народного хозяйства СССР, учение о территориальном разделении труда, материалы геологических, географических, демографических, социологических и ряда других исследований, что позволяет обеспечить комплексную разработку плана развития территории. Однако объектом территориального планирования выступает все-таки не территория как таковая, а расположенное на ней хозяйство, экономическая деятельность и материальные условия жизни людей. В связи с этим особое значение для территориального планирования имеют исследования, посвященные проблемам обоснования специализации и структуры хозяйства, дислокации предприятий внутри районов, формирования всего территориального комплекса.

Большое значение в территориальном управлении народным хозяйством играет научное экономическое и административное районирование страны. Считается, что именно наша страна является родиной науки о районировании. В ряде зарубежных стран вопросы экономического районирования не стояли так остро, как у нас, поскольку в этих странах сложилось такое административно-территориальное деление, которое не вызывало необходимости в дополнении его сеткой экономических районов. В России административно-территориальное деление имело внеэкономическую природу, поскольку субъектами Федерации признавались экономически несамодостаточные регионы. Это положение сохранилось и по сей день⁶.

¹ См.: Экономическая география СССР. Ч. 1: учеб. пособие для вузов и втузов / под ред. П. Г. Журида, Н. А. Ковалевского. – М.: Соцэкгиз, 1934; Ковалевский, Н. А. Размещение производительных сил на территории СССР во второй пятилетке и генплане. Ч. 1: Основные принципы социалистического размещения производительных сил / Н. А. Ковалевский. – М.: Гострансиздат, 1932. – С. 65; Покшишевский, В. В. Проблемы размещения промышленности / В. В. Покшишевский. – М.: Соцэкгиз, 1932. – С. 68.

² См.: Пробст, А. Е. Размещение социалистической промышленности: теоретические очерки / А. Е. Пробст. – М.: Экономиздат, 1962; Пробст, А. Е. Вопросы размещения социалистической промышленности / А. Е. Пробст. – М.: Наука, 1971.

³ См.: Омаровский, А. Г. Развитие и размещение машиностроения в СССР / А. Г. Омаровский. – М.: Экономиздат, 1962; Коз-

лов Ю. К. Развитие и размещение машиностроения и методика его планирования / Ю. К. Козлов. – М.: Экономика, 1964.

⁴ Афанасьевский, Е. А. Легкая промышленность: экономические проблемы размещения / Е. А. Афанасьевский. – М.: Мысль, 1976.

⁵ См.: Евстигнеев, В. П. Эффективность размещения машиностроения в восточных и западных районах СССР / В. П. Евстигнеев. – М.: Наука, 1972; Проблемы экономической эффективности размещения социалистического производства в СССР / под ред. Я. Г. Фейгина. – М.: Наука, 1968; и др.

⁶ В стране имеются регионы, не способные реализовать функции субъекта федерации даже в случае, если в их бюджетах будут аккумулироваться все собираемые на их территории налоги.

Методологическое обоснование необходимости деления страны на районы отмечалось еще в начале XX в. в пояснительной записке к схематической карте электрификации России: «отдельные элементы и отрасли хозяйства не представляют собой определенных величин, значение их меняется в зависимости от того, в каком сочетании находятся эти элементы и отрасли. Необходимо поэтому изучать хозяйство в его целом и сравнивать между собой системы хозяйства, а не отдельные его звенья. В связи с этим при выработке рационального плана хозяйства для страны предстоит подразделить ее на хозяйственно-самостоятельные единицы – районы»⁷. Однако тогда еще не делался акцент на том, чтобы разработать принципиальную схему территориального управления народным хозяйством.

Первые шаги в направлении разработки схемы экономических районов были сделаны Госпланом в феврале 1921 г. сразу после его организации. Работа по районированию проводилась под непосредственным руководством председателя Госплана Г. М. Кржижановского. Активное участие в ней принимали также видные ученые и специалисты – И. Г. Александров, Л. Л. Никитин, Н. Н. Колосовский и др.⁸ Разработанный в тот период проект экономического районирования не утратил свое актуальное значение и до настоящего времени как в части общетеоретических, методологических положений, так и конкретных конструктивных элементов сетки экономических районов⁹.

В дальнейшем на протяжении всего XX в. в России шла серьезная, кропотливая работа, направленная на поиск лучшего варианта схемы экономических районов. Исследования по экономическому районированию страны проводились главным образом в научно-исследовательских институтах Госплана СССР (СОПС и др.) и отчасти в научных учреждениях Академии наук СССР (Институт экономики и др.) одновременно с подготовкой территориальных и генеральных схем и методической документации к ним¹⁰. Это было вызвано тем, что формирование единого экономического и административного районирования должно способствовать обеспечению обоснованного распределения по территории

плановых заданий, выработке порядка взаимодействия центральных и местных органов управления и планирования, а также формированию системы взаимоувязанных плановых показателей размещения и регионального развития производства.

К сожалению, в 1990-е гг. реформирования экономики в России в значительной степени было утрачено «пространственное мышление». Забыты и стали как бы «анонимными» крупные достижения теории и методологии нашей науки в области территориального планирования и экономического районирования. Отчасти это было связано с тем, что российская «элита» пошла по пути полного отрицания накопленного ранее в нашей стране опыта в области планирования и прогнозирования.

Еще не так давно неявной была обязанность подготовки документов территориального планирования. Хотя, как известно, общество не может развиваться без наличия пространственного, территориального плана. Чем же было вызвана такая необязательность? Такая ситуация обусловлена рядом причин, среди которых главной было отсутствие серьезных правовых последствий за несоставление генерального плана. Эта ответственность впервые была определена в Федеральном законе «О введении в действие Градостроительного кодекса РФ»¹¹, тем самым была пресечена практика существования «закрытых процедур» административного согласования мест размещения объектов строительства, которая, в свою очередь, вела к коррупции и превышению должностных полномочий.

Таким образом, Россия стала возвращаться в общечивилизационное русло и активизировать усилия по построению демократического общества. В то же время, создавая новую систему управления экономикой, необходимо искать ответы на вопросы, не только анализируя и заимствуя опыт ведущих стран, но и заглядывая в свое собственное прошлое. Для этого нужно критически переосмыслить с позиции сегодняшнего дня накопленный опыт в области планирования, применявшийся Госпланом СССР. Это позволит совершенствовать разрабатываемые сегодня территориальные планы, повысить их качественный уровень и практическую действенность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алампов, П. М. Экономическое районирование СССР / П. М. Алампов. – М.: Госпланиздат, 1959. – 262 с.
2. Александров, И. Г. О районировании / И. Г. Александров // Вопросы экономического районирования СССР: сб. материалов и статей / под общ. ред. Г. М. Кржижановского. – М.: Госполитиздат, 1957. – 343 с.
3. Афанасьевский, Е. А. Легкая промышленность: экономические проблемы размещения / Е. А. Афанасьевский. – М.: Мысль, 1976. – 263 с.
4. Вопросы экономического районирования СССР: сб. материалов и статей / под общ. ред. Г. М. Кржижановского. – М.: Госполитиздат, 1957. – 343 с.
5. Евстигнеев, В. П. Эффективность размещения машиностроения в восточных и западных районах СССР / В. П. Евстигнеев. – М.: Наука, 1972. – 180 с.

⁷ План электрификации РСФСР. – М.: Госполитиздат, 1955. – С. 185.

⁸ См.: Алампов, П. М. Экономическое районирование СССР / П. М. Алампов. – М.: Госпланиздат, 1959. – Гл. 5; Вопросы экономического районирования СССР: сб. материалов и статей / под общ. ред. Г. М. Кржижановского. – М.: Госполитиздат, 1957. – С. 102–108.

⁹ Протоколы Президиума Госплана за 1921–1922 годы / Гос. плановый ком. СССР; отв. сост. З. К. Звездин. – М.: Экономика, 1979. – С. 93–96, 172–199. – Т. 2. – Кн. 2.

¹⁰ Кибальчич, О. А. Территориальная организация народного хозяйства СССР / О. А. Кибальчич // Итоги науки и техники. Сер. География СССР. – М., 1983. – Т. 17. – С. 120, 124, 136.

¹¹ О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 191-ФЗ (ред. от 23.12.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 17.

6. Звездин, З. К. От плана ГОЭЛРО к плану первой пятилетки. Становление социалистического планирования в СССР / З. К. Звездин. – М.: Наука, 1979. – 270 с.
7. Кибальчич, О. А. Территориальная организация народного хозяйства СССР / О. А. Кибальчич // Итоги науки и техники. Сер. География СССР. – М., 1983. – Т. 17.
8. Ковалевский, Н. А. Размещение производительных сил на территории СССР во второй пятилетке и генплане. Ч. I: Основные принципы социалистического размещения производительных сил / Н. А. Ковалевский. – М.: Гострансиздат, 1932. – 152 с.
9. Козлов, Ю. К. Развитие и размещение машиностроения и методика его планирования / Ю. К. Козлов. – М.: Экономика, 1964. – 93 с.
10. О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации: федер. закон РФ от 29.12.2004 № 191-ФЗ (ред. от 23.12.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 17.
11. Омаровский, А. Г. Развитие и размещение машиностроения в СССР / А. Г. Омаровский. – М.: Экономиздат, 1962. – 240 с.
12. Павленко, В. Ф. Территориальное планирование в СССР / В. Ф. Павленко. – М.: Экономика, 1975. – 279 с.
13. План электрификации РСФСР. – М.: Госполитиздат, 1955. – 784 с.
14. Планирование народного хозяйства СССР / под ред. Л. Я. Берри. – 2-е изд., доп. – М.: Экономика, . – 527 с.
15. Планирование размещения производительных сил СССР: осуществление политики КПСС на этапах социалистического строительства: в 2 ч. Ч. 1: Планирование размещения производительных сил в период построения основ, упрочения и развития социализма / В. П. Можин, В. В. Кристанов, А. Н. Лаврищев и др. – М.: Экономика, 1985. – 304 с.
16. Планирование размещения производительных сил СССР: осуществление политики КПСС на этапах социалистического строительства: в 2 ч. Ч. 2: Планирование размещения производительных сил на этапе развитого социализма / В. П. Можин, В. В. Кристанов, А. Н. Лаврищев и др. – М.: Экономика, 1985. – 304 с.
17. Покшишевский, В. В. Проблемы размещения промышленности / В. В. Покшишевский. – М.: Соцэкгиз, 1932. – 83 с.
18. Проблемы экономической эффективности размещения социалистического производства в СССР / под ред. Я. Г. Фейгина. – М.: Наука, 1968. – 390 с.
19. Пробст, А. Е. Вопросы размещения социалистической промышленности / А. Е. Пробст. – М.: Наука, 1971. – 337 с.
20. Пробст, А. Е. Размещение социалистической промышленности: теоретические очерки / А. Е. Пробст. – М.: Экономиздат, 1962. – 340 с.
21. Протоколы Президиума Госплана за 1921–1922 годы: в 2 т. / Гос. плановый ком. СССР; отв. сост. З. К. Звездин. – М.: Экономика, 1979. – Т. 2. – Кн. 2.
22. Шилин, И. Г. Планирование размеров и размещения производства / И. Г. Шилин. – М.: Изд-во МГУ, 1968. – 108 с.
23. Экономическая география СССР. Ч. 1: учеб. пособие для вузов и втузов / под ред. П. Г. Журида, Н. А. Ковалевского. – М.: Соцэкгиз, 1934. – 319 с.
24. Экономическое планирование в СССР. – М.: Экономика, 1967. – 307 с.

REFERENCES:

1. Alampiev, P. M. Economic zoning of the USSR / P. M. Alampiev. – M.: Gosplanizdat, 1959. – 262 p.
2. Aleksandrov, I. G. Regarding zoning / I. G. Aleksandrov // Issues of economic zoning of the USSR: collection of materials and articles (1917–1929) / under general editorship of G.M. Krzhizhanovsky. – M.: Gospolitizdat, 1957. – 343 p.
3. Afanasyevsky, E. A. Light industry: economic issues of location / E. A. Afanasyevsky. – M.: Mysl, 1976. – 263 p.
4. Issues of economic zoning of the USSR: collection of materials and articles (1917–1929) / under the general editorship of G.M. Krzhizhanovsky. – M.: Gospolitizdat, 1957. – 343 p.
5. Evstigneyev, V. P. Efficiency of location of machine-building industry at the east and west areas of the USSR / V. P. Evstigneyev. – M.: Nauka, 1972. – 180 p.
6. Zvezdin, Z. K. From GOELRO plan to the first five-year plan. Establishing socialistic planning in the USSR / Z. K. Zvezdin. – M.: Nauka, 1979. – 270 p.
7. Kibaltchich, O. A. Territorial arrangement of the people's economy in the USSR / O. A. Kibaltchich // Scientific and technical results. Vol. 17. Series: Geography of the USSR. – M., 1983.
8. Kovalevsky, N. A. Location of production forces in the USSR at the second five-year plan and the general layout. Part 1: Basic principles of socialistic location of production forces / N. A. Kovalevsky. – M.: Gostransizdat, 1932. – 152 p.
9. Kozlov, Yu. K. Development and location of machine-building industry and methods of planning / Yu. K. Kozlov. – M.: Economics, 1964. – 93 p.
10. Regarding putting into effect of the urban planning code of the Russian Federation: federal law of the RF dated 29.12.2004 # 191-FZ (revision as of 23.12.2010) // Collection of legislation of the RF. – 2005. – # 1 (Part 1). – Article 17.

11. Omarovsky, A. G. Development and location of machine-building industry in the USSR / A. G. Omarovsky. – М.: Ekonomizdat, 1962. – 240 p.
12. Pavlenko, V. F. Territorial planning in the USSR / V. F. Pavlenko. – М.: Economics, 1975. – 279 p.
13. The RSFSR electrification plan. – М.: Gospolitizdat, 1955. – 784 p.
14. Planning of the people's economy of the USSR / under the editorship of L.Ya. Berry. – 2 edition, amended. – М.: Economics, 1973. – 527 p.
15. Planning of location of production forces in the USSR: implementation of the policy of the CPSU at the stages of socialist construction. In 2 parts. Part 1: Planning of location of production forces at the period of construction of the bases, enhancement and development of socialism / V. P. Mozhin, V. V. Kristanov, A. N. Lavrishchev et alias. – М.: Economics, 1985. – 304 p.
16. Planning of location of production forces in the USSR: implementation of the policy of the CPSU at the stages of socialist construction. In 2 parts. Part 2: Planning of location of production forces at the stage of developed socialism. / V. P. Mozhin, V. V. Kristanov, A. N. Lavrishchev et alias. – М.: Economics, 1985. – 304 p.
17. Pokshishevsky, V. V. Issues of location of the industry / V. V. Pokshishevsky. – М.: Sotsekgiz, 1932. – 83 p.
18. Issues of economic efficiency of location of socialist production in the USSR / under the editorship of Ya. G. Feigin. – М.: Nauka, 1968. – 390 p.
19. Probst, A. E. Issues of location of socialist industry / A. E. Probst. – М.: Nauka, 1971. – 337 p.
20. Probst, A. E. Location of socialist industry: theoretical essays / A. E. Probst. – М.: Ekonomizdat, 1962. – 340 p.
21. Minutes of the State Planning Agency meetings for 1921–1922. In 2 vol. / State planning committee of the USSR; composed by Z. K. Zvezdin. – М.: Economics, 1979. – Vol. 2. – Book 2.
22. Shilin, I. G. Planning of the sizes and location of production facilities / I. G. Shilin. – М.: Publishing house of Moscow State University, 1968. – 108 p.
23. Economic geography of the USSR. Part 1: textbook for high schools and technical schools / under editorship of P. G. Zhurida, N.A. Kovalevsky. – М.: Sotsekgiz, 1934. – 319 p.
24. Economic planning in the USSR. – М.: Economics, 1967. – 307 p.

УДК 332.1
ББК 65.050.22

Имангалиева Айжана Курмангалиевна,

к. э. н., главный специалист
Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию
Администрации Волгоградской области,
г. Волгоград,
e-mail: ima2@yandex.ru;

Боничев Артур Леонович,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: ima2@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕРНА

DEVELOPMENT OF INFORMATION PROVISION OF THE REGIONAL GRAIN MARKET

Отсутствие информационно-аналитического обеспечения зернового рынка негативно сказывается на построении эффективной системы управления. В работе анализируется период создания единой информационно-аналитической системы на уровне региона в рамках российско-германского проекта, который не нашел дальнейшего развития. Для решения данной проблемы авторами предложена модель информационно-консультационного центра АПК Волгоградской области, его функциональных возможностей. При переходе от локального зернового рынка к цивилизованному необходимо рассматривать создание информационно-консультационного центра. Проанализированы основные эта-

пы развития информационно-консультационных служб в Волгоградской области, зарубежный опыт.

Lack of information-analytical provision of the grain market negatively affects formation of effective management system. The article has analyzed the period of formation of uniform information-analytical system at the level of the region within the frame of Russian-German project that did not have any continuation. The article proposed a model of information-consulting center of the factory-farm complex of Volgograd Region and its operational capabilities for solution of the issue. At transition from local grain market to civilized market it is required to consider formation of

an information-consulting center. The article has analyzed major stages of development of information-consulting services in Volgograd Region, and the foreign experience.

Ключевые слова: зерновой рынок, производственно-маркетинговая цепочка, информационно-консультационная служба, управляющая система, информационное обеспечение, информационно-аналитическая база, функционирование консультационных служб, конкурентоспособность продукции, продовольственные кризисы, финансовые кризисы.

Keywords: grain market; production-marketing chain; information-consulting service; management system; information provision; information-analytical basis; consulting services operation; competitiveness of products; food crisis; financial crisis.

Развитие продовольственного рынка в целом и зернового в частности, как его основного сегмента, происходит в условиях отсутствия системной концепции преобразования хозяйственного механизма развития АПК.

Изменения, происходящие в хозяйственном механизме, приводят к появлению новых объектов наблюдения, поэтому управляющая система должна быть готова обеспечить информацию о таких объектах. Таким образом, основными принципами построения эффективной системы управления рынком зерна является информационно-аналитическая система «реальной экономической ситуации» и своевременность представления информации. Система должна иметь возможность представлять необходимую оперативную информацию без значительных корректировок и переклассификаций. Недостаточность информационно-аналитической информации в условиях сложившейся экономики характерна для большинства предприятий АПК субъектов рынка зерна. Функционирование зернового рынка возможно при достаточно развитой системе информационного обеспечения субъектов зернового рынка, сочетающей в себе информационно-консультационные потоки, содержащие информацию о конъюнктуре рынка зерна, включая развитие всей производственно-маркетинговой цепочки.

С этой целью на территории Волгоградской области начал осуществляться с 1993 года российско-германский проект: «Подготовка консультантов по сельскому хозяйству и организация консультационной службы для сельскохозяйственных предприятий Волгоградской области». Партнерами по проекту являлись «Главное управление сельского хозяйства и продовольствия Администрации Волгоградской области» и германская фирма «ДГ Агропрогресс Интернациональ», как подрядчик от Федерального Министерства сельского хозяйства Германии.

В соответствии с этим проектом были подготовлены 77 консультантов из числа практиков производства, работников районных и областного управления сельского хозяйства, профессорско-преподавательского состава академии.

В 1994 году в трех районах области (Камышинском, Быковском, Иловлинском) были созданы первые консультационные службы, работающие на основе разрабо-

танного и утвержденного временного Положении о консультационной службе в сельском хозяйстве Волгоградской области. В 1995 году такие службы были созданы еще в трех районах (Октябрьском, Суrowsикинском, Ольховском).

Таким образом, к 1996 году в области сложилась двухуровневая служба консультирования: на областном уровне – Центральное бюро при Комитете по сельскому хозяйству и продовольствию и кафедре консультирования при Сельскохозяйственной академии; на районном уровне – 6 консультационных пунктов.

В 2005 году в результате реорганизации районных управлений сельского хозяйства функциональная деятельность информационно-консультационных служб не нашла дальнейшего развития, а в конечном итоге вовсе была прекращена. Хотя неслучайно государства, уделявшие большое внимание развитию эффективно действующих ИКС (США, Дания, Англия, Канада, Австралия, новая Зеландия), являются ведущими мировыми аграрными экспортёрами. Очень важно отметить, что, как правило, подобные службы (extension services) во многих странах создавались в периоды глубочайших продовольственных и финансовых кризисов, когда нация не могла обеспечить свои потребности в продовольствии (Ирландия), аграрный сектор переживал структурную перестройку (Нидерланды, Дания), и государство не желало поддерживать неэффективное сельскохозяйственное производство (США, Канада, Великобритания).

В сложившихся переходных условиях от российского локального зернового рынка к цивилизованному необходима хорошо организованная маркетинговая система. Маркетинг обеспечивает поиск наиболее конкурентоспособной продукции; результат маркетинговых исследований является основанием для принятия решений о расширении или сокращении объемов производства, организации обслуживания покупателей, формирования ценовой политики.

Что касается конкретного маркетинга регионального рынка зерна, то его можно определить как такую систему организации и сбыта зерна в регионе (области), которая ориентирована: на минимизацию рассогласования между спросом и предложением, на получение хозяйствующими субъектами максимальной прибыли, причем основными принципами маркетинга являются:

- системность, предполагающая применение к рынку зерна всего комплекса маркетинговых мероприятий, а не каждого в отдельности;
- дифференцированность, т. е. учет экономических, природных, социально-демографических и других особенностей региона, а также производимой зерновой продукции, продавцов и покупателей зерна;
- подчиненность всей маркетинговой деятельности главной цели – удовлетворению региональных потребностей в зерновой продукции;
- направленность на долговременный результат, основанный на научных прогнозных разработках;
- контроль над реализацией принимаемых решений.

В России маркетинговая деятельность делает только первые шаги. Важно всемерно содействовать ее развитию, используя при этом положительный опыт индус-

триально развитых стран, особенно в условиях вхождения в ВТО и увеличения открытости аграрного рынка.

Наиболее широко маркетинговая концепция используется в США. В последние годы она представляет собой стоимость, созданную в сфере переработки и распределения продукции, то есть заготовки, транспортировки, опта, розницы и системы общественного питания. Это означает, что маркетинг охватывает все виды затрат по продвижению товара от производителя к потребителю по линии продукт–рынок. Поэтому на маркетинг представляют разность между стоимостью реализованного продовольствия и стоимостью сельскохозяйственного сырья в рыночных (фермерских) ценах.

Так, например, в продовольственном комплексе АПК США в розничной (продажной) цене 25 % – это непосредственно производство, а 75 % – все последующие операции. Подобное соотношение появилось не сразу. Это связано с тем, что рыночные отношения в аграрном секторе формировались не одно десятилетие и шли «снизу» преимущественно на демократических принципах, то есть на принципах добровольности, солидарности и разумности. Эти основы базировались в большей степени не на увеличении объема прибыли, а на предоставлении обществу и его членам продовольственных товаров и услуг. Безусловно, что такие цели совпали со всеми интересами, связанными с полной доступностью этой продукции всем слоям и категориям людей, а значит, и ее продажей по сравнительно невысоким ценам. Для этого реализовались, как правило, четыре принципа.

В Российской Федерации в целях повышения агропромышленного производства и устойчивого развития сельских территорий создается сеть информационно-консультационного обслуживания товаропроизводителей и сельского населения.

Координирующим звеном в деятельности ИКЦ является ФГУ «Российский центр сельскохозяйственного консультирования» при Министерстве сельского хозяйства РФ.

На данном этапе на территории Российской Федерации создано 17 региональных информационно-консультационных служб. Примером положительного функционирования и развития ИКЦ является ГУП Кубанский информационно-консультационный центр. На сегодняшний день на территории Краснодарского края зарегистрировано 38 ИКС в 32 районах, из них 14 являются муниципальными учреждениями. Наряду с этим более 10 ИКС плотно заняли свою нишу в социально-экономической жизни муниципальных образований.

Анализируя все вышесказанное, опираясь на накопленный опыт, считаем целесообразным создание информационно-консультационной службы регионального АПК, которая будет выполнять функции информационно-аналитического обеспечения регионального зернового рынка. Центры оказывают консультационные услуги по бухгалтерскому учету, бизнес-планированию, а также занимаются оформлением бухгалтерских и юридических документов, связанных с реализацией зерновой продукции, что значительно облегчит деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности при реализации продукции. Также эти центры являются посредниками с банками в получении кредитов, помогают в оформлении субсидий, что значительно повышает эффективность работы сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Служба информационно-консультационного обеспечения по Волгоградской области должна предоставлять информацию каждому участнику рынка в любое время, выполняя при этом основные функции.

Таблица

Функциональные возможности информационно-консультационного центра по Волгоградской области

Направления деятельности	Содержание услуг
Организационно-методическая	Координация развития системы службы сельскохозяйственного консультирования и информационно-методическое обеспечение субъектов, занимающихся инновационно-консультационной деятельностью на территории Волгоградской области
Консультационная	Консультирование сельских товаропроизводителей и населения по технологическим, экономическим и правовым вопросам, при освоении инновационных разработок и внедрении передового опыта
Издательская	Организация издания информационных материалов о новых методах хозяйствования и технологиях в сельском хозяйстве, методических рекомендаций и пособий для обеспечения консультационной деятельности
Информационная	Ведение баз данных и реестра информационных ресурсов, поддержание связи с ведущими поставщиками отраслевой информации и инновационных разработок, организация их взаимодействия с региональными службами. Доведение информации до товаропроизводителей, в том числе на выставках, презентациях и других демонстрационных мероприятиях
Обучающая	Координация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для службы, проведение обучающих семинаров
Маркетинговая	Изучение и сбор информации о состоянии сельскохозяйственных рынков, содействие в продвижении продукции, разработка товарных марок и брендов и размещение коммерческих предложений по реализации продукции

Для решения данной проблемы нами разработана модель построения информационно-консультационной сети АПК Волгоградской области (рис.).

Информационное обеспечение функционирования регионального информационно-консультационного центра составляют нормативно-правовая и рекомендательная документация Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, законодательные акты в области бухгалтерского учета и налогообложения, результаты маркетинговых исследований мирового территориального рынка зерна и продукции его переработки. Соот-

ветствующая информация доводится до потребителя информации через районные представительства.

Районным информационно-консультационным центрам предстоит не только консультировать своих клиентов и предоставлять им информацию, но и активно собирать ее, обеспечивая, таким образом, обратную связь потребителей консультационных услуг с областным информационно-консультационным центром, научно-исследовательскими институтами, вузами и другими структурами.

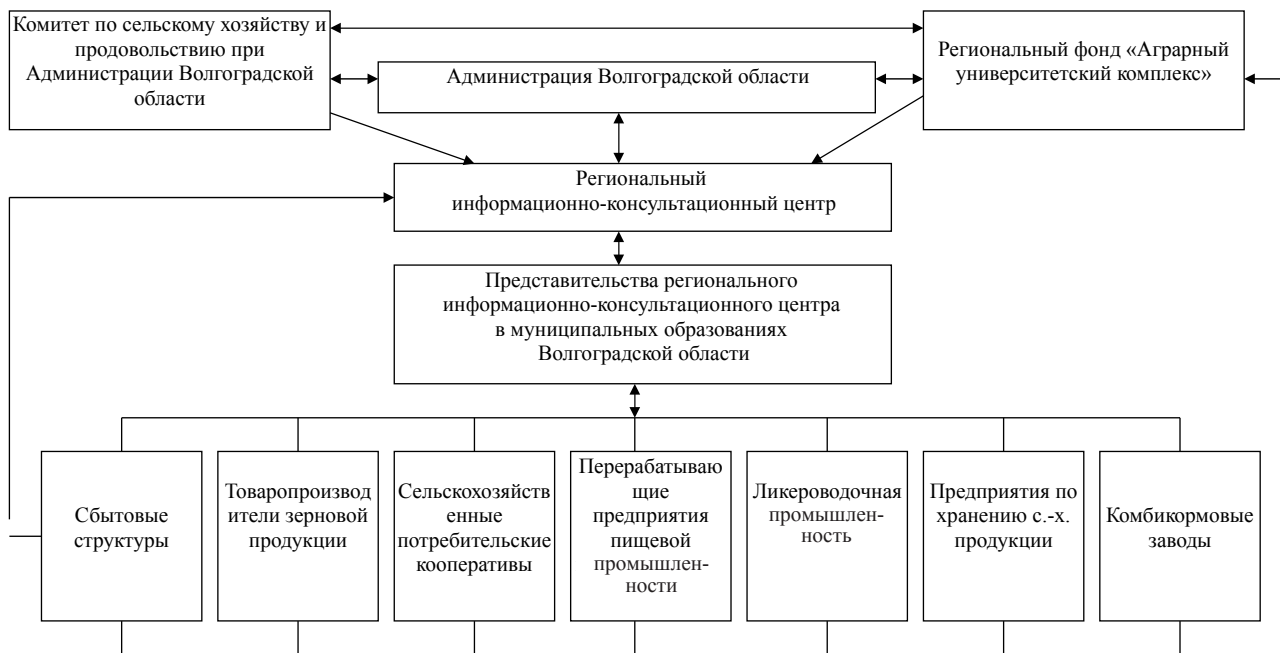


Рис. Схема взаимодействия субъектов регионального информационно-консультационного центра

ЛИТЕРАТУРА:

1. Мицкевич, Б. Роль сельскохозяйственного консультирования в развитии сельских территорий Польши / Б. Мицкевич // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 11. – С. 53–54.
2. Набиев, Р. А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек / Р. А. Набиев, В. В. Зверев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 133–136.
3. Пашнанов, Э. Л. Создание условий для развития сферы предпринимательства в системе АПК Республики Калмыкии / Э. Л. Пашнанов, М. В. Саранова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 81–84.
4. Романова, Н. С. Создание информационной службы АПК в рамках проекта поддержки осуществления реформ в сельском хозяйстве (АРИС) / Н. С. Романова, Е. И. Бреснева // Информатротех. – 1997. – № 7–8. – С. 44–46.

REFERENCES:

1. Mitskevitch, B. Role of agricultural consultation in development of rural territories of Poland / B. Mitskevitch // Economy of the agricultural and processing enterprises. – 2005. – # 11. – P. 53–54.
2. Nabiev, R. A. Development of information infrastructure for business support as an effective method of reduction of transaction costs / R. A. Nabiev, V. V. Zverev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business – 2011. – # 1 (14). – P. 133–136.
3. Pashnanov, E. L. Formation of conditions for business development in the system of agrarian and industrial complex of Republic of Kalmykia / E. L. Pashnanov, M. V. Saranova // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 3 (13). – P. 81–84.
4. Romanov, N. S. Formation of information service of agrarian and industrial complex within the frame of the project of agricultural reforms implementation support (ARIS) / N. S. Romanov, E. I. Bresneva // Informagrotekh. – 1997. – # 7–8. – P. 44–46.

04. – ЛОГИСТИКА

УДК 658.7
ББК 65.291.592

Исик Ляна Владимировна,
преподаватель кафедры экономики и финансов
Ростовского международного института экономики и управления,
соискатель кафедры коммерции и маркетинга
Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lyana-isik@yandex.ru

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЗОЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ДВИЖЕНИЯ ТРАНСПОРТА

BASES OF FORMATION OF MESOLOGISTICAL SYSTEM OF THE CITY TRAFFIC

В статье рассмотрены вопросы возможности применения мезологистики при формировании систем городского пассажирского транспорта. Определены интеллектуальные элементы мезологистических потоков городского движения, которые являются основой самонастраиваемости логистической цепи на изменение условий движения. Исследованы современные информационные технологии, применяемые в логистике при проектировании систем регионального уровня. Организационно-управленческий механизм, способствующий согласованию деятельности участников движения мезологистической системы городского пассажирского транспорта, представлен в виде формирования системы добровольной координации транспортной деятельности, в основе которой лежит информационное единство участников движения.

The article has reviewed the issues of the possibility of application of mesologistics for the formation of the city passenger transport. Intellectual elements of mesological streams of city traffic, which are the basis of the self-adjustment of a logistical chain to the changes of the traffic conditions, have been determined. The modern information technologies applied in logistics at designing of the systems of regional level have been investigated. Organizational-management mechanism contributing to the coordination of activity of traffic participants of mesological system of the city passenger transport, has been presented in the form of the system of voluntary coordination of transport activity, which is based on the information unity of traffic participants.

Ключевые слова: интеллектуальные элементы логистических потоков, самонастраиваемость логистической цепи, системы регионального уровня, совершенствование системы управления городским движением, мезологистические системы, многоуровневое управление, добровольная координация участников движения, информационное единство, информационная компонента обеспечения движения, энтропия внутригородских перемещений

Keywords: intellectual elements of logistical streams, self-adjustment of a logistical chain, systems of regional level, city

traffic control system improvement, mesological systems, multilevel management, voluntary coordination of traffic participants, information unity, information component of traffic provision, entropy of intracity movements.

Современная трансформация экономической системы требует создания новой системы управления. Это коснулось как целых отраслей, регионов, так и отдельно взятых предприятий, в том числе и предприятий общественного транспорта городов и населенных пунктов.

Применение логистического подхода в практике хозяйственных отношений предприятий различных видов деятельности, рассмотрение процессов производства с точки зрения принципов функционирования логистических систем позволило сгладить возникшие противоречия, обеспечить единство снабжения производства и сбыта. Это касается и транспортной сферы, поскольку использование логистики при планировании, распределении и управлении перевозками в значительной степени способствует преодолению возникшей проблемной ситуации в транспортном обеспечении предприятий, организаций и населения крупных городов.

Применение логистических концепций в области городского транспорта, при котором в поле зрения соответствующих научных разработок попадала преимущественно сфера деятельности пассажирских автотранспортных предприятий, долгое время тормозило развитие такого направления в данной области, как использование логистики при планировании и управлении городским движением в целом. Между тем проблема повышения эффективности городского движения, несмотря на масштабность и сложность, определенную внутреннюю противоречивость, остается весьма актуальной.

Городское движение представляет собой комплекс разнородных участников по перемещению в различных направлениях. Его формируют самые разнообразные транспортные средства, организационные и технические условия движения, пешеходы и иные лица, перемещающиеся в пределах города. Под участником движения подразумевается лицо, принимающее непосредственное участие в процессе внутригородского перемещения или взаимодействующее с ними на техническом, организационном или информационном уровне в качестве водителя транспортного средства, пешехода, пассажира

транспортного средства или в ином качестве. Выделение участника городского движения позволяет рассматривать процессы городских перемещений с использованием логистического подхода, в которых их участники формируют соответствующие потоки.

Объектом логистизации системы городского движения являются потоки транспортных средств, людей, грузов и сопутствующие им потоки информации и денежных средств, обеспечивающие реализуемую технологию перевозок. Каждый элемент подобных потоков обладает собственной волей и способностью принимать самостоятельные управленческие решения. Это позволяет выделить такое их качество, как самонастраиваемость.

Рассматриваемая структура потока городского движения схематично может быть представлена в качестве совокупности блоков, решение о движении которых принимают сами участники движения (рис.). На схеме под элементом потока движения подразумевается любой участник движения. Поэтому его условно обозначают контуром, поскольку участники движения – равновеликие и равноправные элементы потока, подчиняющиеся в нормальных условиях единым правилам. С этой точки зрения и пешеход, и автобус – одинаковые элементы движения. Они находятся в некотором поле движения, границы которого определяются транспортной инфраструктурой города. На схеме показано, что каждый элемент движения имеет собственный блок управления. Это важнейшее содержательное отличие данного вида логистического потока от традиционно рассматриваемых в логистике. На принятие решения о продолжении движения непосредственно влияют информационные и финансовые потоки, воздействующие на элементы потока. Продолжение движения возможно в различных направлениях, включая остановку и возврат к исходному положению.

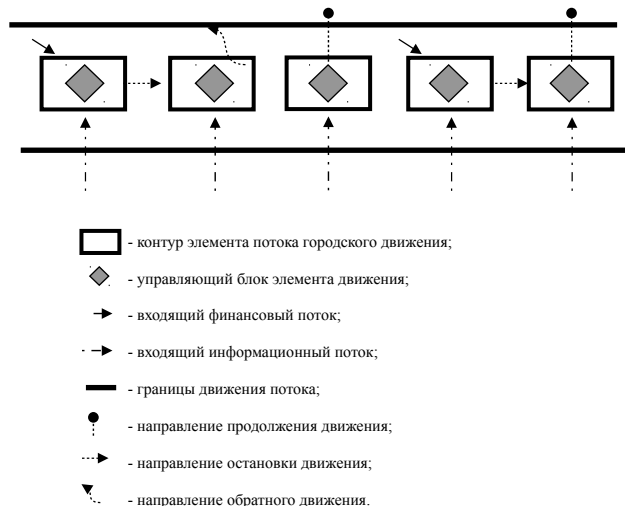


Рис. Схема потока городского движения

Чем более точная и достоверная информация будет получена участниками движения, тем более адекватные действия они смогут предпринять и сформировать наиболее оптимальный поток движения для текущей транспортной ситуации.

Потоковое движение обеспечивается за счет согласованного функционирования определенной совокуп-

ности предприятий и организаций, которые образуют цепь взаимодействующих участников логистического процесса. Образование логистической цепи становится возможным в результате выработки качественно новых управленческих механизмов и взаимоотношений участников социально-экономических процессов, основывающихся на согласовании интересов при реализации своих функций. Условием данного единства выступает общее информационное поле, единые стандарты, процедуры и формы взаимодействия между звеньями логистической цепи. В сфере городского движения присутствует все для формирования его механизмов. Эти условия обеспечивают и возможность качественно нового функционирования логистической цепи, когда потребитель услуг перемещается с конечного пункта ее траектории в состав активных логистических звеньев. Так, участник городского движения не только извлекает пользу от перемещений, но и формирует условия этого перемещения. Даже пассажир, который преимущественно рассматривается как «робот-потребитель», оплачивающий услугу и перемещаемый в качестве груза, в рамках цепи городского движения – как заказчик транспортного средства, становится в определенной степени организатором логистической цепи, которую он формирует под свой маршрут.

Наличие активного интеллектуального элемента в логистической цепи, участие потребителя в ее функционировании являются основой самонастраиваемости цепи на изменение условий движения, а механизмом этой настройки служит согласование интересов всех участников процесса перемещения для преодоления пространственного разрыва.

В современных условиях актуально формирование региональных логистических систем управления, поскольку более эффективных альтернативных концепций, форм и методов управления производством, транспортом, коммерцией, в том числе их материальными и порожденными потоками, сегодня нет. Рассматривая логистическую систему городского движения как региональную, необходимо отметить, что она имеет достаточно четкую отраслевую определенность. Это прежде всего транспортная система, которая выполняет функции и других отраслей: строительную, финансовую, сервисную и т. д. Таким образом, ее следует рассматривать как регионально-отраслевую, а такому уровню соответствуют мезологистические системы. Для логистической системы городского движения мезоуровневый подход значим тем, что он позволяет связать микрологистические транспортные системы предприятий и макроэкономические процессы, как самого города, так и региона, к которому он относится.

Особенностью мезологистической системы городского движения транспорта является то, что в ней реализуется взаимосвязь потоков транспортных услуг, материальных и людских ресурсов. Функционирование подобной системы требует объединения отдельных участников городского движения в единую систему, способную обеспечить качественные транспортные услуги предприятиям, организациям и населению при минимальных затратах. Эффективность и качество функционирования мезологистической системы городского движения непосредственно зависят от деятельности

каждого ее участника. Для логистической системы городского движения транспорта очевидно выделение муниципальных и частных транспортных предприятий различного вида – автотранспортных, троллейбусных, электротранспортных – в достаточно самостоятельные сферы логистической деятельности. Необходимость их согласованного действия предопределяет формирование эффективных механизмов взаимодействия и координации работы. Таким образом, по масштабу и отраслевому составу логистическую систему городского движения можно отнести к мезологистической, что подтверждается следующими ее свойствами:

- масштаб превышает микроуровень, но не является глобальным и входит в объем большей региональной системы;

- обладает несколькими центрами и уровнями управления, может не иметь единственного главного центра управления, а обеспечивать целостность и непротиворечивость управленческих воздействий за счет согласования руководящей деятельности основных центров власти;

- состав объектов управления значителен, и каждый из них имеет собственную структуру руководства, отличную от других.

Формирование мезологистической системы городского движения транспорта предполагает создание многоуровневого управления, поэтому потенциал логистической системы городского движения может быть задействован только при полном информировании каждого участника. Учитывая данную специфику мезологистической системы, реализация ее в сфере городского движения должна основываться на изменении информационного обеспечения последнего и поиске новых механизмов управления, способствующих согласованию и координации деятельности участников движения.

На примере системы транспортного комплекса г. Ростова-на-Дону участники мезологистической системы городского движения могут быть представлены следующим образом. Основу управленческой структуры городского движения составляют органы руководства пассажирскими перевозками. В существующей системе управления пассажирским транспортом г. Ростова-на-Дону можно выделить три уровня:

- администрация г. Ростова-на-Дону формирует заказ на транспортное обслуживание населения города, определяет ресурсы для выполнения запланированного объема транспортных услуг;

- муниципальные транспортные предприятия: осуществляют формирование управления, в том числе технического и эксплуатационного, обеспечивают заказы на транспортное обслуживание населения и распределяют выделенные ресурсы по паркам;

- транспортные предприятия (парки): реализуют план по выполнению транспортной работы, выпуску подвижного состава согласно маршрутам и расписаниям.

Можно утверждать, что управленческие воздействия городских властей достаточны для регулирования деятельности транспортных предприятий города в сфере пассажирских перевозок. В то же время органы городского управления транспортом практически полностью сосредоточены на координации работы именно пасса-

жирского транспорта. Однако в настоящее время транспорт в целом работает в условиях, когда наметилась тенденция стабилизации реального сектора экономики и доходов населения. Предприятия и организации, широкие слои населения приобретают автотранспортные средства для удовлетворения своих потребностей в перемещениях (по данным статистики, только за 2007 г. по сравнению с 2006 г. количество легковых автомобилей возросло на 10 %, а по сравнению с 2000 г. – на 44 %). Таким образом, они становятся значимыми участниками городского движения, а также логистической системы города. Понимание этого факта предполагает выработку специального инструментария, действующего на основе движения самонастраивающихся потоков. Основным организационно-управленческим механизмом реализации способности потоков городского движения к самонастройке является формирование системы добровольной координации транспортной деятельности.

Формирование системы добровольного участия в координации городского движения является формой становления цивилизованных гражданских и рыночных отношений, является самоорганизацией абсолютно равноправных участников процесса перемещения. Это предполагает, во-первых, наличие институтов, способствующих установлению контактов между потенциальными партнерами, облегчающих выбор координационных связей, и, во-вторых, наличие общих правил, стандартов, нормативов, регламентирующих отношения в процессе городского движения. Взаимосвязь процессов организации и самоорганизации должна находить отражение как в системе государственного регулирования, так и в развитии различных форм самоорганизации, одной из которых являются ассоциации участников рынка. Добровольные объединения выступают тем механизмом, который обеспечивает синтез, взаимосвязь и взаимодействие логистических процессов, реализует содержание самонастраивающихся логистических потоков. Основные эффекты, достигаемые в процессе функционирования механизмов добровольной координации, сводятся к следующим положениям:

- объединение усилий различных участников движения, имеющее принципиальное значение для обеспечения устойчивости перевозочного процесса в городе;

- сосредоточение ресурсов для обеспечения определенного направления регулирования процессов движения;

- сбор и обработка больших объемов внутренней и внешней информации для обеспечения самонастройки потоков городского движения, что требует всестороннего учета всей совокупности данных в целях обеспечения оптимальности принимаемых управленческих решений в процессе движения.

Добровольная координация процессов перевозочной деятельности является новым организационно-управленческим механизмом совершенствования системы управления городским движением. Необходимость развития таких механизмов обусловлена значимостью обеспечения разнообразия методов управления сложной системой городского движения. Такая координация выступает как система инициативная, деятельная, работающая; ее функционирование – диалектически целостный

организационный процесс. Главным результатом действия ее механизмов является обеспечение стабильности транспортных процессов, раскрытие возможностей по повышению эффективности внутригородских перемещений, самонастраивающихся потоков движения.

Простейшими организационными формами добровольного сотрудничества являются различные ассоциации, общественные организации и т. д. Однако организационное объединение участников весьма сложно и практически невозможно из-за крайне разнородного состава. В то же время возможно информационное единство участников движения, не обремененное никакими организационными формами.

Аналогичная структура взаимодействия уже создана в информационном пространстве в виде Интернета. Этот доступ ничем не обременен, а взаимодействие с другими участниками сети может обрести форму продуктивного информационного обмена в случае, если он происходит между заинтересованными сторонами. Поэтому важно формирование понимания того, что с увеличением объема информации о состоянии движения каждого его участника повысится общая информированность о состоянии перевозочного процесса. Это будет стимулировать участников движения к активному участию в системе общего информирования.

Технической основой реализации подобной функции мезологистической системы выступает то, что водители и значительная часть пешеходов оснащены мобильными устройствами связи. Это произошло буквально в последние 5–7 лет, и теперь можно достаточно уверенно говорить о практически полном оснащении водителей мобильной связью и значительном ее распространении среди населения (причем у постоянно участвующих в процессах перемещения он значительно выше). Распространение мобильной связи обусловлено не только ее экономической и технической доступностью, но и возможностями для преодоления проблем, возникающих в процессе дорожного движения, а также для текущего координирования своего перемещения. Высокое количественное насыщение средствами связи формирует новое качественное состояние – теперь участник движения имеет техническую возможность получить необходимую информацию о состоянии всего движения. Естественно, подобная информация могла бы быть технически отражена на различных табло общего пользования или информационных стендах какого-либо другого рода. Однако информация для каждого участника движения должна быть достаточно персонализирована, чтобы принять значимое для него решение, а информирование с помощью единых средств вывода данных не может предоставить информацию большую, нежели самые значимые параметры. В результате на подобных

средствах информирования могут быть предоставлены только ключевые данные: наличие/отсутствие движения на каком-либо участке либо скорость движения/ожидания. Подобные табло можно использовать на остановочных комплексах с указанием времени подхода маршрутного транспортного средства, что может позволить выбрать пассажирам наиболее подходящий вариант передвижения. Однако в случае использования мобильных устройств связи и дополнительных информационных сервисов, которые сейчас обозначаются как Интернет второго поколения – Web 2.0, участник движения может получить не только общую информацию, но и необходимые данные по своему персональному запросу, что предоставит ему возможность принять достаточно обоснованное управленческое решение о процессе своего движения.

Повышение информационного обеспечения каждого участника движения позволит снизить энтропию внутригородских перемещений. Для достижения нового качества информационного обеспечения необходимо как совершенствование технических средств, так и уточнение содержания передаваемой информации. Понимание системы городского движения как мезологистической системы с самонастраивающимися потоками повышает внимание к информационной компоненте обеспечения движения, повышая ее значимость от уровня дополнительного сервиса к основному условию совершения эффективных перевозок в пределах города. В целях разработки мероприятий по формированию мезологистической системы городского движения транспорта могут быть даны следующие рекомендации:

1. Разработать в городском масштабе и на уровне отдельных предприятий программы обеспечения согласованности движения транспортных средств, наметить меры по регламентации графиков перевозок.

2. Городским органам регулирования транспортной сферой и бизнес-структурам рассмотреть возможность формирования добровольной системы координации производственно-коммерческой деятельности в сфере обеспечения проезда грузового и пассажирского транспорта.

3. Активизировать работу информационно-справочных служб, как предприятий, так и городских структур, максимально приблизить их деятельность к участникам движения, обеспечить им возможность использования своевременных и достоверных данных в процессе своего движения.

Дальнейшее развитие мезологистических построений, практическое применение разработанных подходов должно позволить сформировать качественно новую систему городского движения, преодолеть имеющиеся проблемы и сложившиеся ограничения в развитии городов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Альбеков, А. У. Закономерности развития транспортно-складской логистики на региональном уровне (на примере Ростовской области) / А. У. Альбеков, Е. М. Грибов. – Ростов н/Д: Изд-во РГЭА, 1999. – 198 с.
2. Альбеков, А. У. Логистика коммерции / А. У. Альбеков, В. П. Федько, О. А. Митько. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 512 с.
3. Криницкий, Е. Городской пассажирский транспорт – большая тема последнего десятилетия / Е. Криницкий // Автомобильный транспорт. – 2002. – № 10. – С. 12.

4. Пассажирские автомобильные перевозки / В. А. Гудков, Л. Б. Миротин, А. В. Вельможин, С. А. Ширяев; под ред. В. А. Гудкова. – М.: Горячая линия-Телеком, 2004. – 448 с.

REFERENCES:

1. Albekov, A. U. Regularity of development of transportation-warehouse logistics at the regional level (by example of Rostov region) / A. U. Albekov, E. M. Gribov. – Rostov-on-Don: Publishing house RGEA, 1999. – 198 p.
2. Albekov, A. U. Logistics of commerce / A. U. Albekov, V. P. Fed'ko, O. A. Mit'ko. – Rostov-on-Don: Phoenix, 2001. – 512 p.
3. Krinitsky, E. City passenger transport – a critical issue of the last decade / E. Krinitsky // Motor transport. – 2002. – # 10. – P. 12.
4. Passenger automobile transportations / V. A. Gudkov, L. B. Mirodin, A. V. Velmozhin, S. A. Shiryayev; under the editorship of V. A. Gudkov. – М.: The Hot line-Telecom, 2004. – 448 p.

УДК 658.7
ББК 65.291.592

Скорикова Ирина Станиславовна,
аспирант кафедры экономики и аудита
Волгоградского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации,
специалист центра довузовского, дополнительного образования и профориентации
Волгоградского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации,
г. Волгоград,
e-mail: skirishka@yandex.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ КОНТРОЛЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

NECESSITY OF CONTROL OF LOGISTICAL EXPENSES

В статье рассматривается значение контроля логистических затрат, понятия логистических затрат, логистического контроля, выделяется краткая классификация логистических затрат: материальные затраты использования; трудовые затраты; общие производственные накладные затраты; затраты реализации; административные затраты. Приводятся способы снижения уровня логистических затрат. Рассматриваются основные составляющие логистического контроля: планирование и контроль. Приводятся основные пункты положения по внутреннему контролю в организации. Даются рекомендации по оптимизации контроля над логистическими затратами.

This article reviews the meaning of control of logistical expenses, the concepts of logistical expenses and logistical control; the article provides brief classification of logistical expenses: material expenses of use; labor expenses; general production overheads; expenses of selling; administrative expenses. The methods of logistical expenses reduction have been provided. The basic components of logistical control have been reviewed: planning and control. The basic provisions of the internal control at the company have been provided. The recommendations for optimization of the logistical expenses control have been provided in this article.

Ключевые слова: логистические затраты, материальные затраты, трудовые затраты, затраты реализации, административные затраты, общие производственные затраты, логистический контроль, планирование, контроль, оптимизация контроля.

Keywords: logistical expenses, material expenses, labor expenses, expenses of selling, administrative expenses, general production expenses, the logistical control, planning, control, optimization of the control.

Розничная торговля занимает одно из ведущих мест в структуре народного хозяйства. В этих условиях повышается значимость управления экономическими субъектами для поддержания их конкурентоспособности. В настоящее время для организаций, функционирующих в рыночных условиях, основным фактором повышения эффективности экономической деятельности, является минимизация материальных, финансовых и трудовых затрат на изготовление и реализацию единицы продукции. Должна эффективно функционировать система управления товарными потоками, позволяющая оптимизировать входящие и исходящие товарные потоки и их сохранность во время движения к конечному потребителю, тем самым обеспечивая снижение затрат и бесперебойную работу организации. Одним

из направлений, совершенствующих деятельность организаций, является контроль логистических затрат.

Логистические затраты представляют собой затраты трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов, обусловленные выполнением предприятиями своих функций по выполнению заказов потребителей. Затраты предприятий, включаемые в состав логистических затрат, весьма разнообразны и подразделяются по элементам затрат, функциональным областям и центрам ответственности¹.

Логистические затраты можно представить как совокупность затрат на выполнение транспортных, производственно-технологических и сбытовых операций. Также логистические затраты учитывают в себе финансовые расходы на применения рабочей силы, средств труда, на содержание аппарата управления, денежные затраты, связанные с продвижением материальных потоков, с поддержанием запасов, затраты, связанные с неэффективностью логистических процессов, обусловленных низким уровнем качества снабжения, производства и сбыта продукции.

Логистические затраты не всегда поддаются учету в чистом виде, их составляющие не могут рассматриваться автономно друг от друга. Они отражаются в различных учетных документах. Отдельные элементы финансовых процессов, логистические процессы охватывают как материальные, так и финансовые процессы и приводят к возникновению определенных затрат. Оказывая воздействие на общие результаты работы производства, они влияют на его финансовые показатели. Выделяют следующие виды затрат:

1. Материальные затраты использования – это сумма затрат, понесенных предприятием на приобретение сырья и комплектующих материалов, которые непосредственно участвуют в производстве и переходят на готовую продукцию.

2. Трудовые затраты – затраты на оплату труда производственного персонала.

3. Общие производственные (накладные) затраты – обеспечивающие стадию производства. Расходы на коммунальные услуги, ремонт и содержание оборудования, налоги и прочие расходы, связанные с производственным процессом.

4. Затраты реализации – затраты, связанные с хранением готовой продукции на складе, продвижением товара на рынок.

5. Административные затраты – затраты на содержание аппарата управления².

Область логистических затрат трактуется достаточно гибко. Ее рамки зависят от задач группирования и сбора информации о затратах. Практический подход к расчету и анализу логистических затрат должен быть как можно более простым и привязанным к принятым принципам бухгалтерского учета, подсчета затрат и составления балансового отчета. Теоретически необходима как можно более полная, комплексная трактовка задач, отражаю-

щая суть проблемы и дающая возможность получить ее всестороннюю оценку.

В рамках применяемой системы бухгалтерского учета, с практической точки зрения, это может оказаться затруднительным или вообще невозможным.

Определение логистических затрат для каждого конкретного случая должно учитывать практическую составляющую, не всегда соответствующую представленным в специальной литературе теоретическим моделям. При модельном подходе логистические затраты подразделяют на затраты на продвижение товара и затраты на запасы. Продвижение и запасы являются основными областями работы логистических процессов. Они оказываются носителями затрат, являются главной затратной частью. Затраты на продвижение материалов и на их запасы состоят из затрат на материальные и информационные процессы. Расходы на продвижение товаров и на запасы состоят из расходов как на материальные, так и на информационные процессы. Рассматриваются эти затраты как составляющая расходов на деятельность производства или его баланса при условии, что они связаны с процессами продвижения и поддержания запасов независимо от их места в системе баланса доходов и расходов производства. Этот баланс не учитывает более эффективного вложения капитала.

Способы снижения уровня логистических затрат:

– сокращение тех видов деятельности (работ, услуг и т. п.), которые не участвуют в повышении эффективности деятельности организации;

– поиск более выгодных деловых связей с поставщиками, с целью снижения расходов, установление более низких отпускных и розничных цен, а также торговых надбавок;

– выбор оптимальных вариантов складирования и транспортировки за счет улучшения логистических операций;

– учет влияния продуктовых характеристик на формирование логистических затрат, при организации функционального цикла (распределение сетей и организация продаж), учет цены, ассортимента продукции, габаритных размеров упаковки, веса, транспортного сервиса;

– поиск более доступных заменителей ресурсов;

– компенсация роста затрат в одном звене цепи поставок за счет сокращения затрат в другом;

– использование прогрессивных методов работы для повышения производительности труда сотрудников и эффективности деятельности функциональных подразделений;

– улучшение использования ресурсов предприятия и более эффективное управление факторами, влияющими на уровень общих затрат;

– выбор рациональной технологии хранения и обработки товаров с учетом характера и величины случайных и сезонных отклонений объемов, номенклатуры товаров, характеристики товарных единиц, специфических условий хранения;

– исключение тех видов деятельности, которые не создают добавленной ценности, путем анализа и просмотра цепи поставок.

Логистический контроль – это упорядоченный и, по возможности, непрерывный процесс обработки логистической информации для выявления отклонений или

¹ Миротин, Л. Б. Эффективность логистического управления: учеб. для вузов / Л. Б. Миротин, В. В. Зырянов, К. В. Инюткина. – М.: Экзамен, 2004. – С. 108.

² Основы логистики: учеб. пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 412–413.

расхождений между плановыми и фактическими величинами логистических показателей, а также анализ этих отклонений для выявления причин расхождений³.

Логистический контроль объединяет учет, планирование, анализ логистических процессов, позволяет выявить слабые места в логистической системе и оптимизировать деятельность организации.

К основным составляющим логистического контроля относятся планирование и контроль.

Планирование подразумевает разработку логистического проекта и внедрение конкретных мероприятий для достижения поставленных целей (получение максимальной прибыли).

Контроль представляет собой процедуру проверки, проводимую для оценки эффективности деятельности логистического процесса, с последующим сопоставлением фактических результатов с запланированными.

Контроль проводится по основным направлениям деятельности организации: в сфере снабжения (контроль поставок, запасов и т. п.), контроль над производством и реализацией продукции, контроль над эффективностью деятельности организации. Контроль включает в себя следующие мероприятия: определение фактических результатов деятельности, их сравнение с плановыми показателями, с последующим анализом отклонений, проведение мероприятий, направленных на улучшение показателей работы организации. Положение по внутреннему контролю в организации содержит следующие пункты:

1. Компетентность и надежность ответственных лиц и делегирование их полномочий. Внутренний контроль не может быть эффективным без честности, должной

заинтересованности и участия должностных лиц управления.

2. Соответствие документов установленным требованиям, обеспечивающим полную и достоверную информацию.

3. Методологии внутреннего контроля должны быть приемлемыми. Контрольные цели и задачи, стоящие перед центрами ответственности, должны быть рациональными. Необходимо целесообразное распределение контрольных функций.

4. Непрерывность развития и совершенствования контроля.

5. Система внутреннего контроля должна подчиняться регламенту.

6. Контроль должен осуществляться на основе четкого взаимодействия всех подразделений и служб организации. Необходима четкая координация их усилий для решения поставленных задач.

Для оптимизации контроля над логистическими затратами можно дать следующие рекомендации:

– усилия концентрируются на контроле затрат в местах их возникновения;

– эффективный контроль над затратами требует, чтобы деятельность предприятия оценивалась в целом, нужно иметь представление о результатах деятельности во всех функциональных областях;

– для осуществления контроля над логистическими затратами недостаточно контролировать только те затраты, которые образуются в пределах одного отдельного предприятия, контроль над логистическими затратами требует выявления всех затрат и ясности механизма их образования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика / Г. Г. Левкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 221 с.
2. Логистический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.loglink.ru/>.
3. Миротин, Л. Б. Эффективность логистического управления: учеб. для вузов / Л. Б. Миротин, В. В. Зырянов, К. В. Инютина. – М.: Экзамен, 2004. – 448 с.
4. Неруш, Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – 520 с.
5. Основы логистики: учеб. пособие / А. А. Канке, И. П. Кошевая. – М.: КНОРУС, 2010. – 576 с.
6. Тайговская, Е. В. Концептуально-методологические основы организации региональных социально-экономических систем с точки зрения транспортного сопровождения в обеспечении устойчивого развития региона / Е. В. Тайговская // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 100–104.

REFERENCES:

1. Levkin, G. G. Logistics: theory and practice / G. G. Levkin. – Rostov-on-Don: Phoenix, 2009. – 221 p.
2. Logistical portal [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.loglink.ru/>.
3. Mirotin, L. B. Efficiency of logistical management: high schools textbook / L. B. Mirotin, V. V. Zyryanov, K. V. Inyutina. – M.: Examination, 2004. – 448 p.
4. Nerush, Ju. M. Logistics: textbook / Ju. M. Nerush. – 4 edition, revised and amended. – M: Prospekt, 2008. – 520 p.
5. Bases of logistics: textbook / A. A. Kanke, I. P. Koshevaja. – M.: KNORUS, 2010. – 576 p.
6. Tajgovskaya, E. V. Conceptual and methodological bases of arrangement of the regional social and economic systems from the point of view of transport support for providing a sustainable development of the region / E. V. Tajgovsky // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 3 (13). – P. 100–104.

³ Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика / Г. Г. Левкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – С. 195.

05. – ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 332.13
ББК 65.046

Чупайда Александр Михайлович,
к. э. н., зав. кафедрой экономики и управления
филиала Поволжской академии государственной службы
им. П. А. Столыпина,
г. Тольятти,
e-mail: tchupaida@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

INFLUENCE OF TERRITORIAL DISTRIBUTION OF LABOR FORCES ON THE LABOUR MARKET DEVELOPMENT IN RUSSIA

В статье дается анализ территориального распределения рабочей силы как фактора развития рынка труда России, рассмотрены направления по совершенствованию регулирования территориального распределения рабочей силы. Обосновывается точка зрения на территориальное распределение рабочей силы как сложный процесс, осуществляемый в стихийных и организованных формах, реализующийся в перемещениях работников к рабочим местам и сопровождающийся распространением знаний и инноваций, базирующийся на эффективной реализации трудового потенциала и обеспечивающий повышение уровня жизни работников. Даются рекомендации для проведения региональной политики в сфере трудовых отношений по обеспечению процесса оптимального распределения рабочей силы по территории. Определяются критерии оптимального распределения трудового потенциала.

The article has provided the analysis of territorial distribution of labor forces as a factor of development of a labor market of Russia; and reviewed the trends of improvement of the territorial distribution of labor forces. The point of view on the territorial distribution of labor forces as a complicated process that is carried out in spontaneous and organized forms, and implemented in movements of the workers to workplaces, and accompanied by spreading of knowledge and innovations, and based on effective implementation of the labor potential, and providing for the enhancement of the workers living standards, has been justified. The article provides recommendations for conducting of regional policy in the labor relationship sphere for providing of the process of optimal distribution of the labor forces at the area. The criteria of optimal distribution of the labor potential have been determined.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, воспроизводство рабочей силы, политика занятости, трудовая миграция, распределение рабочей силы, национальные и региональные рынки труда, территориальное распределение рабочей силы, критерии оптимизации распределения, программно-целевой метод регулирования трудовых отношений, локация трудового потенциала, реализация трудового потенциала.

Keywords: social-labor relations, reproduction of labor forces, the policy of employment, labor migration, labor forces distribution, national and regional labor markets, territorial distribution of labor forces, criteria for distribution optimization, program-target method of the labor-management relations regulation, location of labor potential, implementation of labor potential.

Экономический кризис и нарастающий дефицит трудовых ресурсов в России, с одной стороны, и переход к постиндустриальной экономике, сопровождающийся возрастающей ролью человека в социально-экономическом развитии, с другой стороны, диктуют необходимость более глубокого исследования всех фаз воспроизводства рабочей силы, в том числе ее отраслевого и территориального распределения. Процесс территориального распределения и перераспределения рабочей силы в последние годы претерпевает существенные изменения: появляются новые тенденции, формы, расширяется его влияние на развитие рынка труда (в частности, углубляется его дисбаланс). От эффективности регулирования территориального распределения рабочей силы зависят состояние национального и региональных рынков труда, эффективность использования трудовых ресурсов России и скорость движения к инновационной экономике.

В современных условиях государство предпринимает меры по регулированию территориального распределения рабочей силы с целью смягчения его влияния на региональные рынки труда (принимаются программы перераспределения безработных в другую местность, сокращаются квоты на иностранных работников, предлагаются меры целевого распределения части выпускников вузов и др.). Вместе с тем предпринимаемые усилия по сокращению структурных диспропорций на региональных рынках труда при помощи стимулирования процессов трудовой мобильности работников пока не дают ожидаемых результатов¹.

Важнейшей предпосылкой успешного решения задач по обеспечению сбалансированного развития национального и региональных рынков труда России является необходимость научного осмысления новых тенденций

¹ Пономаренко, Е. Прогнозирование ситуации на рынке труда: региональный аспект / Е. Пономаренко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 5. – С. 118–120.

и форм территориального распределения рабочей силы, а также выработка четких концептуальных подходов к реализации практических мер по регулированию данного процесса.

Теоретические вопросы исследования рабочей силы и ее воспроизводства рассматривались в трудах классиков экономической теории и экономики труда. Многие авторы подчеркивают острую необходимость разработки теоретических и прикладных аспектов данной проблемы, так как в научной литературе ряд важных дискурсов этой тематики освещен недостаточно полно. Например, на данный момент в условиях перехода России к инновационной экономике специально не исследованы вопросы влияния территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда; не выявлены особенности функционирования институтов и новых форм территориального распределения рабочей силы; слабо разработаны методические подходы и инструменты регулирования данного процесса.

Развитие постиндустриальной экономики, основанной на приоритете человека, знаний и информации, сопровождается определенными закономерностями в территориальном и отраслевом распределении и перераспределении рабочей силы, что связано с качественными изменениями рабочих мест, рабочей силы. Ограниченность в современных условиях традиционного воспроизводственного подхода для оценки территориального распределения рабочей силы создает необходимость использования комплексного методологического подхода. При его применении требуется использование достижений институционального, неоклассического, процессного подходов и концепции человеческого развития, что позволит изучать процессы территориального распределения рабочей силы на стадии постиндустриальной экономики во взаимосвязанности сути данного явления с социально-экономическими факторами, институтами и результатами (для субъектов и сегментов рынка труда).

В частности, с позиций процессного подхода анализ территориального распределения и перераспределения рабочей силы предполагает рассмотрение его как динамичной системы, включающей непрерывную серию взаимосвязанных действий, диктуемых интересами и потребностями субъектов рынка труда². Применение концепции человеческого развития к исследованию названного процесса в современных условиях позволяет установить, что территориальное распределение и перераспределение рабочей силы обеспечивает достижение следующих важнейших принципов человеческого развития: 1) способствует достижению равенства доступа к рабочим местам, сферам деятельности; 2) обеспечивает занятость – поиск рабочих мест, отвечающих потребностям работника, тем самым способствуя росту продуктивности; 3) стимулирует достижение устойчивости и принципа «универсализма человеческих прав»; 4) позволяет расширить возможности работника в процессе принятия решений во всех сферах жизнедеятельности (экономической, социальной, политической). Помимо традиционных экономических функций (достижение необходимого

баланса спроса и предложения на рынке труда, уровня территориальной мобильности; рост производительности труда и др.) территориальное распределение рабочей силы выполняет и такие функции, как развитие человеческого потенциала, диверсификация доходов домохозяйств, распространение знаний и инноваций, обеспечение эффективной аллокации рабочей силы.

На основе развития концептуальных подходов к исследованию территориального распределения и перераспределения рабочей силы в условиях становления постиндустриальной экономики можно рассматривать трактовку понятия «территориальное распределение рабочей силы» в узком и широком смыслах. В узком значении территориальное распределение рабочей силы представляет собой сложившееся размещение рабочей силы по рабочим местам в территориальном пространстве. В широком значении территориальное распределение рабочей силы – это постоянный сложный процесс, реализующийся в перемещениях работников к рабочим местам и сопровождающийся распространением знаний и инноваций, протекающий в стихийных и организованных формах, базирующийся на эффективной реализации трудового потенциала и обеспечивающий повышение уровня жизни работников.

Исследования территориального распределения рабочей силы позволяют выявить и охарактеризовать ряд новых тенденций развития данного процесса: рост многовекторности распределения национальной и интернациональной рабочей силы в контексте формирования международного рынка труда; рост трудовых внутрикорпоративных потоков в ТНК; «диаспоризацию» потоков распределения; дифференциацию территориальных потоков рабочей силы под воздействием НТП и институциональных факторов; виртуализацию, демократизацию и мультикультурализм территориального распределения работников; повышение активности женской рабочей силы в территориальном распределении рабочей силы; институционализацию данного процесса на уровне международного и национального рынков труда и т. п. Выявление данных тенденций и понимание специфики их влияния на рынки труда необходимы на уровне государства для формирования взвешенной политики занятости.

Территориальное распределение и перераспределение рабочей силы осуществляются в условиях глобализации, трансформации и повышения гибкости рынка труда в соответствии с требованиями инновационной экономики. Для выявления взаимосвязи территориального распределения рабочей силы и функционирования рынка труда необходимо рассматривать понятие «развитие рынка труда» как процесс количественных и качественных изменений существующих элементов, субъектов и сегментов рынка труда, вычленение новых элементов, изменений его структуры, происходящих под влиянием разных факторов, в том числе и территориального распределения рабочей силы. При этом в процессе развития рынка труда осуществляется многоуровневое согласование потребностей и интересов субъектов рынка труда с общественными потребностями.

Показатели, характеризующие влияние территориального распределения и перераспределения рабочей силы на развитие рынка труда:

² Севрюкова, Е. Ю. Территориальное распределение рабочей силы в современной России / Е. Ю. Севрюкова, Л. В. Санкова. – Саратов, 2010.

– единичного характера (уровень занятости, заработной платы (местных работников и прибывших), безработицы; доля экономически активного населения; напряженность на рынке труда; период трудоустройства; миграционная нагрузка на вакансии; коэффициент замещения вакансий приезжающей рабочей силой и др.);

– новые интегральные показатели (индекс развития человеческого потенциала, коэффициент совокупного предложения труда, аллокативная емкость рынка труда).

Анализ деятельности формальных и неформальных институтов, регулирующих процесс территориального распределения рабочей силы с выявлением экономической отдачи для субъектов рынка труда, позволяет сделать ряд существенных выводов.

Во-первых, в настоящее время значительную роль в регулировании территориального распределения рабочей силы в российской экономике играют неформальные институты, которые создают большую интенсивность и масштабность потокам иностранных работников на российский рынок труда.

Во-вторых, действующие нормы формальных институтов, призванные сократить трансакционные издержки территориального распределения работников, сопряжены с выгодами и издержками как для общества в целом, так и для отдельных субъектов рынка труда. Например, к выгодам применяемой нормы – легализации процесса территориального распределения работников – можно отнести: расширение формальной и сокращение неформальной занятости прибывающей рабочей силы, увеличение ВВП (ВРП), рост налоговых поступлений от доходов приезжающих работников, сокращение издержек контроля над действием неформальных норм со стороны бизнес-сообщества, создание основ для социальной защиты иностранных работников. Вместе с тем их легализация может приводить к неоднозначным последствиям для субъектов рынка труда (сокращение рабочих мест и снижение уровня заработной платы для местных работников, рост уровня и периода безработицы, усиление напряженности на рынке труда).

В-третьих, формальные институты рынка труда, такие как стандарты защиты занятости, минимальная заработная плата, профсоюзы, социальное партнерство, институты посредничества при трудоустройстве и другие, в настоящее время практически не охватывают иностранных работников, что ведет к консервации сегментов рынка труда с низкими показателями качества трудовой жизни работников.

В-четвертых, квотирование, выступая одной из форм упорядочения процесса территориального распределения работников, имеет свои положительные и негативные последствия для развития рынков труда. К положительным последствиям (выгодам) квотирования для субъектов рынка труда и общества относится: более рациональное территориальное и отраслевое распределение и перераспределение иностранной рабочей силы; снижение напряженности на рынке труда; устранение проблемы «выталкивания» местных работников с рынка труда; более эффективное использование местной рабочей силы. Отрицательные эффекты от введения

данной нормы для рынка труда связаны с недостаточной научной обоснованностью расчетов потребности в иностранной рабочей силе и длительностью процесса документального оформления спроса работодателей на иностранную рабочую силу, что в результате усугубляет структурный дисбаланс на региональных рынках труда. Совершенно очевидно, что квотирование должно носить научно обоснованный характер и учитывать состояние рынков труда.

Возможность осуществлять трудовое перемещение связано с использованием интеллектуального потенциала работника. Основными условиями включения работников в указанную форму распределения являются наличие «вторичной грамотности», владение средствами производства (компьютером, модемом, телефоном). Тенденция реализуется в сфере наиболее востребованных профессий, отвечающих закономерностям развития постиндустриального общества. Однако отсутствие достоверной статистической информации о распространенности данной тенденции затрудняет ее индикацию.

Можно выделить следующие аспекты влияния процесса виртуализации территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда:

1) развиваются реальный и виртуальный рынки труда;

2) возрастает гибкость рынка труда, снижается напряженность на реальном рынке труда, ускоряется инновационный цикл производства;

3) возникают новые формы сегментации реального и виртуального рынков труда;

4) возникают новые взаимосвязи международного, национальных и региональных рынков труда;

5) расширяется неформальный рынок труда, поскольку существенно сужаются возможности контроля над поведением и доходами субъектов рынка труда;

6) формируется специфическая связь спроса и предложения труда, ориентированная на доминирование предложения и спроса на высококвалифицированную рабочую силу;

7) виртуализация территориального распределения работников способствует развитию гибкой вторичной занятости, росту доходов работников;

8) происходит процесс институционализации виртуального перераспределения работников на международном, национальном, корпоративном и индивидуальном уровнях.

Виртуализация территориального распределения рабочей силы расширяет временные и территориальные границы локальных рынков труда, делает их более подвижными.

Но в то же время существуют формы проявления следующих основных противоречий, порождаемых виртуализацией территориального распределения рабочей силы: между снижением трансакционных издержек на рынке труда и ростом рисков для работника и работодателя; между неэффективностью использования человеческого капитала внутри страны (региона) и ростом эффективности его использования в общемировом масштабе; между спросом на труд и ограниченностью его предложения; между фрагментацией национально-го рынка труда и повышением интегрированности меж-

дународного; между эффективностью виртуализации распределения на уровне общества и индивида и др.

Анализ новой тенденции в территориальном распределении рабочей силы позволяет разработать комплекс мер регулирования территориального распределения работников с учетом инновационных и традиционных подходов³.

Анализ рынка труда на основе системы показателей (уровней экономической активности, занятости и безработицы; среднего периода поиска работы; занятости в неформальном секторе; средней номинальной начисленной заработной платы и др.) позволяет сделать ряд выводов о влиянии территориального распределения рабочей силы на развитие современного рынка труда.

Во-первых, наиболее благоприятное состояние рынка труда отмечается в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, выступающих центрами притяжения потоков российской и иностранной рабочей силы. Нейтральное положение характерно для рынков труда Приволжского и Уральского федеральных округов. Наименее благоприятная ситуация складывается в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах.

Во-вторых, отмечаются многовекторность движения потоков рабочей силы и их различное влияние на рынки труда: а) в межрегиональном распределении рабочей силы преобладают центростремительные направления движения потоков рабочей силы, что отражает наличие в каждом федеральном округе «центров притяжения» рабочей силы – крупных городов с диверсифицированной экономикой и емкими рынками труда. По данным статистики в 2008 г., на Центральный федеральный округ пришлось 32 % всех перемещений трудоспособного населения, на Северо-Западный – 12,6 %, Приволжский – 14,6 %; б) внутрирегиональные перемещения работников преобладают в таких федеральных округах, как Дальневосточный (79 % всех перемещений), Приволжский (86 %) и Сибирский (88 %); в) к перераспределению отечественной рабочей силы присоединяется перераспределение иностранной рабочей силы; г) многовекторный характер межрегионального распределения и перераспределения рабочей силы способствует формированию субрегиональных рынков труда, которые существенно отличаются от региональных. Это способствует выработке рекомендаций по совершенствованию управления территориальным распределением рабочей силы с учетом специфики региональных рынков труда в рамках федеральных округов⁴.

В-третьих, межрегиональное распределение рабочей силы сопровождается появлением непостоянного статуса («плавающего») работников в условиях неустойчивого рынка труда. Это способствует изменению структуры рабочей силы в том или ином регионе с точки зрения постоянных, временных (сезонных) и нелегальных работников.

В-четвертых, возможно ухудшение качественных характеристик предложения труда на региональных

рынках: высокие образовательные и профессионально-квалификационные характеристики российских работников, уезжающих за рубеж, и ухудшение качественных характеристик иностранной рабочей силы, прибывающей на российский рынок труда. Например, в 2008 г. 33,6 % всех выехавших имели высшее образование, 39,2 % – среднее профессиональное, 26,9 % выехавших за границу составляли специалисты, 17 % – руководители, при этом около 40 % всех въехавших в страну работников вообще не имеют профессионального образования.

В-пятых, происходит расширение сегментов неквалифицированного и дешевого труда иностранных работников и консервация структуры спроса на труд в ряде отраслей под влиянием территориального перераспределения рабочей силы (в частности, в строительстве, торговле, сельском хозяйстве), тормозящая прогрессивные структурные сдвиги в экономике. Так, в 2008 г. в сфере строительства были заняты 41 % иностранных работников, в оптовой и розничной торговле и ремонте автотранспорта – 17 %. Заявки работодателей на иностранных неквалифицированных рабочих в 2009 г. увеличились на 1/3 по сравнению с 2008 г. и составили 1 098 729 человек. Несмотря на уменьшение квоты на привлечение иностранной рабочей силы (в 2010 г. разрешения на работу получили 1,9 млн человек, что составляет 49 % от квоты в 2009 г.), сегмент дешевой иностранной рабочей силы на рынке труда остается большим.

В-шестых, формируются препятствия для развития конкуренции иностранных и местных работников на рынке труда; происходит «выталкивание» местных работников с определенных сегментов рынка труда (в том числе теневого) при наличии аналогичных навыков работы у иностранных специалистов.

В концепции территориального распределения рабочей силы миграция играет большую роль. Сильная взаимозависимость (прямая и обратная) между показателями миграционного прироста и безработицы существует на рынках труда Центрального, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. Сильная взаимозависимость между показателями миграционного прироста и среднемесячной начисленной заработной платой наблюдается на рынках труда Северо-Западного, Сибирского, Дальневосточного (прямая связь) и Центрального, Южного (обратная связь) федеральных округов. Полученные результаты можно частично объяснить сегментацией рынка труда (малоквалифицированная приезжающая рабочая сила выполняет работы, менее привлекательные для местных работников)⁵.

Применяемые на региональных рынках труда антикризисные меры по снижению напряженности, в том числе регулирование в сфере территориального распределения рабочей силы (снижение квоты на иностранных работников, стимулирование межрегиональной мобильности, открытие портала «Работа в России» и др.), должны придать динамичность процессу территориального перераспределения рабочей силы, снизить диспропорции на региональных рынках труда.

³ Николаева, Д. Россияне работают как нанятые / Д. Николаева, А. Шаповалов // Коммерсант. – 2008. – 31 марта.

⁴ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 24.01.2011).

⁵ Минздравсоцразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minzdravsoc.ru (дата обращения: 24.01.2011).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Минздравсоцразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minzdravsoc.ru.
2. Николаева, Д. Россияне работают как нанятые / Д. Николаева, А. Шаповалов // Коммерсант. – 2008. – 31 марта.
3. Пономаренко, Е. Прогнозирование ситуации на рынке труда: региональный аспект / Е. Пономаренко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 5. – С. 118–120.
4. Севрюкова, Е. Ю. Территориальное распределение рабочей силы в современной России / Е. Ю. Севрюкова, Л. В. Санкова. – Саратов, 2010.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

REFERENCES:

1. Ministry of health and social development of Russia [Electronic resource]. – Access Mode: www.minzdravsoc.ru.
2. Nikolaeva, D. Russian work as employed / D. Nikolaeva, A. Shapovalov // Businessman. – 2008. – March 31.
3. Ponomarenko, E. Forecasting of a situation at the labor market: regional aspect / E. Ponomarenko // Audit and financial analysis. – 2009. – # 5. – P. 118–120.
4. Sevryukova, E. Yu. Territorial distribution of labor in the modern Russia / E. Ju. Sevtjukova, L. V. Sankova. – Saratov, 2010.
5. Federal Agency of the state statistics [Electronic resource]. – Access Mode: www.gks.ru.

УДК 331.221.1
ББК 65.245.1

Волков Сергей Викторович,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: targetvolkov@ya.ru;
Колескина Екатерина Андреевна,
магистрант кафедры экономики и управления
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: ekaterinakoleskina@mail.ru

**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА
НА ОСНОВЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СИЛИКАТНОГО КИРПИЧА)**

**THE CONSTRUCTION OF THE WAGE SYSTEM BASED ON NON-TRADITIONAL METHODS
OF COMPENSATION (BY EXAMPLE OF THE LIME-AND-SAND BRICK MANUFACTURE)**

Персонал предприятия всегда был и остается основным ресурсом в производстве продукции. В современных рыночных условиях вопрос построения эффективной системы управления персоналом приобретает все большую актуальность. Основная роль здесь принадлежит материальной мотивации. Современные системы вознаграждения должны мотивировать сотрудников к качественной и эффективной работе. В статье рассматривается применение новых нетрадиционных методов в системе оплаты труда, основанных не только на количественных, но и на качественных показателях выполнения работы. Разработанная авторами статьи методика оплаты труда была использована на предприятии по производству силикатного кирпича в городе Волгограде.

Human resources of the company have always been and still are the major resources in the production process. In the modern market conditions, the issue of the effective system of HR-management takes on increased importance. The main role here belongs to the material incentives. The modern systems of compensation should motivate employees to high quality and efficient work. The application of innovative methods in the system of compensation based not only on quantitative but also qualitative indicators of performance has been considered in this article. The authors' developed method of compensation was implemented at the lime-and-sand brick production in Volgograd.

Ключевые слова: управление персоналом, эффективность труда, заработная плата, система вознаграждения

дения, система оплаты труда, тарифная система, грейдинг, метод Хейя, ключевые показатели эффективности, KPI, система сбалансированных показателей, матрица YX.

Keywords: HR management, labor efficiency, salary, compensation system, wage system, tariff system, grading, the Hay's method, key performance indicators, KPI, balanced scorecard, YX matrix.

Мировой финансовый кризис заставил отечественные предприятия пересмотреть всю систему управления. На первый план выходит эффективность работы экономического субъекта, которая должна прослеживаться во всех направлениях деятельности предприятия: управление финансами, запасами, персоналом и т. д.

Вопрос трудовых ресурсов всегда был и остается актуальным, ведь труд можно назвать главным фактором производства, а эффективное управление персоналом предприятия – одной из основных задач предприятия. Понятие эффективности здесь подразумевает сделать больше при минимальных затратах, что особенно сложно в условиях финансовой нестабильности. Такой подход заставляет пересматривать всю организацию трудовых отношений на предприятии: искать новые виды мотивации, совершенствовать систему оплаты труда, для того чтобы побудить сотрудников предприятия к достижению стратегических задач и максимально качественному выполнению своей работы. Решение этой задачи на основе применения новых методик в системе вознаграждения и обуславливает актуальность данной статьи.

Сущность труда в рыночных отношениях неразрывно связана с понятием оплаты труда. Вознаграждение выступает как основной мотивирующий фактор, побуждающий к труду. В статье 129 Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ) определяется термин оплаты труда как «система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами»¹. Таким образом, в ТК РФ в понятие оплата труда включается не только система расчета заработной платы, но и используемые режимы, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы. А. П. Егоршин определяет понятие оплаты труда как «основной мотив трудовой деятельности и денежный измеритель стоимости рабочей силы, который обеспечивает связь между результатами труда и его процессом и отражает количество и сложность труда работников различной квалификации»².

По мнению авторов статьи, система оплаты труда представляет собой совокупность форм и методов оплаты труда на основе показателей, характеризующих результат труда, которая гарантирует получение работ-

ником заработной платы, относительно этих показателей. Вопрос построения эффективной системы оплаты на предприятии приобретает все большую актуальность, и ее построение должно основываться на реалиях сегодняшнего дня. Порядок оплаты труда сотрудников должен быть справедлив, понятен и прозрачен для всех участников трудовых отношений. Особенно важно одобрение со стороны наемного персонала, который может повысить или, наоборот, понизить эффективность выбранной системы. Авторы статьи полагают, что новые системы должны быть ориентированы в большей степени на эффективность труда, которая выражает степень результативности труда, при этом понятие «эффективность труда» намного шире, чем «производительность труда». В нем учитывается значение экономии трудовых ресурсов, что особо актуально в кризис на предприятии. Эффективность труда в отличие от производительности труда выражает не только количественные, но и качественные результаты труда.

В основе большинства систем оплаты труда на отечественных промышленных предприятиях лежит тарифная система. Тарифная система оплаты труда – совокупность нормативно-установленных ставок, тарифных коэффициентов, в соответствии с которыми устанавливается и изменяется уровень заработной платы работников, оплачиваемых по тарифам. Существенным недостатком тарифной системы является малое число разрядов, как для производственного, так и для управленческого персонала. Решить проблемы этой системы оплаты труда возможно, используя разработки грейдинга должностей сотрудников предприятия.

Грейдинг, или метод направляющих профильных таблиц Хейя (The Hay Guide Chart Profile Method), сейчас набирает популярность в нашей стране, хотя впервые он был предложен американским ученым Эдвардом Хейем в 1943 году. Он разработал универсальную модель тарифной сетки, которая оценивала вклад каждого сотрудника в результативность работы компании³.

Основное внимание в процессе оценки должностей в методе Хейя нацелено на требования самой работы, а не на навыки, образование, личные характеристики. Этот метод основан на том, что рабочие места могут быть оценены с точки зрения знаний и возлагаемых обязанностей, которые необходимы для выполнения работы или для решения проблемы, связанной с работой.

Таким образом, грейдинг представляет собой распределение должностей в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия.

Проблема объединения систем оценки качества работы всей компании и вознаграждения ее сотрудников возникла еще в 80-х годах прошлого века. Именно тогда возникает новая концепция управления предприятием на основе определенных или ключевых показателей в деятельности компании. Чуть позднее, уже в 90-е, концепция ключевых показателей получила широкую известность благодаря работе американских профессоров Гарвардской школы экономики Р. Каплана и Д. Нортон.

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 10.04.2010). – М.: Эксмо, 2010. – 192 с.

² Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие / А. П. Егоршин. – 2-е изд., изм. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 464 с.

³ Костюхин, Ю. Ю. Система грейдов: возможности применения в современных условиях / Ю. Ю. Костюхин, М. Е. Гусева // Экономика в промышленности. – 2008. – № 1. – С. 32–38.

На основе исследований американских компаний они разработали сбалансированную систему показателей (англ. *balanced scorecard*) – механизм последовательного доведения до персонала стратегических факторов успеха, целей компании и контроль их достижения через ключевые показатели эффективности (англ. *key performance indicators* (KPI)⁴.

Суть концепции ключевых показателей в составлении набора специальных мер, направленных на наиболее критичные для текущего и будущего успеха предприятия аспекты организационной производительности. Такая система показателей представляет собой эффективный инструмент для управления стратегией компании. Одна из главных ролей здесь принадлежит нефинансовым ключевым показателям эффективности, или KPI, которые прописываются для каждой стратегической цели или даже конкретной задачи для сотрудника. Далее прописывается уровень выполнения, который непосредственно увязывается вознаграждением. Каждый из показателей имеет свой вес, например 40, 20 или 10 %. В зависимости от того, на каком уровне планируется исполнение, прописываются уровни значений выбранных показателей. В результате при оценке учитываются не только финансовые показатели, которые можно измерить количественно, но целевые, стратегические или другие качественные показатели. Метод подразумевает постоянный контроль над выбранными показателями, выстраивание эффективной системы мотивации, при своевременном поиске барьеров и проблем на пути к заданным целям. Таким образом, удается прописать не только, что и сколько надо сделать, но и как, т. е. учитывается качество работы, следовательно, размер вознаграждения будет четко обоснован.

Авторы статьи предлагают методику оплаты труда, основанную не только на количественных показателях, но и показателях нефинансовых – качественных. Данная методика была принята на предприятии по изготовлению силикатного кирпича ЗАО завод «СИМ» в городе Волгограде.

Основным производственным подразделением предприятия является цех по прессованию силикатного кирпича. Здесь для основных рабочих ставится задача – увеличение выпуска продукции с хорошим качеством. Это зависит от следующих факторов: качество силикатной массы, состояние основного оборудования, соблюдение технологического процесса. Таким образом, на качество выпускаемого кирпича влияет результат работы вспомогательных рабочих. В таком случае логично установить основным рабочим (оператор по наладке оборудования и контролю над прессованием силикатного кирпича) сдельно-премиальную форму оплаты труда, когда к сдельному заработку дополнительно начисляется премия за выполнение условий премирования. А вспомогательным рабочим (слесаря, электрики и т. д.) – косвенно-сдельно-премиальную, когда заработок ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых ими рабочих-сдельщиков.

В разработанной авторами статьи методике предлагается применить принцип грейдирования для построения организационной иерархии при определении размера зарплаты каждого рабочего цеха по прессованию кирпича.

В качестве ключевой профессии («флагмана») в цехе предлагается определить пресс-наладчика 6-го разряда. Почему же основной рабочий пресс-оператор не является центральным сотрудником в цехе? По мнению авторов методики, практика показывает, что результат работы (т. е. количество и качество изготовленного кирпича) основного рабочего – пресс-оператора непосредственно связан с производительной работой основного оборудования, которое должно постоянно поддерживаться в исправном, рабочем состоянии, а это есть главная задача вспомогательного рабочего – пресс-наладчика. Таким образом, должность пресс-наладчика была выбрана в качестве ключевой. В соответствии с таким подходом была построена иерархия должностей в цехе по прессованию силикатного кирпича (табл. 1).

Таблица 1

Иерархия должностей в цехе по прессованию силикатного кирпича

Грейды	Должность			Коэффициент
1	Начальник цеха			1,3
2	Мастер цеха			1,1
3	Пресс-наладчик 6 р.	Механик цеха	Гасильщик силикатной массы 6 р.	1
4	Пресс-наладчик 5 р.	Бригадир смены	Гасильщик силикатной массы 5 р.	0,8
5	Пресс-наладчик 4 р.	Слесарь 6 р.		0,6

Относительно ключевой профессии необходимо расставить как понижающие, так и повышающие коэффициенты. Коэффициенты могут быть одинаковые (с шагом 10 %) или изменяющиеся (с шагом 10, 15, 25 %).

После того, как будут определены все грейды и составлены коэффициенты, определяются тарифная составляющая (постоянная часть) и премиальная составляющая (переменная часть) зарплаты.

Постоянная часть заработной платы складывается в зависимости от следующих показателей: квалификация, сложность выполняемой работы, ответственность принимаемых решений.

Исходя из того, что пресс-наладчик имеет наивысший разряд (является рабочим – «флагманом»), тарифная сетка может иметь следующий вид (табл. 2).

⁴ Осадчая, С. А. Построение системы KPI для HR-службы [Электронный ресурс] / С. А. Осадчая. – Режим доступа: <http://www.hrm.ru/postroenie-sistemy-kpi-dlja-hr-sluzhby> (дата обращения: 17.01.2011).

Тарифная сетка Таблица 2

Наименование профессии	Разряд	Тарифная ставка, руб.
Оператор по наладке оборудования и контроля над прессованием силикатного кирпича	6	19,4
Гасильщик извести	6	18,4

В таблице 2 приведен вариант тарифной сетки таких профессий, как оператор по наладке оборудования и контроля над прессованием силикатного кирпича и гасильщик извести. Тарифная ставка устанавливает размер оплаты труда в единицу времени по тарифному разряду. В рассматриваемом примере для расчета месячного тарифа принимается 165 часов и 15 рабочих смен. В зависимости от количества произведенных кладок кирпича начисляются коэффициенты к месячному тарифу, которые могут побуждать основного рабочего производить продукцию не только в большем количестве продукции, но и с надлежащим качеством. При этом важно, что такие коэффициенты могут как мотивировать, так и демотивировать рабочего. Например, можно задать минимальное и максимальное количество произведенных кладок кирпича за смену.

Зарботная плата оператора по наладке оборудования и контроля за прессованием силикатного кирпича, как и зарботная плата основного рабочего по гашению извести (известь является одним из основных компонентов силикатного кирпича), также зависит от количества и качества произведенных кладок кирпича. При этом стоимость одной кладки кирпича для расчета зарплаты рабочего увеличивается, что побуждает его к увеличению выпуска готовой продукции. Так, например, если основной рабочий пресс-оператор произведет 22 кладки, то ему заплатят 24,25 руб. за 1 кладку, но если основной рабочий произведет 30 кладок, то его зарплата составит уже 34,27 руб. за 1 кладку. Аналогичные расчеты справедливы и для расчета зарплаты оператора по наладке оборудования (табл. 3) и рабочего – гасильщика извести (табл. 4).

Расчет зарботной платы оператора по наладке оборудования и контроля за прессованием силикатного кирпича Таблица 3

	Кол-во кладок				
	22	25	28	30	33 и более
Коэффициент за кол-во кладок	1,5	2	2,8	3,4	4,3
Постоянная часть (месячный тариф), руб.	3 201	3 201	3 201	3 201	3 201
Переменная часть, руб.	4 802	6 402	8 963	10 883	13 764
Зарботная плата, руб.	8 003	9 603	12 164	14 084	16 965
Стоимость 1 кладки, руб.	24,25	25,61	28,96	31,30	34,27

Расчет зарботной платы основного рабочего – гасильщика извести Таблица 4

	Кол-во кладок				
	22	25	28	30	33 и более
Коэффициент за кол-во кладок	1,5	2	2,8	3,4	4,3
Постоянная часть (месячный тариф), руб.	3036	3036	3036	3036	3036
Переменная часть, руб.	4 554	6 072	8 501	10 322	13 055
Зарботная плата, руб.	7 590	9 108	11 537	13 358	16 091
Стоимость 1 кладки, руб.	23,00	24,29	27,47	29,69	32,51

Постоянная часть зарботной платы рассчитывается как месячный тариф, т. е. произведение тарифной ставки на количество норм-часов. Зарботная плата складывается из постоянной части (месячного тарифа) и переменной части, которая и будет учитывать количество произведенных кладок кирпича. Переменная часть зарботной платы представляет собой произведение месячного тарифа на коэффициент, учитывающий количество кладок готовой продукции.

В разработанной авторами статьи методике предлагается нетрадиционный вид премирования, основанный на показателях эффективности каждого конкретного работника.

Согласно разработанной методике для предприятия – производителя силикатного кирпича на участке обжига известкового камня предлагается использовать вид премирования, основанный на таблице УХ. На данном участке важно, чтобы операторы по обжигу (обжигальщики) выдерживали заданный интервал нагрева известкового камня с целью получения высокой печевой активности комовой извести, это сократит отходы, а следовательно, увеличит эффективность использования известкового камня. Применение матрицы УХ позволяет мотивировать сотрудника выполнять работу в первую очередь качественно, а не количественно.

Суть данного метода в построении матрицы, в которую будут включены объемные показатели Х и показатели эффективности У, между которыми расположены коэффициенты или проценты к тарифной ставке.

Используя такой принцип в построении системы премирования сотрудника, удастся прописать качество выполняемой работы. Согласно матрице УХ работнику выгоднее произвести меньшее количество работы высокого качества, чем выполнить больший объем работы низкого качества.

В матрице УХ для премирования работников участка обжига известкового камня по горизонтали прописывается количество обожженного камня за смену, а по вертикали показатель эффективности – печевая активность в процентах (табл. 5).

В середине таблицы 5 размещены коэффициенты премирования к тарифной ставке. Причем их увеличение по вертикали (высокая активность) нарастает быстрее, чем по горизонтали (количество полученной продукции). Таким образом, работнику выгоднее производить более качественный обжиг, чем производить обжиг большего количества известкового камня. В данной методике обязательно необходимо учитывать, какое задание получает работник от своего руководителя. Так, например, если дано задание сделать всего 50 тонн извести с максимальным качеством (80 % активности), то коэффициент также должен быть максимальным – 2,4. Для таких случаев необходимо иметь несколько расчетных таблиц в электронном виде с прописными коэффициентами.

Таблица 5

Таблица премирования работников на участке обжига известкового камня

Печевая активность, %	Количество переработанного известкового камня, т			
	40–50	51–60	61–70	71–80
45–55	1	1,1	1,2	1,3
55–65	1,2	1,3	1,4	1,5
65–75	1,6	1,7	1,8	1,9
Более 80	2,1	2,2	2,3	2,4

Разработанная авторами методика оплаты труда рабочих была успешно апробирована на предприятии по

ЛИТЕРАТУРА:

1. Генкин, Б. М. Организация, нормирование оплаты труда на промышленных предприятиях: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 3-е изд., изм. и доп. – М.: Норма, 2005. – 431 с.
2. Головчанская, Е. Э. Ценовая политика как современный инструмент формирования стоимости персонала организации / Е. Э. Головчанская // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 29–32.
3. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие / А. П. Егоршин. – 2-е изд., изм. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 464 с.
4. Зорина, Э. О. «Ключевые показатели эффективности» как инструмент управления персоналом / Э. О. Зорина // Управление персоналом. – 2009. – № 8 (210). – С. 49–50.
5. Косицына, Ф. П. Соотношение роста производительности труда и заработной платы – критерии эффективности государственного регулирования экономики / Ф. П. Косицына // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 17–21.
6. Костюхин, Ю. Ю. Система грейдов: возможности применения в современных условиях / Ю. Ю. Костюхин, М. Е. Гусева // Экономика в промышленности. – 2008. – № 1. – С. 32–38.
7. Кубанцева, О. В. Методика управления расходами на заработную плату в учреждениях высшего профессионального образования / О. В. Кубанцева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 33–38.
8. Мансуров, Р. Е. Внедрение грейдинга в промышленной компании / Р. Е. Мансуров // Управление персоналом. – 2009. – № 14 (216). – С. 24–32.
9. Осадчая, С. Построение системы КРІ для HR-службы [Электронный ресурс] / С. Осадчая. – Режим доступа: <http://www.hrm.ru/postroenie-sistemy-kpi-dlja-hr-sluzhby>.
10. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 10.04.2010). – М.: Эксмо, 2010. – 192 с.

REFERENCES:

1. Genkin, B. M. Arrangement and valuation of payments at industrial enterprises: textbook / B. M. Genkin. – 3 edition, revised and amended. – М.: Norma, 2005. – 431 p.
2. Golovchanskaya, E. E. The price policy as the modern tool of formation of the company personnel cost / E. E. Golovchanskaya // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 29–32.
3. Egorshin, A. P. Motivation of labor activity: textbook / A. P. Egorshin. – 2 edition, revised and amended. – М.: INFRA-M, 2008. – 464 p.

4. Zorin, E. O. Key indicators of efficiency as the human resource management tool / E. O. Zorin // Human resource management. – 2009. – # 8 (210). – P. 49–50.
5. Kositsyna, F. P. The ratio of labor productivity and salary growth – criteria of efficiency of the state regulation of economy / F. P. Kositsyna // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 17–21.
6. Kostjuhin, Ju. Ju. System of grades: possibilities of application in modern conditions / Ju. Ju. Kostjuhin, M. E. Gusev // Economy in the industry. – 2008. – # 1. – P. 32–38.
7. Kubantseva, O. V. Method of the salary cost management at the educational entities / O. V. Kubantseva // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 33–38.
8. Mansurov, R. E. Introduction of grading into industrial company / R. E. Mansurov // Human resource management. – 2009. – # 14 (216). – P. 24–32.
9. Osadchaja, S. Establishing of KPI system for HR-service [Electronic resource] / S. Osadchaja. – Access Mode: <http://www.hrm.ru/postroenie-sistemy-kpi-dlja-hr-sluzhby>.
10. Labor code of the Russian Federation dated 12/30/2001 # 197-FZ (revisionas of 4/10/2010). – М.: Eksmo, 2010. – 192 p.

УДК 331.101.6
ББК 65. 241

Шамрай Лидия Викторовна,
к. э. н., ст. преподаватель,
зам. зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: lidiy85@mail.ru

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: ВЗАИМОЗАВИСИМЫЕ ИЛИ ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ КАТЕГОРИИ

LIVING QUALITY AND LABOR PRODUCTIVITY: INTERDEPENDENT OR PARALLEL CATEGORIES

В данной статье категории качества жизни и производительности труда рассматриваются как взаимозависимые показатели. Проводятся анализ структуры и сравнение показателей качества жизни в России и индекса развития человеческого потенциала в общемировом масштабе. Широкое внимание уделено рассмотрению значения ИРЧП в разных странах мира. Производительность труда показана в качестве средства повышения качества жизни. Основной акцент сделан на стремление индивида повысить качество своей жизни в связи с тем, что общество «навязывает» те блага, на которые в данный момент у человека не хватает ресурсов, и он вынужден производить больше общественно полезного труда в целях удовлетворения своих потребностей.

The present article considers the categories of living quality and labor productivity as interdependent indices. The article analyzes the structure and compares the indices of the living quality in Russia with the index of the human potential development worldwide. The article considers the value of the human potential development index in different countries of the world. Labor productivity has been presented as the means of the living quality improvement. The article underlines the striving of an individual for enhancement of his living quality due to the fact that the society offers such benefits that the individual cannot currently afford and therefore he has to perform more socially useful work in order to satisfy his demands.

Ключевые слова: качество жизни, человеческие ресурсы, производительность труда, эффективность использования производственных мощностей, развитие человеческого потенциала, потребности, благополучие, уровень жизни, благосостояние.

Keywords: living quality, human resources, labor productivity, production capacity use efficiency, human potential development, demands, welfare, living standards, well-being.

Понятие «качество жизни» широко используется в мировой практике и является объектом научных исследований в течение многих лет. Теоретические подходы, определяющие качество жизни, сформировались в западных странах в 60–70 гг. прошлого столетия такими исследователями, как А. Маслоу, Д. МакГрегори, Э. Мэйо, Л. Портер, Э. Дюркгейм, Э. Мейо, Ф. Герцберг. В России в разные годы разработкой различных аспектов данной категории занимались Н. А. Волгина, Б. М. Генкин, А. Я. Кибанов, Ю. Г. Одегова, М. Я. Сонин, И. И. Шапиро, В. А. Январев.

Качество жизни характеризуется степенью удовлетворения потребностей человека, определяемой по отношению к соответствующим нормам, обычаям и традициям, а также по субъективной оценке степени благополучия¹.

¹ Генкин, Б. М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М. : Норма, 2007. – С. 46.

Качество жизни – собирательное понятие, обозначающее количественный уровень и разнообразие тех материальных и духовных потребностей, которые способен удовлетворить человек в условиях определенного общества².

Качество жизни – социологическая категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей (качество питания, качество и модность одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды, структура досуга, степень удовлетворения потребностей в содержательном общении, знаниях, творческом труде, уровень стрессовых состояний, структура расселения и др.)³.

Качество жизни – совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих уровень материального потребления (уровень жизни), а также потребление непосредственно не оплачиваемых благ. Качество жизни предполагает:

- чистую окружающую среду;
- личную и национальную безопасность;
- политические и экономические свободы;
- другие условия человеческого благополучия, трудно поддающиеся количественному измерению⁴.

Итак, качество жизни представляет собой совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих уровень материального потребления (уровень жизни), а также потребление непосредственно не оплачиваемых благ.

Качество жизни рассматривается как система показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Программные улучшения качества жизни рассматриваются как социальный проект, направленный на увеличение возможностей людей решать свои проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья.

Категория «качество жизни» не имеет общепризнанной формализованной структуры и стандартного набора индикаторов. Приоритеты зависят от потребностей людей, тесно связанных с уровнем развития стран и регионов, поэтому критерии оценки качества жизни не совпадают для развитых и развивающихся стран.

Наиболее полный перечень компонентов качества жизни, используемых в международных сопоставлениях и национальных оценках развитых стран, включает следующие блоки:

- доходы населения;
- бедность и неравенство;
- безработица и использование рабочей силы;
- динамика демографических процессов;
- образование и обучение;
- здоровье, продовольствие и питание;
- состояние жилища (населенных пунктов), инфраструктура, связь;

² Социология: энциклопедия / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин и др. – Минск: Книжный Дом, 2003. – С. 873.

³ Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 572.

⁴ Финансовый словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23730 (дата обращения: 31.01.2011).

- ресурсы и состояние природной среды;
- культура, социальные связи, семейные ценности;
- политическая и социальная стабильность (безопасность);
- политические и гражданские институты (демократия и участие).

Оценки качества жизни сложны не только из-за многомерности этого понятия. Для разных групп населения представления о качестве жизни различны, и они выявляются через субъективные оценки. В западных исследованиях сочетаются объективные (статистические) и субъективные измерения, основанные на регулярных массовых опросах населения или оценках экспертов. Такие компоненты, как социальные связи, семейные ценности, политическая и социальная стабильность, могут оцениваться только субъективно, так как объективных критериев не существует. Для регионов России использование субъективных оценок пока невозможно – для этого нужны регулярные социологические обследования, репрезентативные для каждого субъекта РФ. Приходится использовать объективные (статистические) данные, хотя с их помощью можно измерить далеко не все компоненты качества жизни. Еще одна проблема интегральных оценок – определение значимости (веса) отдельных компонентов качества жизни, она остается неразрешимой. Большинство зарубежных и отечественных исследований нацелено на максимально полное отражение всех компонентов, но при этом нередко возникает эффект «средней температуры по больнице» – чем больше показателей, тем сложнее объяснить полученный результат. Для многих регионов России этот эффект почти запрограммирован из-за сочетания индикаторов с противоположными значениями (минимальными и максимальными), а также проблем достоверности измерений большинства индикаторов⁵.

Представленная методика расчета качества жизни разработана сотрудниками географического факультета МГУ по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ⁶. Индекс предназначен для интегральной оценки приоритетных компонентов качества жизни в субъектах РФ и мониторинга социального развития регионов.

Интегральный индекс рассчитывался как среднеарифметическое из четырех частных индексов:

$$\text{«Кризисный» индекс качества жизни} = \frac{A + B + C + \frac{D + E}{2}}{4}$$

где А – индекс отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму;

В – индекс доли населения с доходами выше прожиточного минимума;

С – индекс уровня занятости населения;

Д – индекс ожидаемой продолжительности жизни;

Е – индекс младенческой смертности.

⁵ Социальный атлас российских регионов. Интегральные индексы. Индекс качества жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://atlas.socpol.ru/indexes/index_life.shtml#rating4_2 (дата обращения: 31.01.2011).

⁶ См.: Там же.

Обращаясь к мировой практике, стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

В Докладе ООН о развитии человека традиционно содержится информация об Индексе развития человека, который ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития ООН (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и различных международных организаций. Индекс развития человеческого потенциала ООН (Human Development Index, HDI) был разработан пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком (Mahbub ul-Haq) и с 1990 г. используется ООН в ежегодном отчете по развитию человеческого потенциала. Индекс измеряет достижения страны с точки зрения продолжительности жизни, получения образования и фактического дохода по трем основным направлениям:

1. Здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

2. Доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием.

3. Достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности.

Анализ ИРЧП в 2009 г. показал, что возглавляет рейтинг качества жизни Норвегия, которая занимала первое место с 2001 по 2006 г., затем уступила его Исландии, а сейчас вернулась на вершину списка после двухлетнего перерыва. Уровень продолжительности жизни в этом государстве один из самых высоких в мире – 80,5 лет, а ВВП на душу населения – \$ 72,305 в год. Норвегия – наименее населенная из стран Европы – всего в стране проживают около 4 млн 800 тыс. человек. Бедных здесь практически нет, а так называемые «классовые» различия выражены очень слабо. В стране традиционно низкая инфляция и безработица по сравнению с остальной Европой, но в то же время это одна из самых дорогих стран мира.

В пятерку лидеров рейтинга стран с очень высоким уровнем развития также вошли: Австралия (2 место), Исландия (3), Канада (4) и Ирландия (5). На шестом месте Нидерланды, а на седьмом – Швеция. Франция и Швейцария оказались на 8 и 9 месте, Япония – на 10. Соединенные Штаты не входят в десятку государств с самым высоким Индексом развития человеческого потенциала. Они занимают 13 место.

Беларусь и Россия вошли в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. Они заняли 68 и 71 место соответственно. Индекс развития человеческого потенциала России равен 0,817 (индекс больше 0,8 принято называть «высоким развитием», индекс меньше 0,5 – «низким развитием»). Средняя ожидаемая продолжительность жизни в России составляет 66,2 года, ВВП на душу населения – \$ 14,690 в год. Россия занимает место после Албании и перед Македонией и находится почти в самом конце списка высокоразвитых, по оцен-

ке ООН, государств; после нее в данном списке только 12 стран. Стоит отметить, что в 2006 г. Россия почти замыкала список высокоразвитых, по оценке ООН, государств; после нее находятся лишь три страны – Албания, Македония и Бразилия⁷.

В перечень развитых государств входят и все страны Балтии – Эстония занимает 40 место, Литва – 46, Латвия – 48. На предпоследнем месте списка стран с высоким уровнем развития находится Казахстан (82 место). Все другие государства бывшего СССР включены в группу стран со средним уровнем развития: Армения занимает 84 место, Украина – 85, Азербайджан – 86, Грузия – 89, Туркменистан – 109, Молдова – 117 (самый низкий показатель в Европе), Узбекистан – 119, Кыргызстан – 120 и Таджикистан – 127.

Закрывают список из 182 государств Нигер (последнее, 182 место), Афганистан (181), Сьерра-Леоне (180), Центрально-Африканская Республика (179) и Мали (178) – страны с самым низким уровнем развития человеческого потенциала. В этих государствах чрезвычайно низкая продолжительность жизни – от 40 до 50 лет. Крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения – умеют читать и писать не более 30 % всех жителей, а ВВП на душу населения менее \$ 1 тыс. на человека.

В группе с самым низким уровнем развития находятся 24 страны (почти все эти государства страны Африки южнее Сахары, кроме Афганистана и Восточного Тимора). В списке стран с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала – 38 стран, с высоким уровнем развития – 45 стран. 75 государств мира находятся в списке со средним уровнем развития. Совокупный рейтинг показывает, что Индекс развития человека в большинстве стран за последние 20 лет заметно повысился (табл.).

Таблица

Индекс развития человеческого потенциала стран-членов ООН 2009 года⁸

Страны с очень высоким уровнем Индекса развития человеческого потенциала		
Место	Страна	Индекс
1	Норвегия	▲ 0,971
2	Австралия	▲ 0,970
3	Исландия	▲ 0,969
4	Канада	▲ 0,966
5	Ирландия	▲ 0,965
6	Нидерланды	▲ 0,964
7	Швеция	▲ 0,963
8	Франция	▲ 0,961
9	Швейцария	▲ 0,960
10	Япония	▲ 0,960
11	Люксембург	▲ 0,960
12	Финляндия	▲ 0,959
13	Соединенные Штаты Америки	▲ 0,956
14	...	
38	Мальта	▲ 0,902

⁷ Гуманитарное развитие в России и за рубежом. Экспертно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2007/11/28/1479> (дата обращения: 31.01.2011).

⁸ Гуманитарное развитие в России и за рубежом/ Экспертно-аналитический Портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/10/06/2192> (дата обращения: 31.01.2011).

Продолжение табл.

Страны с высоким уровнем Индекса развития человеческого потенциала		
Место	Страна	Индекс
39	Бахрейн	▲ 0,895
40	Эстония	▲ 0,883
41	Польша	▲ 0,880
42	Словакия	▲ 0,880
43	Венгрия	▲ 0,879
44	Чили	▲ 0,878
45	Хорватия	▲ 0,871
46	Литва	▲ 0,870
47	Антигуа и Барбуда	▲ 0,868
48	Латвия	▲ 0,866
49	Аргентина	▲ 0,866
50	Уругвай	▲ 0,865
51	Куба	▲ 0,863
52	Багамы	▲ 0,856
53	Мексика	▲ 0,854
54	Коста-Рика	▲ 0,854
55	Ливия	▲ 0,847
56	Оман	▲ 0,846
57	Сейшельские острова	▲ 0,845
58	Венесуэла	▲ 0,844
59	Саудовская Аравия	▲ 0,843
60	Панама	▲ 0,840
61	Болгария	▲ 0,840
62	Сент-Китс и Невис	▲ 0,838
63	Румыния	▲ 0,837
64	Тринидад и Тобаго	▲ 0,837
65	Черногория	▲ 0,834
66	Малайзия	▲ 0,829
67	Сербия	▲ 0,826
68	Белоруссия	▲ 0,826
69	Сент-Люсия	— 0,821
70	Албания	▲ 0,818
71	Россия	▲ 0,817
72	Македония	▲ 0,817
...		
83	Ливан	▲ 0,803
Страны со средним уровнем Индекса развития человеческого потенциала		
Место	Страна	Индекс
84	Армения	▲ 0,798
85	Украина	▲ 0,796
...		
92	Китай	▲ 0,772
...		
102	Шри-Ланка	▲ 0,759

С чем же связаны столь низкие показатели качества жизни в России? Для начала стоит вернуться к понятийному аппарату, почему все-таки так называемый показатель качества жизни в мировой практике называют индексом развития человеческого потенциала. Не потому ли, что качество жизни является следствием развития человеческого потенциала, а точнее человеческого ресурса?

По вопросу сравнительной оценки условий жизни в России и в развитых странах проведено немало исследований, выявлен и высокий уровень инфляции, и безработицы, и коррупции, и неэффективного использования имеющихся ресурсов.

В данной статье хочется обратить внимание на один из возможных аспектов решения проблемы повышения качества жизни.

Известно, что еще в первобытном обществе человек по своей природе был склонен трудиться столько, сколько это было необходимо для обеспечения известного уровня потребления. После чего он отдыхал, принимал участие в религиозных обрядах или уделял время другим формам развлечений и духовного совершенствования. Эта склонность первобытного человека довольствоваться малым приводила и до сих пор приводит в отчаяние тех, кто считает себя носителями цивилизации. То, что именуется экономическим развитием, сводится в немалой степени к изобретению способов преодоления склонности людей ограничивать свои цели, касающиеся заработка, а тем самым и свои усилия.

Экономическая теория долгое время настойчиво утверждала, что потребности однородны и беспредельны. Невозможно доказать, что богатая женщина получает равнозначное удовольствие от очередного бриллиантового кольца, как голодный человек от доброго куска жареного мяса.

Для экономистов проблема природы человека, прежде всего, важна с позиций истоков его производственной активности. Традиционным является подход, сформулированный Смитом: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов»⁹.

Также нобелевский лауреат М. Фридмен отмечает, что трудно указать что-либо «способное столь сильно подорвать самые основы нашего общества, как идея иной ответственности руководителей корпорации перед обществом, чем ответственность перед акционерами добиться максимально большой прибыли»¹⁰.

Большинство людей старается получить максимальную выгоду от своей деятельности в целях удовлетворения все возрастающих потребностей, навязанных отчасти рекламой, публичным демонстрированием уровня жизни авторитетных людей, а отчасти и нормальным человеческим осознанием того, что всегда должна быть мечта (желание), к которой нужно стремиться.

Действительно, без усиления стимулирования потребностей люди не стали бы трудиться больше и эффективнее и экономика была бы подорвана. При этом логичным становится предположить, что в результате увеличения труда должна повышаться и производительность труда, т. е. чем выше потребности индивида, тем больший объем продукта он производит, причем продукт этот должен быть востребован, т. к. человек хочет получать за него адекватную оплату. Низкие показатели производительности труда в России говорят сами за себя.

Глобальный институт McKinsey&Company рассчитал производительность труда россиян в основных секторах экономики и сравнил ее с американским уровнем. Исследование показало, что в США в 2007 г. один человек работал как четыре человека в РФ. Все дело в устаревшем техническом оснащении. И эта проблема свойственна не только наиболее тяжелым по условиям труда производствам.

⁹ Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 28.

¹⁰ Цит. по: Гэлбрейт, Д. Новое индустриальное общество / Д. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1969. – С. 158.

Были исследованы 5 отраслей:

- сталелитейная;
- розничная торговля;
- розничный банковский сектор;
- электроэнергетика;
- жилищное строительство.

В среднем производительность по 5 отраслям составляет 26 % относительно уровня США 2007 года. Лучше всего дела обстоят в сталелитейной промышленности. За 10 лет производительность труда здесь удвоилась и сегодня составляет 33 % от уровня США.

То есть, три российских сталевара работают как один американский. Проблема отставания заключается совсем не в русской лени, а в устаревшем производстве. Для того, чтобы поправить дела, России потребуются заменить мартеновские печи на более современные технологии, ликвидировать избыточные управленческие уровни, а также улучшить автоматизацию в производстве и в техническом обслуживании.

На втором месте розничная торговля, где производительность соответствует 31 % от уровня США. Несмотря на рост темпов развития сектора, по которым Россия в течение последних 7 лет опережала Китай, Индию и Бразилию, результативность работы здесь остается низкой. За 10 лет в этом секторе она увеличилась более чем вдвое, это самые высокие темпы роста среди пяти проанализированных McKinsey отраслей. Основная проблема заключается в устаревших форматах, сократить отставание можно за счет внедрения современных торговых форм, считают аналитики.

На третьем месте электроэнергетика, отрасль занимает четвертое место в мире по объемам производства

электроэнергии. Но вот производительность труда – всего 25 % от американского уровня. Для повышения производительности в отрасли потребуются централизация административных процессов и пересмотр обязательных для электростанций нормативов. Кроме того, необходимо снизить затраты на строительство новых электростанций, и это может быть достигнуто с помощью повышения прозрачности и качественного управления проектами, советует McKinsey¹¹.

Обеспечение заинтересованности отдельно взятого предприятия в повышении производительности труда, в том числе, должно быть обусловлено и тем, что оно будет иметь конкурентные преимущества по затратам на оплату труда в своей отрасли.

Следует подчеркнуть, что рост заработной платы в соответствии с ростом производительности принципиально не может повысить инфляцию. Более того, после достижения необходимого уровня оплаты труда на основе роста производительности инфляция будет уменьшаться, так как рост спроса на товары первой необходимости будет ниже роста предложения этих товаров.

Также стоит отметить тот факт, что идеальным является такое положение, когда потребности рабочего несколько превышают его заработок. Тогда у него появляется желание занимать в долг или работать более эффективно, что делает его более надежным для организации.

Таким образом, человеческая жизнь сама диктует необходимость повышения производительности труда для удовлетворения своих потребностей. Удовлетворение своих потребностей не только доставляет огромное удовольствие потребителям, но и является высшей и постоянной функцией общества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Айвазян, С. А. Россия в межстрановом анализе синтетических категорий качества жизни населения: анализ российской траектории на стыке XX–XXI вв. / С. А. Айвазян // Мир России. – 2005. – № 1. – С. 62–89.
2. Ахременко, А. С. Качество жизни регионов России: политический аспект, методология и методика измерения / А. С. Ахременко, С. А. Евтушенко // Вестн. Моск. ун-та. Сер.12. Полит. науки. – 2010. – № 1. – С. 67–83.
3. Бизнес-партнер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp21.ru/pages.php?id=40>.
4. Бобков В.Н. Оценка качества жизни населения на основе системы социальных стандартов / В. Н. Бобков, Н. А. Денисов, Н. С. Маликов // Уровень жизни населения регионов России. – 2009. – № 6. – С. 27–33.
5. Бобков, В. Н. О тенденциях в реальных доходах населения в острой фазе современного экономического кризиса в России / В. Н. Бобков, Ю. А. Песковская // Уровень жизни населения регионов России. – 2009. – № 8–9. – С. 3–13.
6. Бухалков, М. И. Внутрифирменное планирование / М. И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 392 с.
7. Генкин, Б. М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук / Б. М. Генкин. – М.: НОРМА, 2006. – 384 с.
8. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
9. Гуманитарное развитие в России и за рубежом. Экспертно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2007/11/28/1479>.
10. Гэлбрейт, Д. Новое индустриальное общество / Д. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1969.
11. Игнатенко, М. Н. Качество трудовой жизни в современной России: состояние и направления роста: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. Н. Игнатенко. – М., 2010. – 25 с.
12. Киян, Л. П. Концепция рынка труда / Л. П. Киян. – Воронеж: ЦИИСЭИ, 2006. – 211 с.
13. Косицына, Ф. П. Соотношение роста производительности труда и заработной платы – критерии эффективности государственного регулирования экономики / Ф. П. Косицына // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 17–21.
14. Куликов, Г. Т. Мотивация труда наемных работников / Г. Т. Куликов. – Киев, 2007. – 339 с.
15. Лопатин, М. В. Деконфликтация процессов управления как показатель качества управленческого труда / М. В. Лопатин // Университетское управление. – 2005. – № 12. – С. 14.

¹¹ Бизнес-партнер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp21.ru/pages.php?id=40> (дата обращения: 31.01.2011).

16. Морозова, Н. И. Диалектическая связь категорий «уровень жизни» и «качество жизни» в динамике благосостояния общества / Н. И. Морозова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 22–26.
17. Павленко, А. Ю. Социально-экономическая оценка качества трудовой жизни в современной России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. Ю. Павленко – М., 2010. – 28 с.
18. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962.
19. Социальный атлас российских регионов. Интегральные индексы. Индекс качества жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://atlas.socpol.ru/indexes/index_life.shtml#rating4_2.
20. Социология: энциклопедия / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. – Минск: Книжный Дом, 2003. – 1312 с.
21. Татаркин, А. И. Качество жизни – индикатор устойчивого развития регионов / А. И. Татаркин, А. А. Куклин // Уровень жизни населения регионов России. – 2009. – № 8/9. – С. 25–33.
22. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 1289 с.
23. Финансовый словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23730](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23730).

REFERENCES:

1. Ajvazjan, S. A. Russia in the inter-states analysis of synthetic categories of the population life quality: the analysis of the Russian direction at the joint of XX–XXI centuries / S. A. Ajvazjan // The world of Russia. – 2005. – # 1. – P. 62–89.
2. Akhremenko, A. S. Quality of life in the regions of Russia: political aspect, methodology and measurement procedure / A. S. Akhremenko, S. A. Evtushenko // Bulletin of Moscow university. Series 12. Political sciences. – 2010. – # 1. – P. 67–83.
3. Business-partner [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.bp21.ru/pages.php?id=40>.
4. Bobkov V. N. An estimation of the quality of life of the population on the basis of system of social standards / V. N. Bobkov, N. A. Denisov, N. S. Malikov // Life level of the population in the regions of Russia. – 2009. – # 6. – P. 27–33.
5. Bobkov, V. N. Regarding the tendencies in the real revenues of population at the sharp stage of modern economic crisis in Russia / V. N. Bobkov, Ju. A. Peskovsky // Life level of the population in the regions of Russia. – 2009. – # 8–9. – P. 3–13.
6. Buhalkov, M. I. Intra-firm planning / M. I. Buhalkov. – М.: INFRA-M, 2007. – 392 p.
7. Genkin, B. M. Introduction into meta-economy and the bases of economic sciences / B. M. Genkin. – М.: NORMA, 2006. – 384 p.
8. Genkin, B. M. Economics and work sociology: textbook / B. M. Genkin. – 7 edition, amended. – М.: Norma, 2007. – 448 p.
9. Humanitarian development in Russia and abroad. Expert and analytical portal [Electronic resource]. – Access Mode: <http://gtmarket.ru/news/state/2007/11/28/1479>.
10. Gelbrejt, D. New industrial society / D. Gelbrejt. – М.: Progress, 1969.
11. Ignatenko, M. N. Quality of labor life and the modern Russia: condition and growth directions: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / M. N. Ignatenko. – М., 2010. – 25 p.
12. Kijan, L. P. Concept of a labor market / L. P. Kijan. – Voronezh: TsIISEI, 2006. – 211 p.
13. Kositsyna, F. P. The ratio of labor productivity and salary growth – criteria of efficiency of the state regulation of economy / F. P. Kositsyna // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 17–21.
14. Kulikov, G. T. Motivation of work of hired workers / G. T. Kulikov. – Kiev, 2007. – 339 p.
15. Lopatin, M. V. De-conflicting of managerial processes as an indicator of quality of administrative work / M. V. Lopatin // University management. – 2005. – # 12. – P. 14.
16. Morozova, N. I. Dialectic connection between the categories of living standard and quality of life in dynamics of society wellbeing / N. I. Morozova // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 22–26.
17. Pavlenko, A. Yu. Social and economic estimation of quality of labor life in the modern Russia: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / A. Yu. Pavlenko. – М., 2010. – 28 p.
18. Smith, A. Examination of the nature and reasons of the people's wealth / A. Smith. – М.: Sotsekgiz, 1962.
19. The social atlas of the Russian regions. Integrated indices. The index of the life quality [Electronic resource]. – Access Mode: http://atlas.socpol.ru/indexes/index_life.shtml#rating4_2.
20. Sociology: the encyclopedia / composed by A. A. Gritsanov, V. L. Abushenko, G. M. Evelkin, G. N. Sokolova, O. V. Tereshchenko. – Mn.: The book house, 2003. – 1312 p.
21. Tatarikin, A. I. Quality of life – the indicator of sustainable development of regions / A. I. Tatarikin, A. A. Kuklin // Standard of living of the population of regions in Russia. – 2009. – # 8/9. – P. 25–33.
22. Philosophical encyclopedic dictionary / chief editor L. F. Ilyichev, P. N. Fedoseyev, S. M. Kovalyov, V. G. Panov. – М.: The Soviet encyclopedia, 1983. – 1289 p.
23. Financial dictionary [Electronic resource]. – Access Mode: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23730.

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338
ББК 65.290.2

Фихтнер Оксана Анатольевна,
к. э. н., докторант кафедры экономической теории
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: economteor97@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

THEORETICAL ASPECTS OF INTERACTION OF BUSINESS STRUCTURES

В статье предлагаются теоретические основы взаимодействия экономических субъектов, функционирующих в условиях новой сетевой экономики. Предприниматели приспосабливаются к динамично развивающейся внешней среде, усиливающейся конкуренции и другим современным тенденциям развития бизнес-пространства, образуя сетевые структуры. В исследовании не только анализируется сущность экономического взаимодействия предпринимательских структур, но и сформулированы формы, принципы, закономерности сетевого взаимодействия, описан пошаговый алгоритм построения системы сетевого взаимодействия предпринимательских структур.

The theoretical foundations for interaction of the economic entities functioning in the conditions of new network economy have been proposed in the article. Businessmen adapt to dynamically developing environment, to increasing competition and to other modern trends of business-space development forming network structures. Not only the essence of economic interaction of business entities has been analyzed in the article, but also the forms, principles, and logic of network interaction have been formulated; the step-by-step algorithm of construction of the system of the network interaction of business entities has been described.

Ключевые слова: взаимодействие, предпринимательские структуры, сетевая экономика, методология, синергия, сети, альянсы, эффективность взаимодействия, сетевая модель взаимодействия, предпринимательство, экономические субъекты.

Keywords: interaction, business entities, network economy, methodology, synergy, networks, alliances, efficiency of interaction, network model of interaction, entrepreneurship, economic entities.

Развитие современной теории предпринимательства невозможно без уточнения экономической категории «взаимодействие». Современные предпринимательские структуры в России, как и развитых странах, подвержены различного рода взаимодействию – друг с другом, с внешней средой, внутрифирменным связям и т. д. Это стало необходимым условием успешного существования современного предпринимателя, ориентированного на внутренние и внешние контакты. Вся современная

экономическая система построена на необходимости взаимосвязанных коллективных действий, групповой работы, партнерских отношениях «всех со всеми»¹. Поэтому прежде чем обратиться к методологии и формам, тенденциям и проблемам взаимодействия отдельных предпринимательских структур, охарактеризуем сущность и содержание взаимодействия вообще и взаимодействие экономических субъектов в частности.

Имеющиеся определения взаимодействия объединяются в несколько групп²:

1) взаимодействие, рассматриваемое как связь между явлениями, которые взаимно обусловлены и переходят друг в друга;

2) взаимодействие, определяющее не только взаимобусловленность явлений и их взаимопереход, но и процесс изменения их состояния;

3) взаимодействие, представляемое как связь, в процессе которой происходит изменение его различных сторон;

4) взаимодействие, выступающее как пульсирующая динамическая система изменяющихся отношений между взаимосвязанными системами.

Анализ категории «взаимодействие» позволяет трактовать категорию «взаимодействие экономических субъектов» как экономико-социальное взаимодействие различных субъектов, имеющих различные по степени общности точки соприкосновения, в котором сама экономика выступает в качестве опосредованного субъекта отношений.

Под взаимодействием традиционно понимался процесс согласования действий. Однако, по мнению некоторых авторов, главным во взаимодействии выступает взаимное влияние действий друг на друга³. Такой подход к взаимодействию базируется на детерминационной зависимости взаимодействующих сторон, на определении

¹ Любой процесс (не только экономический – производственный, управленческий, образовательный, научный и т. д.) связан с наличием как минимум двух участников – объекта и субъекта. И чем шире рамки взаимодействия участников – чем их больше, чем обширнее области их интересов, тем выше может оказаться результат этого процесса.

² Новацкий, К. В. Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. В. Новацкий. – СПб., 2007. – С. 9.

³ Экономическая взаимозависимость характеризуется наличием взаимных экономических связей между государствами, фирмами, лицами, без которых не может обойтись ни одна из сторон. Чаще всего это финансовые, торговые, научно-технические, производственные связи, ставящие одну из сторон в зависимость от другой (см.: [5, с. 51]).

сути взаимодействия как взаимного влияния субъектов друг на друга. Другие авторы отмечают, что главным сущностным аспектом, который объединяет стороны в единое целое, является не взаимовлияние, а процесс согласованного обмена деятельностью между экономическими субъектами.

Если рассматривать сущность взаимодействия с точки зрения науки о системах, в которой объектом исследования являются не субъекты, а взаимодействие между ними, то под категорией «взаимодействие экономических субъектов» понимаются согласованные действия экономических субъектов по удовлетворению потребностей общества, а также взаимное влияние их действий на достижение своих целей – получение выгоды. Из этого определения следует, что сущность взаимодействия экономических субъектов заключается в деятельности органов их управления по обеспечению наиболее полного, всестороннего и эффективного использования возможностей субъектов в интересах достижения поставленной цели – получения выгоды при решении совместных задач по удовлетворению потребностей общества. Это определение актуализируется в рамках синергетической теории функционирования фирм в рыночной экономике. Синергия в данном случае связана со следующими условиями:

1. Получение экономии от масштаба позволяет предпринимательским структурам в отдельных случаях стать более эффективными в части экономии затрат и увеличения прибыли.

2. Увеличение ценовой власти, возникающей при горизонтальной интеграции, приводит к ослаблению конкуренции и повышению доли на рынке, что, как правило, ведет к более высокому операционному доходу.

3. Уменьшение риска потерь вследствие рассредоточения активов по разным субъектам и минимизация потерь от возможного негативного воздействия внешней среды. В этом случае потери будут ограничены отдельными участниками, и бизнес в целом сохранен.

4. Оптимизация налоговой нагрузки на бизнес и повышение его конкурентоспособности за счет снижения налоговых издержек.

5. Объединение и централизация различных функций в рамках одного предпринимательского объединения (сети) также приводят к экономии затрат, как это наблюдается в случаях, когда организация с большими маркетинговыми и управленческими навыками интегрируется с организацией с хорошей предметно-производственной специализацией.

6. Ускоренный рост конкурентоспособности на новых и/или существующих рынках.

7. Рост кредитоспособности участников за счет объединения фирм с избыточной наличностью и ограниченными проектными возможностями и предпринимателей с ограниченными денежными средствами и высокодоходными проектами приводит к увеличению работающих активов у первых и повышению возможностей для развития у вторых.

Управленческая синергия связана с повышением эффективности управления, при этом выгоды от интеграции будут возникать, поскольку более способный, знающий и эффективный менеджмент одной организации

сможет более рационально распорядиться теми ресурсами, которые есть у другой⁴.

Участие бизнес-структур в процессе взаимодействия предполагает партнерские отношения между отдельными предприятиями, органами власти, потребителями и т. д. Реализация этих проявлений взаимодействия применительно к малому предпринимательству также весьма многогранна. В современном мире малые предприятия, как и другие субъекты национальной экономики, имеют достаточно много контактов с внешней средой, включая не только вышеперечисленные возможности, но и множество других – конкуренты, инфраструктурные связи (банки, страховые, рекламные, консалтинговые и другие компании), неформальные договоренности стейкхолдеров и др. Являясь одновременно субъектом нескольких (а чаще всего многих) систем отношений, им приходится принимать «правила игры», принятые каждой конкретной системой, становясь участником, носителем той или иной экономической (предпринимательской) субкультуры. При этом сами системы подвержены перманентным изменениям, что также многократно усложняет процесс взаимодействия ее участников.

В процессе взаимодействия предпринимательских структур проявляют свое действие как общие законы экономики, так и специфические закономерности взаимодействия. В целом на основе этих закономерностей вырабатывается методология исследования процессов взаимодействия экономических субъектов, формулируются принципы и определяются требования к взаимодействию, которые в виде правил и рекомендаций отражают отдельные стороны закономерностей. Применительно к предпринимательским структурам это своего рода правила игры, которые обеспечивают предпринимателям и фирмам эффективное функционирование как в отечественной бизнес-среде, так и на мировом рынке.

В общем случае принципы взаимодействия предпринимательских структур целесообразно рассматривать в трех аспектах: правовом, экономическом и научном (рис. 1).

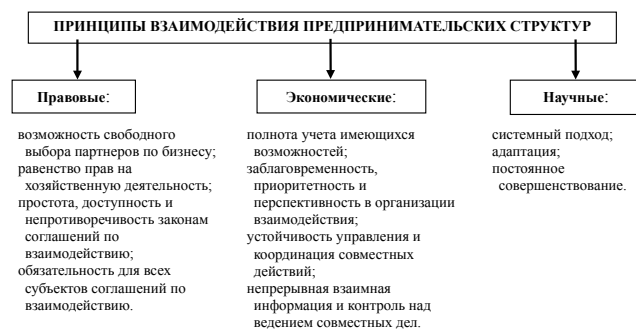


Рис. 1. Принципы взаимодействия предпринимательских структур

Эти принципы полностью соответствуют условиям новой сетевой экономики, которая трансформировала отношения между всеми участниками хозяйственного процесса, сформировала особую бизнес-среду, сетевую бизнес-культуру.

⁴ Когленко, В. Анализ интеграционных связей организации: методологический аспект / В. Когленко // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 109–110.

Новая экономика формируется в условиях развития технических средств связи, обеспечивая единую информационную среду взаимодействия. Кроме того, в новых условиях ведения бизнеса, когда успех фирмы на рынке во многом зависит от эффективности ее взаимодействия с бизнес-партнерами, для каждого предпринимателя возникает необходимость пересмотра своего окружения в пользу устойчивых долгосрочных взаимоотношений. В результате предприниматели образуют различного рода объединяющие структуры – корпорации, союзы, блоки, коалиции, альянсы, сети и т. д.

Ключевым фактором мотивации фирмы к вступлению в альянс или сеть служит укрепление конкурентного преимущества либо через минимизацию (оптимизацию) транзакционных издержек, либо через доступ к ресурсам при условии, что других приемлемых альтернатив нет.

Альянсы и сети как форма, альтернативная слиянию/поглощению и диверсификации производства в рамках одной фирмы, дают возможность отдельно взятой предпринимательской структуре⁵:

- развиваться с наименьшими ресурсными затратами;
- получать технологии и/или производственные способности;
- приобретать уникальные знания и навыки управления, производства и маркетинга в той или иной отрасли;
- сокращать риски;
- достигать устойчивого уровня конкурентоспособности;
- распространять продукцию на мировом рынке;
- знакомиться с практической стороной (формальной и неформальной) хозяйствования на иностранных рынках;
- получать доступ к рынкам высокотехнологичных изделий.

Взаимодействие различных элементов сети (предпринимательской, технической, научной и т. д.) основывается на нескольких сформулированных⁶ сетевых принципах:

1. Принцип рационального диалога, сущность которого заключается в обеспечении эффективной прямой и обратной связи при реализации взаимоотношений между участниками.

Агенты, вступающие в сетевые структуры, выбирают партнеров в соответствии с критериями эффективности взаимодействия, когда более высокие показатели качества производимых ими товаров или услуг, более низкие издержки производства, большая доля рынка или другие показатели становятся возможными благодаря участию в данной сети.

2. Принцип лояльности и общности целей, который заключается в осознании каждым участником своего места и роли в процессе и степени вклада в конечный результат.

Сетевая структура будет развиваться и расти вследствие понимания каждым сетевым участником своего

вклада в общее дело, направленное на достижение интересующего всех результата, поэтому ей гарантирована стабильность и долгосрочность развития.

3. Принцип оптимальной автономности, в соответствии с которым каждый участник имеет возможность самостоятельно определять способы и находить пути решения стоящих перед ним задач.

Несмотря на общие цели и задачи сетевого объединения, каждый его участник обладает достаточной степенью самостоятельности не только в выборе методов и средств достижения общей цели сети, но вправе независимо принимать решения о присоединении или выходе из того или иного объединения, даже формального, подкрепленного письменными обязательствами сторон.

4. Принцип информационной интеграции, который заключается в возможности доступа участников к необходимой им информации.

Как уже отмечалось выше, новая экономика базируется на более активном использовании коммуникационно-информационных систем, что снижает транзакционные издержки: на поиск необходимой информации, на контакты с заинтересованными лицами (потребителями, поставщиками, акционерами, правообладателями и т. д.) и пр., что в конечном итоге повышает эффективность работы как каждого из участников сетевого взаимодействия в отдельности, так и функционирования сети в целом.

5. Принцип коммуникативного развития, в соответствии с которым должен быть заложен механизм, позволяющий участникам вносить изменения в те процессы, в которых они задействованы, направленные на повышение сетевой эффективности.

Сетевые структуры всегда подразумевают коллективное обсуждение проблем, необходимых для решения в рамках данного сетевого проекта, что становится возможным только благодаря эффективной обратной связи между участниками проекта. Возможность вносить коррективы в методику исследования проблем, в производственный или управленческий процесс и т. д. в рамках работы сетевой структуры может значительно повысить ее эффективность, а также существенно улучшить результаты взаимодействия.

6. Принцип экономичности сетевого взаимодействия заключается в необходимости рассмотрения участниками сети внутренних и внешних связей как нематериального актива и ориентации на создание и поддержание экономически выгодных связей.

Все сетевые связи в рамках единой структуры должны быть экономически оправданными, т. е. иметь более значимый экономический результат, возникший после взаимодействия по сравнению с его отсутствием. Достижение большей результативности взаимодействия достигается также за счет привлечения в сеть заинтересованных в конечном результате участников, а не всех желающих (потенциально возможных или имеющих иные менее определенные цели).

7. Принцип обеспечения конкурентного преимущества сети заключается в полном раскрытии и развитии потенциала сетевой формы взаимодействия, основанном на эффективном менеджменте.

Реализация данного принципа основана на сути сетевой организации: действия участников, с одной стороны,

⁵ Микрюков, В. Ю. Теория взаимодействия экономических субъектов / В. Ю. Микрюков. – М.: Вузовская книга, 1999. – С. 91.

⁶ Тюкова, С. Ю. Методология обеспечения конкурентоспособности менеджмента предпринимательских сетей на основе эффективных коммуникаций: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С. Ю. Тюкова. – СПб., 2009.

однаправлены на достижение единой общей цели, но, с другой стороны, все участники остаются самостоятельными субъектами хозяйства и функционируют они в соответствии со своей индивидуальной стратегией, собственной миссией. В результате, действуя как партнеры в рамках единой сетевой структуры, они могут конкурировать в смежных отраслях, иногда даже не связанных с предметом сетевого взаимодействия.

Таким образом, взаимодействие различных хозяйствующих субъектов строится на основе вышеназванных принципов, обеспечивающих им большую эффективность, позволяя добиваться тех успехов, которые в одиночку были не доступны каждому по отдельности.

Исходя из принципов взаимодействия и характерных черт развития экономики в современных условиях, можно сформулировать факторы, обуславливающие эффективность взаимодействия предпринимательских структур (рис. 2).

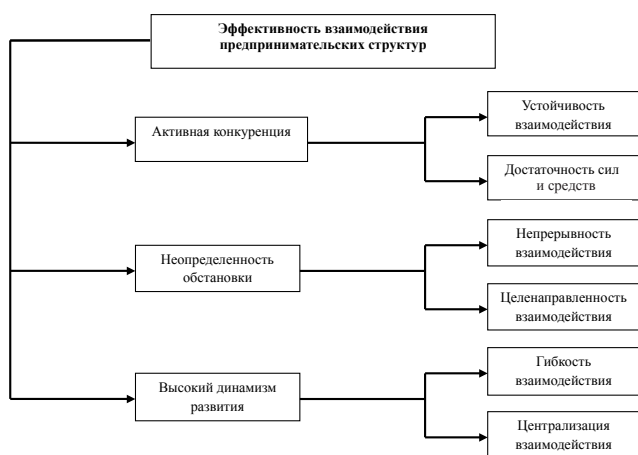


Рис. 2. Факторы, определяющие эффективность взаимодействия предпринимательских структур

Следует отметить, что при решении проблемы организации взаимодействия экономических субъектов затронуты также политические, технические, социальные и правовые аспекты. Этот факт актуализирует вопросы множественности уровней взаимодействия, поскольку новые структурные формирования используют взаимодействие как процесс согласования действий во всех сферах партнерства с целью получения максимально возможных выгод, приносимых как общедоступным сетевым ресурсом, так и каждым участником взаимодействия в отдельности.

Сетевая экономика трансформирует среду взаимодействия хозяйствующих субъектов, структурируя экономическое пространство таким образом, что для участников взаимодействия возникают не только новые бизнес-возможности, но и угрозы. Так, глобализация экономики, интернационализация производства породили и глобальную конкуренцию, противостоять которой весьма сложно не только субъектам малого предпринимательства, но и компаниям-лидерам отечественной экономики, а также крупнейшим транснациональным компаниям. Поэтому, вступая в объединения, предпринимательские структуры могут получить дополнительные выгоды, став участниками крупных

структурных образований. Пользуясь этими преимуществами, фирмы снижают транзакционные издержки, повышая уровень конкурентоспособности производимой ими продукции и оказываемых услуг. Неопределенность обстановки может быть преодолена, а издержки неопределенности – минимизированы вследствие единой (расширенной благодаря множественности участников) бизнес-среды, способствующей большей информированности, прозрачности мотивов и результатов взаимодействия. Долгосрочные партнерские (сетевые) связи делают более доступными требования к участникам взаимодействия, снижая риски и сокращая время принятия управленческих решений. Кроме того, сетевые предпринимательские структуры обладают большей гибкостью, специализацией, упором на управление взаимоотношениями и связями, а не рыночными транзакциями.

В результате проведенного исследования разработан следующий алгоритм построения системы сетевого взаимодействия предпринимательских структур.

Во-первых, необходимо исследовать внешнюю среду взаимодействия – институциональные, организационные принципы бизнес-среды, принятые в экономике (формальные и неформальные) принципы взаимодействия экономических агентов для разработки адекватной стратегии поведения в экономическом пространстве.

Во-вторых, необходимо осуществить отбор и оценить потенциал каждого возможного участника взаимодействия, эффективность такого взаимодействия, проанализировать его преимущества и недостатки для формирования оптимальной сетевой структуры взаимодействия (выбор не только сетевых партнеров, но и организационной структуры взаимодействия).

Главные цели построения организационной структуры системы взаимодействия – это снижение общих издержек сети, достижение ценовой стабильности, повышение стоимости бизнеса участников, увеличение доли рынка, конкурентоспособности, то есть достижения максимального синергетического эффекта за счет объединения ресурсов. В результате процесс построения систем делового взаимодействия отражает новую тенденцию в области предпринимательского сотрудничества – подлинно партнерские отношения между компаниями и деловыми сообществами.

Для проведения оценки потенциальных сетевых партнеров целесообразно прибегнуть к мнению экспертов, которые должны обладать знаниями о деятельности оцениваемых компаний, иметь информацию о рыночном положении компаний и мнении бизнес-сообщества об этой компании. К их числу можно отнести представителей отраслевых союзов и объединений, профилирующих учебных заведений, специалистов в области смежных отраслей, а также специалистов из самой сетевой компании, как наиболее полно владеющих информацией о внутренних потребностях сети и обладающих набором ожиданий от входящего в сеть партнера⁷.

⁷ Новацкий, К. В. Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. В. Новацкий. – СПб., 2007.

В-третьих, процесс взаимодействия должен быть проанализирован с точки зрения последствий функционирования сетевого объединения на микро-, мезо- и макроуровнях. Учитывая потенциальные преимущества и угрозы различного уровня, возможна корректировка количества и состава участников сетевого объединения. Устойчивость и перспективы развития сетевой модели взаимодействия определяются следующими факторами: знания и технологии; конвергенция и консолидация отраслей; фрагментированные и соприкасающиеся рынки; спрос и возможное поведение потребителей; конъюнктура рынка; адаптивность сети к внешней среде.

В-четвертых, как и любая другая система, система предпринимательства подвержена постоянным изменениям, вследствие чего процесс взаимодействия приобретает новые характеристики: особенности, принципы, условия, а также формы и механизмы сотрудничества, порождая организационно-управленческие новации. На

основе оценки эффективности действий каждого участника осуществляется корректировка, направленная на повышение эффективности взаимодействия в целом.

Становясь партнером предпринимательского объединения, хозяйствующие субъекты принимают на себя правила, требования, нормы поведения, соединяющие участников для достижения собственных целей. Получение (преумножение) индивидуальной выгоды приносит конкурентные преимущества не только каждому в отдельности, но и всем партнерам сети вследствие получения доступа к единому сетевому ресурсу, уменьшения транзакционных издержек, снижения рисков. Таким образом, взаимодействие предпринимательских структур в современной экономике является неотъемлемой частью повседневной деловой практики, однако теория взаимодействия еще требует значительной доработки и адаптации к конкретным условиям российской бизнес-среды.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Грекова, Г. И. Институционализация социального партнерства в России / Г. И. Грекова, М. В. Киварина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 57–61.
2. Когленко, В. Анализ интеграционных связей организации: методологический аспект / В. Когленко // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 108–114.
3. Листопад, М. Е. Роль стратегических альянсов и предпринимательских сетей в формировании организационных механизмов функционирования промышленности России / М. Е. Листопад. – Краснодар: Изд-во Кубанского гос. ун-та, 2005. – 136 с.
4. Микрюков, В. Ю. Теория взаимодействия экономических субъектов / В. Ю. Микрюков. – М.: Вузовская книга, 1999. – 96 с.
5. Новацкий, К. В. Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. В. Новацкий. – СПб., 2007.
6. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 476 с.
7. Тюкова, С. Ю. Методология обеспечения конкурентоспособности менеджмента предпринимательских сетей на основе эффективных коммуникаций: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С. Ю. Тюкова. – СПб., 2009.

REFERENCES:

1. Grekova, G. I. Institutionalization of social partnership in Russia / G. I. Grekova, M. V. Kivarina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 57–61.
2. Koglenko, V. Analysis of integration links of the company: methodological aspect / V. Koglenko // Issues of the theory and practice of management. – 2007. – # 4. – P. 108–114.
3. Listopad, M. E. The role of strategic alliances and business networks in formation of organizational mechanisms of the industry functioning in Russia / M. E. Listopad. – Krasnodar: Publishing house of Kuban state university, 2005. – 136 p.
4. Mikrjukov, V. Ju. Theory of interaction of economic entities / V. Ju. Mikrjukov. – M.: High school textbook, 1999. – 96 p.
5. Novatsky, K. V. Arrangement of network interaction of business structures of information and communication sector: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / K. V. Novatsky. – SPb., 2007.
6. Modern economic dictionary / B. A. Rajzberg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtsev. – 2 edition, revised. – M.: INFRA-M, 2008. – 476 p.
7. Tjukova, S. Ju. Methodology of providing competitiveness of management of business networks on the basis of effective communications: synopsis of dissertation of the doctor of economic sciences / S. Ju. Tjukova. – SPb., 2009.

УДК 334.012.64

ББК 65.290.31

Саркисян Артур Ашотович,
соискатель ученой степени кандидата наук,
ассистент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: sarart@list.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

STRATEGIC TOOLS OF SMALL BUSINESSES DEVELOPMENT

Данная работа посвящена проблеме развития малого бизнеса. Главная цель статьи – показать, что российские малые предприятия обладают достаточным внутренним потенциалом и внешними предпосылками для проявления стратегической активности с целью конкурентного развития. Закономерные стадии развития любого бизнеса – концентрация на ключевой деятельности, вертикальная интеграция и диверсификация – рассматриваются как управляемые инструменты стратегического развития, которые необходимо интегрировать в конкурентную стратегию малого предприятия. Описывается, каким образом руководитель малого предприятия может управлять этими процессами для достижения стратегических целей.

The present article is dedicated to the problem of small business development. The main goal of the article is to demonstrate that the Russian small companies have enough inner potential and outer preconditions to show strategic activity for competitive development. Standard development stages of any business – concentrating on the core business, vertical integration and diversification – are considered as manageable tools of strategic development that should be integrated into the competitive strategy of a small company. The article describes how small company's head can control those processes to achieve company's strategic goals.

Ключевые слова: малый бизнес, стратегическая активность, стратегическое развитие, концентрация на ключевой деятельности, вертикальная интеграция, диверсификация, количественный рост, качественное развитие, конкурентное преимущество, конкурентоспособность.

Keywords: small business, strategic activity, strategic development, concentrating on the core business, vertical integration, diversification, quantitative growth, qualitative development, competitive advantage, competitiveness.

Тремя закономерными стадиями развития любого бизнеса являются концентрация на ключевой деятельности, вертикальная интеграция и диверсификация.

Под концентрацией понимается сосредоточение деятельности на узком направлении, обладающем устойчивым конкурентным преимуществом¹.

¹ Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2005.

Концентрацию можно рассматривать двойственно: как усилия по качественному и количественному развитию определенной сферы деятельности. Количественное развитие происходит путем наращивания производственных мощностей. Качественное же развитие подразумевает предпринимательские усилия, направленные на создание особых управленческих рутин, повышающих качество бизнес-модели в целом, а в частности таких ее характеристик, как управляемость, оборачиваемость, прибыльность и т. д.

Количественная концентрация, несмотря на наличие значительных факторов неопределенности, все же поддается логическому анализу и планированию. Поэтому, как правило, именно она рассматривается предпринимателями как основной инструмент развития. В таблице 1 приведены положительные и отрицательные последствия наращивания производственных мощностей с оценками руководителей трех волгоградских малых предприятий.

Прогнозируя баланс представленных в таблице 1 плюсов и минусов, руководители предприятий могут более адекватно подходить к вопросу о наращивании производственных мощностей.

Качественная концентрация в меньшей степени, нежели количественная, является управляемым процессом: зачастую ее результаты достигаются эволюционным путем в процессе накопления опыта и зависят от множества неопределенных факторов и случайностей. Все же роль руководителя здесь не менее, а может быть, и более важна. В данном случае на передний план выдвигается не необходимость грамотного планирования дальнейшего развития, а способность быстро ориентироваться в динамичной и непредсказуемой обстановке, то есть те личные качества руководителя, которые должны стать основой конкурентного преимущества малого предприятия.

Процесс и результаты качественной концентрации и, как следствие, качество бизнес-модели предприятия, определяющее ее конкурентоспособность, проистекают и достигаются во всех элементах и сферах деятельности предприятия. При этом такие аспекты, как лучшее качество продукции, эффективная координация снабжения и сбыта, выражающаяся в ускорении оборота средств, рациональное распределение финансовых и прочих ресурсов, своевременное решение юридических вопросов, находятся в прямой компетенции руководителя. Однако качественная концентрация достигается также благодаря накоплению опыта отдельного работника как в аспекте технической сноровки, приводящем к лучшим

Последствия наращивания производственных мощностей

Положительные последствия	ООО «Луидор»	ООО «Реал-Пром»	ООО «Волгопром-изоляция»
Рост объема выручки	+	+	+
Эффект масштаба	+	+	+
Возможное перепрофилирование приобретаемых мощностей ключевой деятельности с целью диверсификации или вертикальной интеграции. Зависит от специфики мощностей	+	+	-
Увеличение кадрового состава, уменьшающее роль отдельного работника в достижении целей предприятия и помогающее руководителю более свободно управлять текущей деятельностью и проводить более динамичную кадровую политику	+	-	-
Захват большей доли рынка и, как следствие, приобретение большей рыночной власти	+	-	-
Отрицательные последствия			
Перенасыщение мощностей в рыночном сегменте, влекущее обострение борьбы за платежеспособный спрос	+	+	-
Увеличение постоянных издержек, которое может привести как к уменьшению нормы прибыли при недостаточном увеличении спроса, так и уменьшению прибыли, если спрос останется прежним или снижается	-	+	-
Увеличение объекта управления, влекущее, например, усложнение координации по цепочке снабжение–производство–сбыт, контроля качества	+	-	-
Убытки при устаревании мощностей	-	-	-

Источник: составлено автором

Примечание: знаки «+» и «-» означают, что, по мнению руководителя предприятия, наращивание производственных мощностей соответственно привело или не привело к тем или иным последствиям.

производственным показателям данного работника, так и в аспекте накопления опыта коллективной работы и создания гармоничной и рациональной производственной системы, где каждый работник находится на «своем месте». У руководителя нет инструментов прямого контроля этих процессов, но в его силах создать условия, способствующие качественной концентрации и ликвидировать тормозящие ее факторы.

Вертикальная интеграция прочно обосновалась в мировой практике бизнеса как эффективный инструмент стратегического развития. В контексте интеграционных процессов в российской экономике малые предприятия в большинстве своем рассматриваются как потенциальные объекты присоединения к более крупному бизнесу.

Однако необходимо понимать, что малые предприятия – тоже активные хозяйствующие субъекты, способные использовать стратегические инструменты для исполнения своих целей.

В связи с этим можно утверждать, что интеграционная деятельность малых предприятий, ее способы, перспективы, преимущества и недостатки являются актуальным объектом для исследования.

Компания, использующая вертикальную интеграцию, обычно мотивирует ее желанием усилить конкурентную позицию своего ключевого исходного бизнеса. Этому должны способствовать:

- экономия в издержках;
- уменьшение зависимости от внешних экономических агентов;
- отход от рыночной стоимости в интегрируемых производствах;
- улучшение контроля качества;

- облегчение функции координации;
- защита собственной технологии;
- освоение новой технологии.

Однако вертикальная интеграция может иметь и отрицательные стороны. Наиболее существенными из них являются:

- излишние издержки;
- усложнение структуры управления;
- потери при быстрой смене технологий;
- потери при непредсказуемости спроса².

Перечисленные выгоды вертикальной интеграции одинаково справедливы для крупного и малого бизнеса, минусам же малое предприятие может противопоставить главное преимущество своего размера – гибкость и динамизм, возможность быстрой диверсификации или переориентации.

Чтобы лучше оценить перспективы вертикальной интеграции для конкурентного развития малого предприятия необходимо выяснить, какие ограничения и как интенсивно воздействуют на ее интеграционную деятельность.

Неоклассическая экономическая теория различает два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие степень искусности, с какой экономические агенты превращают исходные ресурсы в готовую продукцию.

Конечным продуктом интеграции определенной технологической стадии является налаженное производство продукта этой стадии, а ресурсами – необходимое сырье, оборудование и персонал. В таком случае физические

² Гольдштейн, Г. Я. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] / Г. Я. Гольдштейн. – Режим доступа: http://www.polbu.ru/goldshtein_smanage/ch08_all.html (дата обращения: 15.02.2011).

ограничения сводятся к наличию финансовых ресурсов, необходимых для покупки оборудования и найма персонала, а технологические – к информационной обеспеченности (знанию технологии), организационным способностям предпринимателя и профессиональным навыкам персонала.

Последние два пункта зависят от личных качеств предпринимателя и персонала и специфики предприятия, поэтому нельзя делать обобщенный вывод о значимости этих ограничений.

Возрастающая необходимость финансовых ресурсов однозначно является существенным затруднением на пути конкурентного развития. При этом малому предприятию зачастую намного сложнее изъять из оборота необходимые для интеграции денежные средства, нежели крупному, и на рынок возвратных капиталов представители малого бизнеса обращаются менее охотно.

Отсутствие необходимых знаний о технологии интегрируемого производства исключает саму возможность интеграции. Преодоление этого технологического ограничения может потребовать значительных материальных затрат, а также затрат времени и предпринимательских усилий. Таким образом, меняется баланс «плюсов» и «минусов». Последние преобладают в краткосрочной перспективе. Но даже если долгосрочно интеграция определенной технологической стадии будет рентабельна, в поведении предпринимателя может наблюдаться некоторая инертность, призванная избегать рисков и экономить собственные усилия.

Институциональная теория вводит еще один класс ограничений, утверждая, что экономические агенты действуют в условиях высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в условиях рисков и неопределенности. В совокупности с этим агенты рассматриваются в рамках предпосылки ограниченной рациональности.

Эти ограничения могут оказывать значительное воздействие на предпринимательскую деятельность, поэтому должны учитываться при принятии любого решения, в том числе об интеграции.

Из сказанного можно сделать следующий вывод: несмотря на то, что вертикальная интеграция весьма перспективна для российских малых предприятий, необходимость дополнительных финансовых затрат, возрастающие транзакционные издержки и стремление в условиях неопределенности и риска уделять большее внимание операционной эффективности сдерживают стратегическую активность предпринимателей.

Для ее повышения необходимо, чтобы стратегические решения принимались не интуитивно и в то же время не требовали большого объема работ по сбору и анализу информации, а опирались на достаточно простой алгоритм принятия решений с четкими критериями.

Критериями оценки интегрируемой технологии могут быть доступность, рентабельность и конкурентоспособность.

Под доступностью понимается наличие физической возможности освоения технологии данным предприятием. Это связано с наличием ресурсов для преодоления присущих ограничений.

Рентабельность подразумевает, что интегрируемая технологическая стадия должна как можно скорее, если не в краткосрочной, то хотя бы в среднесрочной перспективе, реализовывать свои выгоды, а затраты на интеграцию не должны оказывать существенного отрицательного воздействия на деятельность предприятия. При вынесении мнения о рентабельности руководитель оценивает баланс плюсов и минусов в части, касающейся изменения издержек и нормы прибыли.

Конкурентоспособность отображает влияние интегрируемого производства на качественные характеристики бизнес-модели такие, как возможность противостоять рыночной власти внешних экономических агентов, способность лучше качественно и количественно удовлетворять спрос и в целом подверженность предпринимательским рискам.

Таким образом, принятие решения об интеграции должно основываться на анализе положительных и отрицательных последствий, возникающих ограничений и исходить из соответствия критериям доступности, рентабельности и конкурентоспособности.

Изложенные выше аспекты можно представить в виде алгоритма принятия решения о вертикальной интеграции, следуя которому руководитель делает свое решение более осознанным, минимизируя интуитивные умозаключения.

В таблице 2 приведен пример принятия решения о задней интеграции, а именно освоении литейного производства руководителем ООО «Луидор».

Таблица 2

Принятие решения об интеграции в структуру ООО «Луидор» литейного производства

Плюсы	Оценка	
Экономия в издержках, в т. ч.:		
– транзакционные издержки	1	
– экономия в себестоимости в сравнении с рыночной ценой и стоимостью сопровождающих услуг	2	
Уменьшение зависимости от внешних экономических агентов	5	
Отход от рыночной стоимости в интегрируемых производствах	1	
Улучшение контроля качества	4	
Облегчение функции координации	2	
Защита собственной технологии	0	
Освоение новой технологии	3	
Минусы	Оценка	
Излишние издержки	0	
Усложнение структуры управления	4	
Потери при быстрой смене технологий	0	
Потери при непредсказуемости спроса	1	
Ограничения	Оценка	
Физические	5	
Технологические	2	
Институциональные	2	
Критерии	да	нет
Доступность	-	

Продолжение табл. 2

Плюсы	Оценка	
Рентабельность	-	
Конкурентоспособность	-	

Источник: составлено автором

Примечания: шкала оценки плюсов, минусов и ограничений может варьироваться и зависит от стратегической важности задач, которые должна решить вертикальная интеграция. Чем выше значимость, тем выше должна быть шкала для более адекватного принятия решения. Оценку же критериев предлагается проводить категорично, рассматривая лишь два варианта: удовлетворительный и неудовлетворительный, так как решение об интеграции определенной технологической стадии тоже имеет лишь два исхода.

Оценив по представленной методике целесообразность освоения литейного производства, руководитель ООО «Луидор» пришел к положительному выводу, исходя из следующего: плюсы интеграции намного очевиднее и ощутимее, чем отрицательные последствия; тормозили принятие стратегического решения высокие физические и технологические ограничения, однако компания нашла ресурсы для их преодоления, о чем свидетельствует положительная оценка критерия доступности; рентабельность и конкурентоспособность осваиваемого производства не вызывают у руководителя ООО «Луидор» никаких сомнений.

Diversificatio в переводе с латинского означает разнообразие. В контексте деятельности коммерческих организаций диверсификация подразумевает освоение новых направлений, разнообразящих структуру бизнеса.

Диверсификация деятельности – закономерный шаг для любой компании, достигшей определенного уровня развития в освоенном бизнесе.

Два рода причин обуславливают осуществление диверсификации:

– внутренне диверсификация обусловлена необходимостью повышения экономической эффективности использования ресурсов;

– внешне диверсификация обусловлена необходимостью защиты от конъюнктурных рисков.

Различают связанную и несвязанную диверсификацию.

Первая представляет собой новую область деятельности компании, связанную с существующими областями бизнеса, например в производстве, маркетинге, материальном снабжении или технологии.

Несвязанная диверсификация – новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса³.

Состояние внутренней среды предприятия, например таких характеристик, как наличие и степень загруженности производственных мощностей и рабочей силы, обеспеченность финансовыми ресурсами, управленческий потенциал, наличие необходимых материальных ресурсов, определяет ограничения для проведения диверсификации.

Такие внешние элементы, как поставщики, финансовый рынок, государство и рынок рабочей силы, определяют возможности преодоления этих ограничений.

Выгоды от диверсификации можно разделить на тактические и стратегические.

К первым относится рост доходов и возможный рост нормы прибыли в результате возникновения эффекта масштаба.

Стратегический эффект зависит от силы конкурентов и покупателей на рынке. При этом он будет разным для связанной и несвязанной диверсификации, как показано в таблице 3.

Таблица 3

Стратегический эффект диверсификации деятельности малого предприятия

		Концентрация покупателей		
		Низкая	Средняя	Высокая
Концентрация покупателей	Низкая	Связанная: увеличение рыночной доли. Несвязанная: уменьшение рисков, связанных с динамичностью рынка.	Связанная: увеличение доли рынка при устойчивых связях с клиентами обеспечивает большую рыночную власть в виде зависимости покупателей и открывает перспективы дальнейшего освоения рынка. Несвязанная: применяется при максимальном расширении первоначального бизнеса и перенасыщении рынка.	Вариант не встречается
	Средняя	Связанная: увеличение рыночной доли. Несвязанная: освоение нового источника дохода при максимальном расширении первоначального бизнеса.	Связанная: увеличение доли рынка при устойчивых связях с клиентами обеспечивает большую рыночную власть для борьбы с конкурентами. Несвязанная: освоение нового источника дохода при максимальном расширении первоначального бизнеса.	Связанная: увеличение доли рынка при устойчивых связях с клиентами обеспечивает большую рыночную власть для борьбы с конкурентами. Несвязанная: уменьшение рыночной власти покупателей.
	Высокая	Связанная: увеличение рыночной доли в сегменте, не интересующем лидеров рынка. Несвязанная: уменьшение рыночной власти конкурентов.	Связанная: увеличение рыночной доли в сегменте, не интересующем лидеров рынка при устойчивых связях с клиентами, открывает перспективы дальнейшего освоения сегмента. Несвязанная: уменьшение рыночной власти конкурентов.	Связанная: увеличение рыночной доли в сегменте, не интересующем лидеров рынка при устойчивых связях с клиентами, уменьшает элемент неопределенности. Несвязанная: уменьшение рыночной власти конкурентов.

Источник: составлено автором

³ Гольдштейн, Г. Я. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] / Г. Я. Гольдштейн. – Режим доступа: http://www.polbu.ru/goldshtein_smanage/ch08_all.html (дата обращения 15.02.2011).

В таблице 3 приведен вероятный характер распределения наиболее очевидных эффектов проведения диверсификации малым предприятием для типов рынка.

На практике выгоды от диверсификации могут быть разнообразны и неоднозначны. Однако если имеются предпосылки для диверсификации, то есть способность преодолеть ограничения, и причины, то есть стратегические проблемы, которые следует решить, то, ориентируясь на данные таблицы 3, руководитель малого предприятия может лучше осмыслить, какие цели он должен преследовать.

Перед руководителем диверсифицированной компании стоит задача рационального распределения ресурсов между направлениями деятельности.

При решении данной задачи руководители малых предприятий зачастую по инерции больше времени, усилий и финансовых ресурсов уделяют поддержанию

проблемных направлений. Тогда как, например, в «Маркетинговых войнах» Э. Райса и Дж. Траута говорится: «Закрепляй успех, а от неудач избавляйся»⁴.

Для облегчения решения этой задачи можно пользоваться матрицей Бостонской консалтинговой группы или ее усовершенствованной версией, предложенной компанией McKinsey.

Таким образом, можно сделать вывод, что концентрация на ключевой деятельности, вертикальная интеграция и диверсификация, являясь закономерными этапами в развитии малого предприятия, могут быть процессами тщательно управляемыми и использоваться в качестве инструментов достижения конкретных стратегических целей, продиктованных условиями предпринимательской среды, и должны быть интегрированы в конкурентную стратегию предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] / Г. Я. Гольдштейн. – Режим доступа: http://www.polbu.ru/goldshtein_smanage/ch08_all.html.
3. Евсеева, О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О. А. Евсеева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 74–81.
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2000. – 944 с.
5. Портер, М. Э. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Э. Портер. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
6. Райс, Э. Маркетинговые войны: пер. с англ. / Э. Райс, Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

REFERENCES:

1. Ansoff, I. Strategic management: translation from English / I. Ansoff. – M: Economics, 1989. – 519 p.
2. Goldstein, G. Ya. Strategic management / G. Ya. Goldstein [Electronic resource]. – Access Mode: http://www.polbu.ru/goldshtein_smanage/ch08_all.html.
3. Yevseyev, O. A. Issues and prospect of development of enterprises of small and medium size businesses in the conditions of information economy / O. A. Yevseyev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 74–81.
4. Kotler, F. Fundamentals of marketing: translation from English / F. Kotler, G. Armstrong, J. Sonders, V. Wong. – 2 edition. – M: Williams, 2000. – 944 p.
5. Porter, M. E. Competitive strategy: method of analysis of branches and competitors: translation from English / M. E. Porter. – 3 edition. – M.: Alpine Business Books, 2007. – 453 p.
6. Rice, E. Marketing wars: translation from English / E. Rice, J. Traut. – SPb.: Peter, 2003. – 256 p.
7. Fathutdinov, R. A. Management of competitiveness of the company: textbook / R. A. Fathutdinov. – 2 edition. – M.: Eksmo, 2005. – 544 p.

⁴ Райс, Э. Маркетинговые войны: пер. с англ. / Э. Райс, Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2003.

09. – МАРКЕТИНГ

УДК 658.5
ББК 65.291.3

Сидорова Екатерина Евгеньевна,
к. э. н., зам. зав. кафедрой экономики и финансов предприятий, доцент
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: sikaterina@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА БЕНЧМАРКИНГА НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

PECULIARITIES OF THE BENCHMARKING INSTITUTION APPLICATION AT VARIOUS STAGES OF AN ORGANIZATION DEVELOPMENT

Данная статья посвящена вопросам применения института бенчмаркинга на различных стадиях развития организации. Стратегической целью бенчмаркинга является динамическое развитие и совершенствование организации за счет поиска, адаптации и использования лучших из существующих методов ведения бизнеса. В статье рассматриваются сущность и эволюция бенчмаркинга как особого института организационного развития. В статье рассматриваются основные типы бенчмаркинга, проводится анализ основных стадий развития организации и приводятся рекомендации по применению бенчмаркинга на различных стадиях развития организации на примере корпорации Xerox.

This article focuses on the application of the benchmarking institution at various stages of development of an organization. The strategic goal of benchmarking is a dynamic development and improvement of an organization by means of searching, adaptation and using the best existing methods of doing business. The article discusses the nature and evolution of benchmarking as a special institution of organizational development. The article reviews the main types of benchmarking; the main stages of organization development have been analyzed; and recommendations on the use of benchmarking at various stages of organization development have been provided on the example of the Xerox corporation.

Ключевые слова: бенчмаркинг, эволюция бенчмаркинга, продуктовый бенчмаркинг, конкурентный бенчмаркинг, процессный бенчмаркинг, стратегический бенчмаркинг, глобальный бенчмаркинг, институт бенчмаркинга, организационное развитие и совершенствование, стадии развития организации, динамическое развитие организации.

Keywords: benchmarking, evolution of benchmarking, product benchmarking, competitive benchmarking, process benchmarking, strategic benchmarking, global benchmarking, the benchmarking institution, organizational development and improvement, stages of organizational development, the dynamic development of an organization.

В быстро изменяющемся мире организация должна суметь создать институт организационного развития и совершенствования, в рамках которого будет сформирована система постоянного обмена передовым опытом и поиска наилучших методов ведения бизнеса как внутри организации, так и за ее пределами. Таким институтом организационного развития и совершенствования должен стать бенчмаркинг.

Бенчмаркинг можно определить как особый институт организационного развития и совершенствования, с помощью которого осуществляются поиск и внедрение передовых методов ведения бизнеса в организации. Особенность института бенчмаркинга состоит в сборе наиболее полной информации о лучших из известных методов ведения бизнеса. Собранная информация позволяет получить более широкое представление о характере предпринимательской деятельности лидеров конкурентной среды и причинах их успеха, обобщить и использовать их опыт в процессе построения модели эффективного развития предпринимательской организации¹.

История бенчмаркинга насчитывает несколько десятилетий. В зависимости от приоритетных задач, стоящих перед организациями, на каждом этапе развития преобладал определенный тип бенчмаркинга. В соответствии с этим нами предлагается выделить шесть основных этапов развития бенчмаркинга: продуктовый этап, конкурентный этап, процессный этап, стратегический этап, глобальный этап и современный институциональный этап развития бенчмаркинга².

Рассмотрим более подробно каждый этап эволюции бенчмаркинга.

1. На первом этапе развития преобладал продуктовый бенчмаркинг, который интерпретировался как ретроспективный анализ продукта. На данном этапе компании выделяли наборы параметров по продуктам, предлагаемым конкурентами, и определяли свои конкурентные преимущества. В качестве эталона для оценки уровня

¹ Сидорова, Е. Е. Институциональное обеспечение развития предпринимательской организации: бенчмаркинг: монография / Е. Е. Сидорова; ВолГТУ. – Волгоград, 2010.

² Сидорова, Е. Е. Бенчмаркинг как способ совершенствования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства / Е. Е. Сидорова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 73–78.

продукта бенчмаркинг использовался с начала 1900-х годов для выяснения того, как создает свои продукты конкурент и насколько хорош этот продукт.

2. Второй этап эволюции бенчмаркинга – конкурентный бенчмаркинг – приходится на 1976–1981 гг. Конкурентный бенчмаркинг подразумевает сравнение собственного предприятия с прямыми конкурентами, т. е. с предприятиями, обслуживающими тот же сегмент рынка. Технология его проведения достаточно проста, основной проблемой является конфиденциальность информации. В 1979 г. американская компания Херох впервые применила бенчмаркинг конкурентов на практике. Использование этого опыта позволило компании Херох снизить издержки, повысить производительность труда и значительно укрепить свои конкурентные позиции.

В результате проведенного конкурентного бенчмаркинга, на основе достигнутого успеха в производстве, менеджмент компании Херох решил в 1981 г. применить бенчмаркинг во всех областях предпринимательской деятельности для изучения эффективности бизнес-процессов, что положило начало новому этапу в развитии бенчмаркинга.

3. Третий этап в эволюции бенчмаркинга – процессный бенчмаркинг – развивается в период 1982–1986 гг., когда предприятия-лидеры качества производят сравнение бизнес-процессов собственных компаний с бизнес-процессами других предприятий из других отраслей и сфер деятельности. Целью процессного бенчмаркинга является сравнение схожих процессов организаций с целью их оптимизации. При этом выявляются различия, причины их возникновения и возможности для улучшения процессов.

В 1981 г. Херох совместно с фирмой L.L. Bean провели процессный бенчмаркинг в области логистики и сбыта. Успешная реализация этого проекта стала доказательством того, что бенчмаркинг можно использовать и для непроизводственных процессов, а партнеры для сравнения по бенчмаркингу не обязательно должны быть из одной и той же отрасли³.

4. Четвертый этап в развитии бенчмаркинга – это стратегический бенчмаркинг, который рассматривается как систематический процесс, направленный на оценку альтернатив, реализацию стратегий и усовершенствование характеристик производительности на основе изучения успешных стратегий внешних предприятий партнеров.

Целью стратегического бенчмаркинга является выявление в компании таких областей, при воздействии на которые можно изменить модель ведения бизнеса, либо отыскать такие методы управления, которые способствовали бы проведению стратегических изменений на предприятии. Данный тип бенчмаркинга представляет собой совмещение процесса бенчмаркинга и методологии стратегического планирования с целью выявления уникальных возможностей для завоевания предприятием конкурентных преимуществ.

Наиболее активно стратегический бенчмаркинг применялся западными компаниями начиная с середины

1980-х гг. С этого времени понятие бенчмаркинга развивалось сначала компанией Херох, а затем и другими компаниями, такими как Kodak, Motorola, IBM, Ford Motor, General Electric, Shell, AT&T, DuPont и др.

5. Пятый этап – глобальный, или международный, бенчмаркинг рассматривается в качестве инструмента организации международных обменов передовым опытом с учетом культуры и национальных процессов организации производства. Данный тип бенчмаркинга применяется в случаях, когда организации с наилучшим опытом находятся в других странах и существует недостаток партнеров в рамках своей страны. Цель – достичь статуса организации мирового класса.

В 1992 г. в Американском центре производительности и качества (American Productivity Quality Center) был создан Международный информационный центр по бенчмаркингу (International Benchmarking Clearinghouse – IBC). Почти одновременно там же, в США, стал работать Совет по бенчмаркингу Института стратегического планирования (Strategic Planning Institute Council on Benchmarking – SPIC). Задачей этих центров является распространение методик проведения бенчмаркинга, особенно для малых и средних предприятий, поддержка бенчмаркинговых проектов, предоставление информации, а также поиск партнеров по бенчмаркингу и помощь в установлении контактов⁴.

Глобализация невозможна без проведения глобального бенчмаркинга. В 1995 г. была основана Глобальная сеть бенчмаркинга (Global Benchmarking Network – GBN). В эту сеть входят центры бенчмаркинга из многих стран мира. Сеть создана для поиска партнеров по бенчмаркингу. К тому же с ее помощью можно создать общие услуги для национальных организаций.

6. В конце 90-х гг. XX в. глобальный этап развития бенчмаркинга плавно перешел в современный институциональный этап развития. Начало институциональному этапу в развитии бенчмаркинга было положено в феврале 1997 г. в Европе, когда был сформирован Европейский форум по бенчмаркингу. Европейский форум, проходивший при активной поддержке государства, объединил представителей промышленности, правительственных органов, учебных заведений и консалтинговых фирм из двенадцати стран-членов Европейского союза и послужил основой для создания единого европейского институционального пространства субъектов бенчмаркинга⁵.

Основными институциональными субъектами бенчмаркинга в настоящее время являются различные центры, клубы и биржи бенчмаркинга, с помощью которых осуществляется поиск подходящих партнеров по бенчмаркингу и организуется процесс обмена передовым опытом на договорной основе. В России вопрос о создании таких структур только прорабатывается.

Таким образом, в своем развитии институт бенчмаркинга прошел несколько стадий развития, они сопоставимы со стадиями развития предпринимательской

³ История корпорации Херох [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Xerox-Corporation-Company-History.html>.

⁴ Кемп, Р. Легальный промышленный шпионаж: бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов: пер. с англ. / Р. Кемп; под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004.

⁵ Пилчер, Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40–46.

организации. Рассмотрим основные стадии развития организации на примере компании Хегох и приведем рекомендации по применению наиболее эффективного на данной стадии типа бенчмаркинга.

Хегох Corporation является компанией, которая занимается управлением документооборотом, сформированная в 1961 г. В настоящее время компания производит принтеры, многофункциональные устройства и их программные обеспечения. Хегох является глобальной корпорацией и работает на трех сегментах рынка: офисная продукция, производство оборудования и бизнес-услуги⁶.

Историю компании Хегох с 1906 по 2009 г. можно разделить на пять основных стадий развития: стадия формирования (1906 по 1959 г.), стадия интенсивного роста (1960 по 1970 г.), стадия стабильного развития (1971 по 1989 г.), стадия кризиса (1990 по 2000 г.), стадия подъема (2001 г. по настоящее время).

1. Стадия формирования организации – начало деятельности компании, зарождение организации. Структура организации неформальна, во главе стоит менеджер-собственник. Бюджет организации небольшой, нет четко отлаженных бизнес-процессов. Когда денежные потоки увеличиваются, а деятельность стабилизируется, организация переходит на следующий этап развития⁷.

На этой стадии для организации важно найти тот товар, который может быть предложен потребителю. Если организации удастся найти свое место на рынке, раскрутить свой товар, то она может перейти в следующую стадию – интенсивный рост. На данном этапе развития компании целесообразно применять продуктовый бенчмаркинг, который можно интерпретировать как ретро-специфический анализ продукта.

Так, специалисты компании Хегох на этапе формирования своей компании исследовали товары конкурентов, для того чтобы выявить их сильные и слабые стороны, а затем производили более конкурентоспособные модификации. Применение продуктового бенчмаркинга помогло компании Хегох в 60-е гг. определить свои сильные стороны и возможности и разработать продукт, который будет востребован рынком.

2. Стадия интенсивного роста – организация переходит на этап бурного развития, бизнес-процессы начинают формализоваться, преодолевается нехватка денежных средств. Перед компанией открываются огромные перспективы, и главное здесь – определиться с областью деятельности, а не расплывать внимание на все возможные варианты⁸.

На этой стадии развития организация растет, увеличивается объем продаваемого товара, увеличивается число персонала, количество филиалов, подразделений, направлений деятельности. При этом компания начинает уделять особое внимание своим основным конкурентам, анализировать их деятельность, определять свое положение на рынке.

На данном этапе развития компании целесообразно применение конкурентного бенчмаркинга. В 1979 г. компания Хегох впервые применила бенчмаркинг конкурентов на практике. Компания Хегох установила, что их японский конкурент компания Fuji продает копируемые аппараты по цене гораздо ниже цены их производства на технику Хегох. Компания начала проводить бенчмаркинг технологии своего конкурента. Все находящиеся на рынке копируемые аппараты были изучены и проанализированы с точки зрения стоимости производства, дизайна и других характеристик. Топ-менеджеры компании Хегох изучили не только технические достижения, но и новшества в области менеджмента. Использование этого опыта позволило компании Хегох снизить издержки, повысить производительность труда и значительно укрепить свои конкурентные позиции⁹.

3. Стадия стабильного развития – организация все еще растет, но темпы роста падают. Формируется организационная структура, налицо рост продаж и прибыли. Организация достигает своего пика, после чего начинается этап спада¹⁰.

На этой стадии для организации важно максимально стабилизировать свою деятельность. Для этого она старается снизить себестоимость продукции за счет сокращения издержек и максимального нормирования собственной деятельности. Обычно в связи с изменчивостью рынка, потребителя цикл жизни товара, предлагаемого организацией, ограничен, что сказывается и на стабильности развития организации.

Особое внимание на данной стадии уделяется анализу бизнес-процессов с целью повышения эффективности деятельности компании в различных областях. Так, менеджмент компании Хегох решил в 1981 г. применить бенчмаркинг во всех областях предпринимательской деятельности для изучения эффективности бизнес-процессов, что положило начало новому этапу в развитии компании. В 1981 г. Хегох совместно с фирмой L.L. Bean провели процессный бенчмаркинг в области логистики и сбыта. Успешная реализация этого проекта стала доказательством того, что бенчмаркинг можно использовать и для непроизводственных процессов, а партнеры для сравнения по бенчмаркингу не обязательно должны быть из одной и той же отрасли¹¹.

4. Стадия кризиса – данный этап характеризуется увеличением уровня бюрократизации, большим количеством ненужных и лишних процессов, падением продаж. Перед организацией стоит выбор: либо бороться за свое выживание и перейти на более высокую ступень развития, либо разрушиться¹².

На данном этапе в компании назревает необходимость применения стратегического бенчмаркинга. Стратегический бенчмаркинг рассматривается как систематический процесс, направленный на оценку альтернатив, реализацию стратегий и усовершенствование

⁶ Официальный сайт корпорации Хегох [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.xerox.com/>.

⁷ Емельянов, Е. Н. Жизненный цикл организационного развития / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварницына // Организационное развитие. – 1996. – № 2. – С. 34–42.

⁸ См.: Там же.

⁹ История корпорации Хегох [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Xerox-Corporation-Company-History.html>.

¹⁰ Емельянов, Е. Н. Указ. соч.

¹¹ История корпорации Хегох...

¹² Емельянов, Е. Н. Указ. соч.

характеристик производительности на основе изучения успешных стратегий внешних предприятий партнеров.

Бенчмаркинг стал частью бизнес-стратегии компании Херох. В настоящее время компания Херох определила почти семьдесят ключевых бизнес-процессов, по которым проводит бенчмаркинг. Партнерами компании Херох по бенчмаркингу стали American Express (начисление и сбор оплаты), Westinghouse (применение штрих-кода), American Hospital Supply (введение автоматизированного инвентарного учета запасов).

Организация на данной стадии может сохраниться и перейти вновь к следующему циклу развития только в том случае, если она сможет найти новый, привлекательный для потребителя товар, занять новое место на рынке¹³.

5. Стадия подъема – этап возрождения организации, организации удалось справиться с трудностями, выйти на новые рынки, перейти на качественно новый уровень развития.

На данном этапе развития компании необходимо применять глобальный бенчмаркинг, который следует рассматривать в качестве инструмента организации международных обменов передовым опытом с учетом культуры и национальных процессов организации производства. Применение глобального бенчмаркинга позволит компании успешно конкурировать на международных рынках. Глобализация и прогресс информационных технологий повышают возможности для международных проектов в области бенчмаркинга. Однако это может занять больше времени и ресурсов, а результаты могут потребовать тщательного анализа из-за ментальных различий.

Компания Херох потеряла большую часть своих клиентов после стадии спада. Чтобы вернуть клиентов в краткосрочный период, Херох стала конкурировать по

цене на тех секторах рынка, которые имели потенциал роста, таких как цветная печать и услуги, наряду с ее основным конкурентом Canon.

Таким образом, можно сделать вывод, что компетенции руководителей и грамотное применение современных методов управления помогли компании Херох выжить на данном этапе жизненного цикла, и в настоящее время она продолжает эффективно развиваться, успешно применяя технологии бенчмаркинга в своем развитии.

В перспективе можно выделить шестой этап развития компаний – этап динамического развития – соответствующий институциональному этапу развития бенчмаркинга. Активное привлечение чужого опыта в процессе постоянного применения института бенчмаркинга позволяет ускорить прогресс компании, сократить затраты, повысить прибыль и оптимизировать динамику структуры и выбор стратегии деятельности компании. Таким образом, стратегической целью бенчмаркинга является совершенствование бизнеса и повышение эффективности деятельности организации за счет поиска, адаптации и использования лучших из применяемых методов организации бизнес-процессов.

Однако в связи с высоким уровнем конкуренции сохранение достижений прошлых лет и даже их незначительное улучшение не дает результатов в повышении эффективности и динамическом развитии, поэтому организации должны регулярно проверять эффективность полученных ранее достижений, развивать способность быстро реагировать на изменяющиеся условия и сохранять высокую степень удовлетворения потребителей. Следовательно, бенчмаркинг является не единовременным действием, сегодня он должен быть формально установлен в организации в качестве института, стать интегральной частью процесса непрерывного совершенствования и динамического развития компании.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Анн, Х. Маркетинг: учеб. для вузов / Х. Анн, Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич; под ред. Г. Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2006. – 736 с.
2. Аренок, И. А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения [Электронный ресурс] / И. А. Аренок, Е. Г. Багиев. – Режим доступа: <http://marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>.
3. Ватсон, Г. Стратегический бенчмаркинг стимулирует развитие предприятий / Г. Ватсон // Деловое совершенство. – 2006. – № 9. – С. 27–31.
4. Емельянов, Е. Н. Жизненный цикл организационного развития / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварницына // Организационное развитие. – 1996. – № 2. – С. 34–42.
5. Зиберт, Г. Бенчмаркинг. Руководство для практиков / Г. Зиберт, Ш. Кемпф. – М.: КИА центр, 2006. – 128 с.
6. История корпорации Херох [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Xerox-Corporation-Company-History.html>.
7. Кемп, Р. Легальный промышленный шпионаж: бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов: пер. с англ. / Р. Кемп; под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.
8. Официальный сайт корпорации Херох [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.xerox.com/>.
9. Пилчер, Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40–46.
10. Сидорова, Е. Е. Институциональное обеспечение конкурентоспособности: бенчмаркинг: монография / Е. Е. Сидорова; ВолгГТУ. – Волгоград, 2008. – 196 с.
11. Сидорова, Е. Е. Институциональное обеспечение развития предпринимательской организации: бенчмаркинг: монография / Е. Е. Сидорова; ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – 176 с.

¹³ Емельянов, Е. Н. Указ. соч.

12. Сидорова, Е. Е. Бенчмаркинг как способ совершенствования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства / Е. Е. Сидорова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 73–78.

13. Харрингтон, Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде: пер. с англ. / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон; под ред. Б. Л. Резниченко. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.

REFERENCES:

1. Ann, H. Marketing: textbook / H. Ann, G. L. Bagiev, V. M. Tarasevich; under the editorship of G.L.Bagiev. – SPb.: Peter, 2006. – 736 p.

2. Arenkov, I. A. Benchmarking and marketing decisions / I. A. Arenkov, E. G. Bagiev [Electronic resource]. – Access Mode: <http://marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>.

3. Watson, G. Strategic benchmarking stimulates development of enterprises / G. Watson // Business perfection. – 2006. – # 9. – P. 27–31.

4. Yemelyanov, E. N. Life cycle of organizational development / E. N. Emeljanov, S. E. Povarnitsyna // Organizational development. – 1996. – # 2. – P. 34–42.

5. Zibert, G. Benchmarking. Guidance for practitioners / G. Zibert, Sh. Kempf. – M.: KIA-center, 2006. – 128 p.

6. Xerox corporation history [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Xerox-Corporation-Company-History.html>.

7. Kemp, R. Legal industrial espionage: Benchmarking of business processes: technologies of search and introduction of the best working methods of your competitors: translation from English / R. Kemp; under the editorship of O. B. Maksimova. – Dnepropetrovsk: Balance-club, 2004. – 416 p.

8. Official site of Xerox corporation [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.xerox.com/>.

9. Pilcher, T. Benchmarking as a means of increasing competitiveness / T. Pilcher // European quality. – 2004. – # 1. – P. 40–46.

10. Sidorova, E. E. Institutional provision of competitiveness: benchmarking: monograph / E. E. Sidorova; VolgGTU. – Volgograd, 2008. – 196 p.

11. Sidorova, E. E. Institutional provision of development of business organization: benchmarking: monograph / E. E. Sidorova; VolgGTU. – Volgograd, 2010. – 176 p.

12. Sidorova, E. E. Benchmarking as a way of improvement of the infrastructure of support of small business / E. E. Sidorova // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 73–78.

13. Harrington, H. J. Benchmarking in the best possible way: translation from English / H. J. Harrington, J. S. Harrington; under the editorship of B. L. Reznichenko. – SPb.: Peter, 2004. – 176 p.

Я интеллектуал!

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

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

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

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

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



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

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

Держайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

10. – МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.5
ББК 65.291.21

Карнаух Ирина Валерьевна,
ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: ikarnauh@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ISSUES OF INTRODUCTION AND IMPLEMENTATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES INTO THE KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM AT RUSSIAN ENTERPRISES

Процесс информатизации хозяйственной и финансовой деятельности предприятия является неотъемлемым элементом системы управления знаниями. Внедрение и реализация специализированных информационных систем – это трудоемкий и затратный процесс, который сопровождается рядом сложностей институционального и технологического характера и со стороны заказчика, и со стороны исполнителя (как правило, консалтинговой компании). Стоимость и результаты этого процесса зависят от масштабности поставленных задач и целей. В конечном итоге предприятие снимает ограничения деловой активности и закладывает основы долгосрочного развития.

Process of informatization of economic and financial activity of a company is an integral part of the knowledge management system. Introduction and implementation of specialized information systems is a laborious and expensive process, which is accompanied by a number of institutional and technological problems from both customer and performer (as a rule, a consulting company). Cost and outcomes of this process depend on the magnitude of the set tasks and goals. Ultimately, the company overcomes restrictions of business activity and establishes bases for the long-term development.

Ключевые слова: информационные системы, информационные технологии, консалтинг, знания, системы управления знаниями, потеря знаний, ограничения деловой активности, стоимость программного продукта, профессиональные компетенции, корпоративная память, ERP-системы, институциональные и технологические проблемы внедрения ERP-system.

Keywords: information systems, information technologies, consulting, knowledge, knowledge management systems, loss of knowledge, limitation of business activity, cost of software, professional competence, corporate memory, ERP-systems, institutional and technological problems of ERP-system introduction.

Для успешного выживания на динамично изменяющемся рынке любому предприятию необходима критическая масса информации, генерируемая на микроуровне. Поэтому переломным моментом в организации уп-

равленческих методов предприятия считается переход к системе управления, основанной на знаниях. В отличие от традиционных факторов производства знания – это стратегический ресурс, который не убывает по мере его использования¹.

Современные тенденции развития систем управления знаниями как совокупности инструментов указывают на необходимость внедрения специализированных информационных систем – CRM (Customer Relationship Management System – система управления взаимодействием с клиентами), ERP (Enterprise Resource Planning System – система планирования ресурсов предприятия), SCM (Supply Chain Management – система управления цепочками поставок). К сожалению, степень использования программных средств в целом на предприятиях остается невысокой (см. табл.).

Ключевая особенность отечественной системы управления знаниями заключается в отношении к накопленной информации и корпоративному опыту не как к основе для создания материальных ценностей, а как к вторичному и несущественному ресурсу. Не все руководители компаний воспринимают знания как основной источник создания прибыли. Данный вывод подтверждают цифры. Только 60,8 % организаций в 2008 г. использовали программы для решения организационных, управленческих и экономических задач; 26,3 % – для управления продажами и закупками, 14,4 % – для управления автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами, и всего лишь 5,6 % – использовали CRM-, ERP-, SCM-системы.

С точки зрения полноты информатизации деятельности предприятия, все российские предприятия представлены следующими группами:

1. Предприятия, на которых функционируют различные, не связанные между собой информационные системы по отдельным направлениям деятельности (бухгалтерия, склад, закупки и продажи).

2. Внедрена информационная система, охватывающая всю хозяйственную и финансовую деятельность

¹ См.: Белл, Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 335; Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academic, 1999. – С. 338.

предприятия, однако решение задач, поставленных перед системой, может подвергнуться сомнению.

3. Предприятия, предпринявшие попытку внедрения системы, но результат оказался неудовлетворительным.

4. Предприятия, на которых информационные технологии представлены только специализированной программой бухгалтерского учета.

Таблица

Число организаций, использовавших специальные программные средства в РФ за период 2005–2008 гг.

	В процентах от общего числа обследованных организаций			
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Все организации	79,1	84,9	86,6	88,5
из них организации, использовавшие специальные программные средства:				
для решения организационных, управленческих и экономических задач	58,0	60,7	59,0	60,8
антивирусные программы	-	54,6	63,0	71,6
для осуществления финансовых расчетов в электронном виде	45,7	48,3	53,4	57,3
электронные справочно-правовые системы	39,6	47,3	50,4	54,4
для управления продажами и закупками	-	21,9	25,7	26,3
для предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети	16,8	15,9	19,3	21,3
обучающие программы	11,9	14,0	16,2	16,7
для управления автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами	14,0	13,1	13,7	14,4
для проектирования	9,7	9,6	9,9	10,7
редакционно-издательские системы	5,6	4,7	4,9	5,3
CRM, ERP, SCM-системы	-	3,6	5,5	5,6
для научных исследований	3,1	3,1	3,1	3,1
прочие	30,0	35,9	38,1	40,7

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 502.

Реализация системы управления знаниями на российских предприятиях не находит должного внимания в силу кажущейся терминологической неопределенности и необъятности. Между тем, как стратегия предприятия, цель которой – выявить и обратить на пользу всю имеющуюся у него информацию, опыт и квалификацию сотрудников, система управления знаниями реализуется через постановку и решение стратегических задач.

Довольно часто под процессом внедрения системы управления знаниями подразумевают процесс внедрения информационных технологий, который обеспечивает разрешение следующих проблем и ограничений деловой активности предприятия:

1) проблемы взаимодействия с поставщиками и заказчиками (полнота информации о клиентах, отслеживание всех этапов взаимодействия с ними, простота доступа к базе данных и ее ведение и т. п.);

2) нарушенное информационное взаимодействие между сотрудниками компании и подразделениями, филиалами – нарушение коммуникаций (низкая осведомленность сотрудников о накопленном другими опыте, а также о документах, регламентирующих деятельность работников, зависимость выполнения тех или иных трудовых операций от конкретных сотрудников, а зачастую и невозможность осуществления данных операций в случае отсутствия человека на рабочем месте);

3) дезорганизация работы компании (сложность и труднодоступность информации по процессам, в т. ч. документооборот).

Выбор, приобретение и внедрение любой информационной системы класса ERP, CRM или SCM требуют не просто установки программного обеспечения, а тщательного планирования в рамках длительного проекта

с участием компании – поставщика или консультанта. От того, насколько эффективно будут выстроены партнерские отношения, во многом зависит успех проекта. Тем не менее существует ряд объективных проблем внедрения информационных систем на предприятиях.

Во-первых, стоимость внедрения ERP-, CRM- или SCM-решений и владения ими. Общая стоимость владения системой включает в себя²:

1) стоимость начальной версии продукта, которая зависит от лицензионной политики компании-производителя и количества требуемых лицензий (уровень цен на западные продукты в разы превышает отечественные аналоги);

2) стоимость консалтинга, достигающая 100 % стоимости начальной версии продукта;

3) стоимость технической поддержки, составляющая до 40 % стоимости начальной покупки или фиксированная сумма в месяц, год.

Затраты на внедрение таких продуктов подчас не окупаемы, поэтому компании, как правило, ограничиваются программами для бухгалтерского учета с привлечением собственного IT-специалиста. Он вносит необходимые изменения в эту программу, качество которых зачастую оставляет желать лучшего.

Во-вторых, отсутствие отраслевых решений или их ограниченное количество, а также наличие необходимой «узкой» направленности информационной системы, адаптированной к специфике деятельности предприятия.

Стоит отметить, что любая информационная система зарубежного производителя требует дополнительной до-

² Китова, О. Особенности управления эффективностью маркетинга в software индустрии / О. Китова // Маркетинг: методы, формы, исследования. – 2008. – № 6 (103). – С. 38.

работки финансового блока, учитывающего особенности ведения налогового, бухгалтерского учета в России. Это существенно увеличивает конечную стоимость системы. А если учесть, что спрос на рынке ERP-, CRM- и SCM-решений в последнее время смещается на средний и малый бизнес, то «цена вопроса» остается ключевой.

В-третьих, асимметрия информации относительно опыта внедрения подобных систем и их плюсов/минусов. Действительным знанием обладают специализированные (например, консалтинговые) компании, осуществляющие внедрение и оказывающие техническую и иную поддержку ERP-, CRM- или SCM-системы.

Множество проблем может быть снято в процессе установления долговременных партнерских отношений, когда консалтинговая компания становится «семейным доктором» в разрезе автоматизации деятельности предприятия. Так, снижаются риски и издержки при привлечении третьей стороны – разработчика и/или компании, внедряющей дополнительную необходимую систему, например документооборот. Постепенная адаптация к новым экономическим реалиям способствует более взвешенному подходу к сотрудничеству с консультантами.

Рассмотрим основные сложности, с которыми сталкиваются предприятия уже в процессе реализации проекта. В общем, они сводятся к технологическим и институциональным. И если круг проблем технологического характера (совместимость новой системы с прежними, общее развитие IT-инфраструктуры предприятия и прочее) разрешим, то институциональные требуют больших усилий.

Во-первых, недоверие владельцев предприятия высокотехнологичным решениям вызывает слабая поддержка внедрения системы с их стороны, что делает осуществление проекта труднореализуемым. Увеличиваются и без того немалые сроки внедрения системы (для ERP-, CRM- или SCM-систем – от 6 месяцев до нескольких лет), а ощутимые результаты видны, как правило, еще через год.

Во-вторых, низкий уровень доверия владельцев и руководителей предприятия специалистам «со стороны», в том числе для описания бизнес-процессов, этапу, предшествующему любому внедрению ERP-, CRM- или SCM-системы. За годы развития консалтингового направления в России у предпринимателей так и не сложилось определенной культуры взаимоотношений с внешними специалистами, что во многом объясняется неуверенностью в их достаточной квалификации.

Тема профессиональных компетенций в консалтинге важна, поскольку является системообразующей для данного сектора бизнеса. С позиций конкретных направлений деятельности консалтингового предпринимательства профессиональные компетенции позволяют эффективно выполнять функции при реализации проектов, работая в качестве процессных, экспертных, обучающих, внедренческих консультантов. К сожалению, готовых сотрудников компаний IT-консалтинга на рынке практически нет. В отечественных вузах не готовят специализированных бизнес-консультантов. И, как правило, кадры выращивают внутри компании. В крупных из них существуют системы внутрифирменного обучения.

И, в-третьих, человеческий фактор, сводимый к стремлению персонала отторгнуть новации. Всегда есть один сотрудник (или их несколько), который при размытых зонах компетенции уклонится от ответственности. А порой консерватизм сотрудников обусловлен нежеланием обучаться или/и их низкой квалификацией. Такое поведение сотрудников называется «сопротивлением инновациям». Кроме того, важно отметить, что сопротивление подразделений предприятия в предоставлении конфиденциальной информации уменьшает эффективность внедрения информационной системы.

Именно сотрудник предприятия, как носитель знания, является основной предпосылкой для его успешной деятельности. Он использует свои знания и навыки для выполнения операций, для продажи товаров и услуг, для ведения финансового учета, для осуществления других функций на предприятии. При этом используемые знания и навыки получают дополнительное развитие, когда сотрудники сталкиваются с нестандартными ситуациями, с которыми еще не встречались ранее. Приобретается опыт, который можно передать дальше коллегам и преемникам. В результате формируется так называемая «организационная, корпоративная память», в которой хранятся знания, существенные для выживания и развития предприятия.

Корпоративная память не позволит исчезнуть знаниям выбывающих сотрудников (уход на пенсию, увольнение и проч.), она хранит большие объемы данных, информации и знаний из различных источников предприятия. Можно выделить два уровня корпоративной памяти.

Во-первых, уровень эксплицитной (явной) информации – это данные и знания, которые имеют материальную или виртуальную форму (документы, сообщения, письма, статьи, справочники, патенты, чертежи, видео и аудиозаписи, программное обеспечение и проч.).

Во-вторых, уровень имплицитной (скрытой) информации, определяемый персональными знаниями, которые неотрывно связаны с индивидуальным опытом. Оно может быть передано через такие инструменты извлечения и обмена знаниями, которые требуют индивидуального подхода без посредничества. Именно скрытое знание является ключевым при принятии решений и управлении технологическими процессами.

Существуют определенные индикаторы потери знаний на предприятии, к которым можно отнести:

- 1) высокую текучесть кадров (как в целом на предприятии, так и по отдельным подразделениям), поскольку при увольнении сотрудника предприятие лишается его компетенций, знаний о специфических проблемах и «узких местах» выполняемых им операций;
- 2) несовершенные бизнес-процессы;
- 3) потерю постоянных клиентов, партнеров;
- 4) отсутствие клиентской базы;
- 5) слабые возможности использования предыдущего опыта организации в работе сотрудников;
- 6) большие временные затраты работников на поиск необходимой информации;
- 7) сложности в организации взаимодействия с сотрудниками других отделов.

Важно отметить, что эффективность реализации программного продукта будет низкой в ситуации, когда сотрудники просто «ленятся» обновлять (актуализировать) информацию в базе данных при слабом контроле этого процесса со стороны руководства.

Постепенно руководители предприятий начинают осознавать, что приобретение даже высококласного программного продукта еще не обеспечивает успеха: внедрение необходимо качественно подготовить и провести, обучить пользователей и выработать методики оценки эффективности работы с системой. Это длительный и трудоемкий процесс, требующий тщательной поэтапной проработки от консалтинговых компаний. В настоящее время они ориентируются на универсальные методы проектного руководства (рекомендации и стандарты PMI). Так, одним из стандартов при внедрении ERP-решений SAP является методология ASAP, в состав которой входит пять фаз: подготовка проекта, кон-

цептуальный бизнес-проект, фаза реализации и интеграционного тестирования, заключительная подготовка к продуктивной эксплуатации и, наконец, продуктивный запуск и поддержка. Опыт реализации ERP-решений показывает, что сроки внедрения часто больше плановых. Это заставляет консалтинговые компании пересматривать методологию, учитывать фактор риска. Так, оценка риска в ускоренной методологии ASAP (мера риска) учитывает влияние трех показателей: важность (значимость) риска, потери в случае реализации проекта (по цели и предмету, стоимости, срокам и качеству проекта) и вероятность реализации риска на основе предыдущих проектов.

Таким образом, возникающие проблемы в процессе внедрения и реализации информационных систем требуют значительных материальных и, в первую очередь, организационных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Белл, Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 335.
2. Китова, О. Особенности управления эффективностью маркетинга в софтверной индустрии / О. Китова // Маркетинг: методы, формы, исследования. – 2008. – № 6 (103). – С. 37–49.
3. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academic, 1999. – С. 330–342.

REFERENCES:

1. Bell, D. Social frames of information society / D. Bell // New technocratic wave in the West. – М.: Progress, 1986. – P. 335.
2. Kitova, O. Peculiarities of management of marketing efficiency in the software industry / O. Kitova // Marketing: methods, forms, researches. – 2008. – # 6 (103). – P. 37–49.
3. Stewart, T. The intellectual capital / T. Stewart // New postindustrial wave in the West: the anthology / under the editorship of V. L. Inozemtsev. – М.: Academic, 1999. – P. 330–342.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*

Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министрства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;



- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

08.00.10. – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.13
ББК 65.261.8

Козенко Юрий Алексеевич,
д. э. н., профессор
кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: yuriy.kozenko@volsu.ru

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ КВАЗИКОРРУПЦИИ

FINANCIAL ASPECTS OF QUASICORRUPTION

В статье раскрывается современный смысл понятия квазикоррупции, излагается авторский подход к ее интерпретации, анализу финансовых аспектов, дается определение квазикоррупции как экономического явления современной ситуации. Представленные в статье примеры наглядно демонстрируют опасности квазикоррупции как одного из источников формирования условий зарождения финансового кризиса, показывают взаимосвязь экономических и социальных последствий. Автором обозначены направления конструктивного взаимодействия и консолидации власти, бизнеса и населения по снижению и устранению квазикоррупции.

The article is devoted to the current meaning of the notion "quasicorruption". The author gives his own approach to its interpretation, to the analysis of its financial aspects; presents the definition of quasicorruption as an economic phenomenon of the modern situation. The examples presented in the article clearly demonstrate threats of quasicorruption as one of the sources of formation of conditions for genesis of a financial crisis, show interrelation of economic and social consequences. The author specifies the ways of cooperation and consolidation of authorities, business community and general public for reduction and elimination of quasicorruption.

Ключевые слова: квази, квазикоррупция, кризисообразующие начала, философия циничной экономики, финансовое мошенничество, взаимообусловленность, коррупция, традиционная коррупция, разработка механизма антикризисных мероприятий.

Keywords: quasi, quasicorruption, crisis formation bases, philosophy of cynic economy, financial fraud, interdependence, corruption, traditional corruption, developing of a mechanism of anti-crisis measures.

Поиск экономических и социальных причин зарождения и развития финансовых кризисов побуждает представителей научного сообщества внимательно изучать новые кризисообразующие явления. Способствующая возникновению кризисов в экономической сфере коррупция имеет тенденцию не только к развитию, но и к непрерывному совершенствованию. С приходом в эти отношения более подготовленных и творчески мыслящих специалистов, изменивших идеалам безза-

ветного служения государству, наблюдается радикальное усложнение процесса противодействия совместным преступным замыслам.

В последующих работах нами предполагается раскрытие особой, зарождающейся в настоящее время философии циничной экономики. В качестве ее отличительных элементов будут выделены интегрированное финансовое мошенничество и сетевой характер эпизодически возникающих преступных отношений, которые не требуют первоначальной подготовки и ведения предварительных переговоров о согласии сторон. Работа в легальном режиме для таких структур есть лишь ожидание выгодного криминального предложения с последующей своеобразной игрой на получение максимального выигрыша, обход и устранение различных препятствий в виде представителей закона или иных сфер криминального мира. Особенностью функционирования циничной экономики является постоянная готовность отдельных лиц и целых группировок предпринимателей включиться в преступную деятельность сразу после предложения и согласования эффективных, по их мнению, схем. Эффективность подобного рода, проявляющаяся в возможности быстрого заработка в кратчайшие сроки, диалектически оборачивается полным игнорированием прав и интересов тех граждан, которые оказываются на пути у нестандартно мыслящих дельцов.

В этом ключе рассмотрение такого экономического явления, как квазикоррупция, способно показать масштабы и уровень предстоящей антикоррупционной борьбы, а также необходимых мер финансового противодействия в этой сфере. По нашему мнению, описываемое явление отличается от традиционно понимаемой коррупции рядом особенностей. В настоящее время, в связи с кризисообразующими особенностями, оно приобретает угрожающие масштабы и требует серьезного внимания. Незнученность этого явления в современных условиях позволяет ряду лиц, оставаясь недостижимыми для действующего законодательства, формировать заведомо преступные экономические отношения, поднимающие общий уровень преступности и коррупции в частности.

В отличие от традиционной коррупции, предполагающей передачу денежных средств, услуг, активов или материальных ресурсов взятчику от взяткодателя, квазикоррупция в нашем понимании лишь создает условия, способствует повышению экономической эффективности коррупционной деятельности. Сам термин «корруп-

ция» прочно вошел в повседневный обиход и не требует особых разъяснений. Большой толковый словарь современного русского языка под редакцией Д. Н. Ушакова трактует его как продажность должностных лиц, политических деятелей или просто подкуп. В основе этого термина лежит латинское слово *corruptio* – порча¹.

Термин «квазикоррупция» намного сложнее для восприятия и к настоящему времени при устных обсуждениях уже обрел как сторонников, так и противников. Пытаясь отстоять обоснованность появления этого термина, зададимся целью объяснить подход, лежащий в основе его формирования. Для этого, прежде всего, необходимо разобраться в необходимом для данного случая правильном значении приставки квази-. Сразу же следует сказать о том, что она имеет несколько значений, в том числе и явно не гармонирующих с итоговым обобщающим термином – квазикоррупция. В ходе предварительных обсуждений упреки звучали именно по этому поводу, и по этой причине считаем необходимым более детальное рассмотрение соответствующих нюансов. Экономический и юридический словарь под редакцией А. Н. Азриляна трактует приставку квази- от латинского слова *quasi*, обозначающего «как будто, будто бы» и дает такое собственное описание: квази... – приставка, соответствующая по значению словам «мнимый», «ненастоящий»². С подобной трактовкой термин «квазикоррупция» следовало бы воспринимать как «ненастоящая коррупция» или «мнимая коррупция» или совсем даже не коррупция, что явно недопустимо. Еще хуже обстоит дело с описанием приставки квази-, данной в Большой советской энциклопедии. Латинское слово *quasi* там дополнительно трактуется как «нечто вроде» или «как бы». И далее идет описание, смутившее и направившее по ложному пути критиков термина «квазикоррупция». В тексте говорится буквально следующее: «квази... – составная часть сложных слов, соответствующая по значению словам: «якобы», «мнимый», «ложный» (например, квазиученый)»³.

В соответствии с этим значением действительно на термине «квазикоррупция» в понимании «ложная коррупция» необходимо поставить крест раз и навсегда. Однако более глубокое изучение применения этой приставки в физических терминах выявляет, на наш взгляд, ее необходимый для нашего случая истинный смысл и открывает возможность применения соответствующего слова в финансовой науке и юриспруденции. Именно такие физические понятия, как, например, квазиизлучение и квазичастицы, раскрывают истинный смысл категорий, название которых содержит приставку квази-. Даже не являясь специалистом в области физики и опираясь лишь на общеобразовательные знания, можно с полной уверенностью заключать, что квазиизлучение не следует понимать как ложное излучение или поглощение излучения, а квазичастицы – как совершенное отсутствие каких-либо частиц или дырки в однородной среде. Напро-

тив, обобщенное описание этих, а также иных физических терминов, содержащих приставку квази- в Большой советской энциклопедии, раскрывает следующий подход в рассматриваемом словообразовании⁴. Физические термины, содержащие приставку квази-, описывают некие вторичные явления, имеющие с первичным явлением несомненное родство, но отличающиеся от первичного явления такими особенностями, которые не позволяют классифицировать первичные и вторичные явления обобщенно, а жестко требуют их отдельной классификации.

Вновь обратимся к примеру квазичастиц. Квазичастицы, исходя из энциклопедического описания, являются одним из фундаментальных понятий теории конденсированного состояния вещества в теории твердого тела. В соответствии с пониманием академика Л. Д. Ландау свойства твердых тел во всей своей совокупности не могут быть познаны без учета того факта, что частицы твердых тел подчиняются, в том числе, и законам квантовой механики. Таким образом, термин «квазичастица» вбирает в себя как представления об атоме и молекуле, так и представления о кванте энергии. Вместе с тем первичность и фундаментальность представлений об атоме и молекуле не оспаривается.

Адаптируя это понимание на предлагаемый термин «квазикоррупция» и пытаясь отразить истинный смысл наблюдаемого экономического явления в подробном описании, необходимо сказать о том, что отраженные в нем экономические, финансовые и правовые отношения вторичны по отношению к традиционному явлению, отображаемому термином «коррупция». Более того, являясь вторичными отношениями, они не формируют отношения коррупции напрямую. Однако глубокое теоретическое изучение отношений коррупции приводит к необходимости рассмотрения вторичных (квазикоррупционных) отношений, способствующих развитию, углублению и совершенствованию первичных (коррупционных) отношений.

Глубинным смыслом этого подхода является необходимость более эффективного противодействия коррупционным отношениям, которые без постижения их вторичных свойств не могут быть обозначены, выявлены, детально рассмотрены и эффективно поражены на законодательном, судебном, общественном уровнях, в том числе и с использованием методов финансового управления и финансового контроля. Попытка проведения упреждающих антикризисных мероприятий в финансовой сфере не может быть достаточно эффективной без учета необходимости выявления основных кризисообразующих факторов и причин зарождения финансовых и экономических кризисов. В кризисообразующем воздействии квазикоррупции на экономику заключается ее важнейшая финансовая особенность, которую необходимо учитывать при разработке перспективных антикризисных рекомендаций. Другой финансовой особенностью квазикоррупции является трудность ее выявления традиционными контрольными методами. Потоков денежных средств в этом случае не наблюдается. Это, как правило, не денежные отношения, хотя их все же можно назвать перераспределительными отношениями и с определенной долей уверенности отнести к финансовым

¹ Ушаков, Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка: справ. изд. / Д. Н. Ушаков. – М.: Славянский дом книги, 2008. – С. 384.

² Экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – М.: Ин-т новой экономики, 2004. – 321 с.

³ Большая советская энциклопедия: в 30 т. / под ред. А. Н. Прохорова. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – С. 565–568. – Т. 11.

⁴ См.: Там же.

отношениям криминального мира. По нашему мнению, в условиях нестабильной экономики и постоянной угрозы наступления экономических и финансовых кризисов в ряду исследований других возможных причин зарождения, развития и углубления кризисных отношений исследование квазикоррупции как явления экономической жизни требуется в категорической форме.

Многочисленные примеры этого явления уже проявляют себя в реальной хозяйственной практике. Оцениваемый потенциал роста отношений квазикоррупции заставляет экономистов, финансистов, правоведов, а также представителей законодательной власти и специальных служб на всех уровнях предельно внимательно относиться к назревающим проблемам, своевременно и решительно принимать меры по недопущению развития опасной ситуации в сторону формирования кризисообразующих отношений.

В качестве примеров проявления квазикоррупции предлагаем рассмотрение тех случаев, когда осуществляется взаимодействие нескольких ведомств, призванных работать слаженно и четко для достижения одной общей цели. В этих условиях для коррумпированных лиц появляется возможность фокусирования своих усилий на том фрагменте системы, который дает реальную возможность получить максимальное количество денежных средств в виде взяток. Наиболее типичный пример из реальной практики – это взаимодействие различных служб Государственной автотранспортной инспекции безопасности дорожного движения. Перед всеми подразделениями этой службы стоит одна задача – снижение числа дорожно-транспортных происшествий и минимизация потерь в результате аварий. Однако для наиболее эффективной деятельности непосредственных взяточников – дорожных инспекторов – вспомогательные службы целенаправленно формируют условия. Служба, отвечающая за состояние светофоров, дорожной разметки и дорожных знаков, как бы невзначай рисует прямые линии и развешивает запрещающие знаки настолько высоко, что их физически не может увидеть водитель, выполняющий поворот на главную дорогу. В дополнение к этому служба, которая призвана следить за деревьями, закрывающими в ряде случаев светофоры и дорожные знаки, как бы случайно пропускает именно те ветки, которые прикрывают светофоры и знаки ограничения скорости.

Выстраивается следующая логика действий: искусственно провоцируемое нарушение правил дорожного движения моментально фиксируется инспектором, ожидающим это нарушение в засаде. Правила оплаты штрафа заведомо носят такой характер, который настраивает водителя на мысль о скорейшем снятии противоречий путем традиционной взятки инспектору. Налицо тандем перевернутых отношений работников тех служб, которые призваны обеспечивать безопасность дорожного движения.

Оправдание этим действиям носит самый невинный характер. Инспектор не обязан пилить ветки и развешивать знаки, а тот, кто не спилил ветку своевременно, не берет взятки на дороге и, следовательно, полностью невиновен в коррупции. В результате получается, что водитель сам захотел заплатить взятку ради того, чтобы больше не попадаться в эту ловушку.

В то же время, если дорожный знак закрыт ветками, то это создает реальную угрозу для школьников и пожилых людей, которые не могут перейти дорогу в безопасном режиме. Игнорирование интересов этих категорий граждан представителями дорожных служб и автоинспекторами создает реальную угрозу жизни пешеходам. Выстраивая отношения, способствующие повышению эффективности криминальной деятельности сотрудниками ДПС при получении взяток с водителей и последующем выражении благодарности руководству дорожных служб в различных видах, все участники этих отношений сознательно подрывают безопасность дорожного движения и подвергают риску жизни его участников.

В качестве другого примера квазикоррупции можно привести сознательную задержку сдачи в эксплуатацию отдельных участков дороги и мостовых переходов. Закрывая возможность использования таких участков рядовым участникам дорожного движения, для представителей силовых структур и граждан, попавших в особые списки, делается исключение. Негласное исключение делается также и для граждан, способных заплатить охранникам за разовое разрешение проезда.

Таким образом, создание и развитие криминального преступного сообщества культивируется теми, кто искусственно затягивает сроки сдачи подобных объектов в эксплуатацию.

Следующий пример квазикоррупции – работа современных чиновников всевозможных администраций, начиная с районного уровня. Даже службы по борьбе с экономическими преступлениями ФСБ находятся в состоянии растерянности в отношении необходимых действий к таким лицам. По мнению заместителя начальника отдела Управления Федеральной службы безопасности Российской Федерации по Волгоградской области М. Ю. Воротилова, значительная часть теневой экономики базируется на бюджетных средствах. В своей статье, посвященной обеспечению экономической безопасности региона, он говорит следующее: «Распределение, расходование и контроль над бюджетными средствами осуществляется не в интересах дела, а по принципу личной заинтересованности конкретного чиновника»⁵. Он задает вопрос: «Почему любая уважающая себя коммерческая фирма перед заключением договора проверяет партнеров, а администрация, распределяя бюджетные деньги, зачастую не только «забывает» про конкурсы и тендеры, а порой просто отдает средства откровенным жуликам или заведомо недобросовестным партнерам?» Далее он развивает свою мысль: «Одной из основных причин того, что из года в год вопиющие случаи нецелевого, неэффективного расходования бюджетных средств повторяются, является практически полная безнаказанность чиновников, причастных к этому. Значительная часть таких правонарушений не относится к уголовно наказуемым... Сложился круг «священных коров», которые позволяют себе прямо нарушать закон и которых никто не трогает...»⁶.

⁵ Воротилов, М. Ю. Обеспечение экономической безопасности региона / М. Ю. Воротилов // Конкурентоспособность, устойчивость и безопасность региона: материалы науч.-практ. конф. Волгоград, 15 – 16 мая 2001 года. – Волгоград: Издатель, 2001. – С. 200.

⁶ См.: Там же. – С. 201–202.

Следующий случай стал своеобразной «точкой кипения» для представителей специальных служб по той причине, что напрямую затронул интересы государственной безопасности. Некая администрация, выдавая льготный кредит, одновременно решила выступить гарантом по своевременному возврату заемных средств. В том случае, когда десятки миллионов рублей из бюджета выдаются предприятию, руководство которого целиком состоит из рецидивистов, имевших сроки по двадцать и более лет, это обстоятельство невольно наводит на мысль о том, что подобного рода просчеты чиновников администрации далеко не случайны. Стоит ли после этого удивляться росту активности криминала и его сращиванию с властными органами?

Разберем логику формируемых отношений: чиновники администрации имели полное право выделить кредит – это то, чем они занимаются практически ежедневно. Имели ли право лица, отсидевшие свой срок, просить у администрации кредит? – Да, имели. Получается такая ситуация, в которой к администрации претензий нет и к рядовым предпринимателям претензий нет. Конкретный случай предоставления кредита не заинтересовал бы абсолютно никого, если бы полученные деньги сразу не пошли на финансирование террористов, что стало предметом разбирательства в ФСБ.

В итоге получается, что коррумпированные структуры совершенно безнаказанно, с точки зрения действующего законодательства, финансируют террористов бюджетными деньгами, при этом не забывая про свои собственные материальные интересы. Иная щедрость просто не укладывается в логическую цепь действий. Возникают законные вопросы о том, как работать отделам по экономическим преступлениям ФСБ, если современное законодательство не противостоит подобного рода действиям, и к чему может привести подобного рода бездействие.

Можно ли назвать описанное явление традиционным термином «коррупция», предполагающим непосредственную передачу каких-либо средств или материальных благ взяточнику от взяточдателя с целью получения какой-либо выгоды? Если документально подтвержденного факта передачи денежных средств взяточнику от взяточдателя нет, то классифицировать данное преступление как факт коррупции невозможно. Однако и мириться с подобными явлениями также невозможно. Если самим фактом своей деятельности чиновник способствует более эффективному развитию коррупции, напрямую наносит вред государственной безопасности и этим самым порождает кризисообразующие начала в экономической и финансовой сфере, то это и есть проявление квазикоррупции. Не видеть это явление или замалчивать о его существовании так же неправильно, как не бороться с традиционной коррупцией.

Еще раз следует сказать о том, что описываемое нами явление квазикоррупции понимается как вторичная, производная коррупция, нечто соприкасающееся с коррупцией, находящееся на более высоком уровне. Налицо родство двух явлений, одно порождает другое. Коррупция порождает квазикоррупцию, которая, в свою очередь, культивирует и развивает традиционную коррупцию. Квазикоррупция – это явление, проявляющееся

в целенаправленных действиях или сознательном бездействии, развивающее коррупцию и повышающее ее эффективность. Можно говорить о том, что именно эти отношения формируют миф о безнаказанной коррупции, обеспечивают безопасность участников коррупционных групп.

Второй блок вопросов, связанных с современной опасностью квазикоррупции, напрямую затрагивает финансовые и экономические отношения. Описываемое явление не может быть предметом только теоретиков и практиков правоведения, хотя юридическая проработка этого явления крайне важна. Дело в том, что кризисы, как явления экономической жизни, резко меняют прежде стабильные характеристики какой-либо системы, обостряют дремавшие ранее противоречия и приводят в последующем к распаду отдельных сложившихся связей. Кризисные проявления имеют в своей основе как объективные, так и субъективные начала. Одно дело, когда кризис формирует природное явление. Например, экономический урон приносит внезапный ураган. Другое дело, когда руководитель был заведомо уведомлен об урагане, не предпринял никаких действий, и в результате вовремя не были закрыты окна, ворота, не была убрана техника, не развернуты в сторону от ветра подъемные краны и т. д. Это обстоятельство в корне меняет характер кризиса и показывает его субъективную природу. Если специально уничтожены корма, это кризис субъективного свойства, который будет иметь проявление в недополучении продукции животноводства.

Кризисы приносят экономический урон, система приходит в разбалансированное состояние, и становится невозможным воспроизвести те характеристики, которые она показывала ранее. То есть нет прежних объемов выпускаемой продукции, не выплачивается заработная плата, разбегаются коллектив, своевременно не проводятся необходимые мероприятия. В этом и заключается финансовый урон от наступления кризисов. Система антикризисных знаний, по нашему мнению, со временем разовьется в самостоятельную антикризисную экономическую науку, позволяющую ограничить тлетворное воздействие кризисов на экономику, призванную своевременно дать рекомендации по совершенствованию экономической системы таким образом, чтобы она была защищена в максимальной мере как от объективных, так и от субъективных кризисообразующих начал.

Кризис тестирует систему. Отлаженная система кризис выдерживает, система не отлаженная показывает свою несостоятельность и те ее места, которые требуют дальнейшего совершенствования. Подобно одному и тому же экзаменатору, спрашивающему разных студентов и выставляющему различные оценки, кризис показывает различный уровень общей гармонизации тестируемых систем, и в этом проявляется диалектически присутствующий в нем созидательный элемент.

Изучая субъективные кризисообразующие начала, элементы системы из которых в последующем могут развиваться различные кризисы, мы видим, что положение дел с коррупцией неминуемо ведет к нарастанию опасностей возникновения кризисов.

Сама имеющаяся у отдельных высокопоставленных чиновников возможность приостановить объективное

освещение событий в средствах массовой информации создает особые отношения между этими чиновниками и теми, кому эта ситуация выгодна, или носит угрожающий характер. Эти чиновники стремятся к получению различных видов выражения благодарности и поддержки. Зашатавшиеся в своем кресле исполнители, обращающиеся к чиновникам с соответствующей просьбой, вполне понимают, что в результате они получают искомое успокоение. При этом они забывают о том, что их действия вплотную соприкасаются с границами криминальных отношений. В результате этого как рядовые граждане, так и общая безопасность страны подвергаются серьезнейшей опасности.

Этот вариант квазикоррупции наглядно проявился в историческом сценарии развития событий по локализации вспышки опасного вирусного заболевания, передаваемого клещами, на юге Российской Федерации. Первейшее действие руководства района – замолчать происходящие события. Ни одно средство массовой информации об указанных событиях никакой информации не публикует. Тот человек, который отвечает за безопасность этой территории, вдруг проявляет заботу о корреспондентах местных газет и отправляет их в отпуск, финансирует покупку путевок. В это самое время идет разрастание кризиса. Люди в массовом порядке попадают в больницу и умирают, заражается и умирает часть медицинского персонала. Никто не понимает, что происходит, и никто не чувствует заботы руководства о себе. Вместо введения карантина происходит массовый выезд местного населения по родным и знакомым в соседние регионы. Единственный человек, имевший доступ в Интернет и отправивший сообщение о происходящих событиях во Всемирную организацию здравоохранения, остается без доступа в Интернет и с отключенным телефоном. С точки зрения местных властей это вполне логично.

Налицо наложение двух кризисов, имеющих объективную и субъективную природу. Опасность от таких действий чиновников очевидна. Противостоять подоб-

ного рода явлениям без разработки соответствующего алгоритма антикризисных мероприятий невозможно. Следует заранее знать о возможности наступления такой ситуации. Механизм проведения антикризисных мероприятий следует разрабатывать до того момента, когда уже наступил кризис. Следует знать наперед, какие именно действия следует предпринимать в той или иной ситуации. Игнорировать подобные явления недопустимо по причине того, что это представляет опасность не только для жителей и экономики поселка, района, ближайшего областного центра, но и для страны в целом.

Если отдельно взятый человек не предпринял каких-либо действий по локализации кризиса в том направлении, в котором он был обязан работать, это уже преступление. Если в этой ситуации возникает желание замолчать начало объективного кризиса, дожидаться, пока он пройдет сам собой, это уже можно назвать элементом квазикоррупции. Это чрезвычайно опасное социальное явление, которое следует выделить, тщательно изучить, ориентировать на ликвидацию этого явления законодательство и строго наказывать виновных за нарушение общего духа действующего законодательства. Если складывающаяся практика будет продолжаться без изменений, то экономическая система в целом будет поражена этим явлением до критической степени.

Особую остроту проблеме придает то обстоятельство, что, ориентируясь на квазикоррупцию, начинают работать депутаты различных уровней государственной власти. Там, где надо активно бороться с коррупцией, проявляется преступное равнодушие. Деятельность ряда законодательных органов власти не направлена на искоренение коррупции, а, наоборот, создает условия для ее развития. Эти действия являются чрезвычайно опасными, так как подрывают всю систему управления изнутри. В системе появляется и развивается кризисообразующий элемент, и в результате этого вся система приходит в разбалансированное, предкризисное состояние, бороться с которым можно только путем отладки прежних гармоничных отношений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Большая советская энциклопедия: в 30 т. / под ред. А. Н. Прохорова. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – С. 565–568. – Т. 11.
2. Воротилов, М. Ю. Обеспечение экономической безопасности региона / М. Ю. Воротилов // Конкурентоспособность, устойчивость и безопасность региона: материалы науч.-практ. конф. Волгоград, 15 – 16 мая 2001 года. – Волгоград: Издатель, 2001. – 280 с.
3. Ушаков, Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка: справ. изд. / Д. Н. Ушаков. – М.: Славянский дом книги, 2008. – 960 с.
4. Экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 2004. – 1088 с.

REFERENCES:

1. The big Soviet Encyclopedia: in 30 vol. / under the editorship of A. N. Prokhorov. – 3 edition. – M.: The soviet encyclopedia, 1973. – P. 565–568. – Vol. 11.
2. Competitiveness, stability and safety of the region: materials scientific and practical conference. Volgograd, 15 – May 16, 2001. – Volgograd: Publisher, 2001. – 280 p.
3. Ushakov, D. N. The big explanatory dictionary of the modern Russian: reference-book / D. N. Ushakov. – M.: Slavyansky book-house, 2008. – 960 p.
4. The economic and legal dictionary / under the editorship of A. N. Azrilijan. – M.: Institution of economics, 2004. – 1088 p.

УДК 658.15
ББК 65.291.9

Мосейко Виктор Олегович,

д. э. н., профессор,
декан факультета управления и региональной экономики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: vikmos@inbox.ru;

Лущикова Евгения Вадимовна,

магистрант кафедры экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: lushchikova_evga@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ПРИ РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

USING OF MODELS OF BANKRUPTCY DIAGNOSTIC IN DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF AN ENTERPRISE

В статье рассмотрены основы разработки финансовой стратегии как важнейшей составляющей эффективного управления предприятием. Показана значимость стратегического финансового анализа для принятия управленческих решений. Проведена классификация и структуризация существующих моделей оценки финансового положения предприятия. Особое положение среди моделей занимают модели диагностики банкротства, основанные на применении дискриминантного анализа. Целью анализа риска банкротства является своевременное распознавание признаков кризиса для принятия необходимых управленческих решений, способных не только уменьшить влияние негативных процессов на деятельность экономических субъектов, но и полное предотвращение возможного банкротства.

The article is devoted to the bases of development of financial strategy as an important component of effective management of an enterprise. It presents the significance of strategic financial analyses for the managerial decisions making. The authors have performed classification and structuring of the current models of financing rating of enterprises. The models of bankruptcy diagnostic based on discriminant analysis take a specific place among the models of financing rating. The purpose of the bankruptcy risk analysis is to timely identify the signs of crisis to make required managerial decisions that can not only reduce the influence of negative processes on activities of economic entities, but completely prevent potential bankruptcy.

Ключевые слова: финансы, финансовая стратегия, финансовое состояние, банкротство, оценка финансового положения, модели диагностики банкротства, финансовый анализ, дискриминантный анализ, модель Е. Альтмана, модель Р. Сайфулина и Г. Кадькова.

Keywords: finances, financial strategy, financial state, bankruptcy, financing rating, models of bankruptcy diagnostic, financial analysis, discriminant analysis, model of E. I. Altman, model of R. Saifullin and G. Kadykov.

На данном этапе развития российского бизнеса все большую роль начинают играть вопросы стратегического управления предприятием. Эффективность функционирования экономических субъектов во многом определяется выбранной стратегией. Зная путь развития, менеджерам легче ориентироваться в принятии тех или иных решений, от результатов выполнения которых во многом зависит финансово-экономическое положение фирмы. Немаловажное значение отводится вопросам финансового управления, как главному источнику финансовых ресурсов.

Анализ финансового управления на современных предприятиях показывает, что достижения в области финансового менеджмента практически не используются. При этом более конкурентоспособными и финансово устойчивыми оказываются компании, уделяющие значительное внимание вопросам разработки и реализации финансовой стратегии.

Правильно построенная финансовая стратегия одновременно решает несколько важнейших задач: обеспечение финансовыми ресурсами, оптимизация рисков, определение пакета стратегических целей для дальнейшего развития фирмы и другие.

Разработка финансовой стратегии в общем виде проходит три важнейших этапа: стратегический анализ, стратегический выбор, стратегическая организация и контроль. При этом оценка финансового положения имеет огромное значение не только на этапе стратегического анализа, но и на всех последующих этапах. Условия деятельности предприятия постоянно меняются, и мониторинг среды является неотъемлемой частью успешного, эффективного его функционирования.

На современном этапе развития финансового менеджмента существует достаточно большое количество методик и моделей оценки финансового положения. Некоторые модели ориентируются на количественные показатели, другие оценивают качественные характеристики деятельности организации. Финансовая наука не стоит на месте – постоянно разрабатываются новые модели, как зарубежные, так и отечественные. Практика применения некоторых моделей демонстрирует их

неразборчивое использование, что связано с неадаптированностью многих зарубежных моделей к российским реалиям, что значительно снижает результативность полученных данных.

Существует необходимость классификации моделей для эффективного их применения. Классификация позволит дифференцировать каждую существующую модель анализа финансового состояния, определить ее роль и область применения, положение в системе моделей, выстроить логически завершенную систему моделей и их интеграцию.

В качестве основы классификации будем использовать область (объект) анализа финансового состояния (рис.).

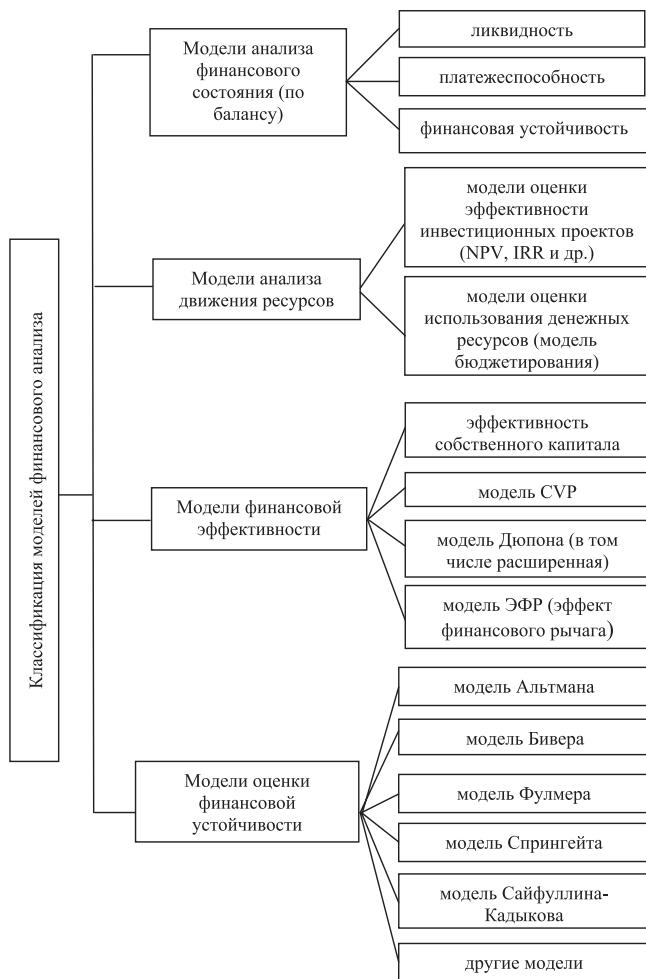


Рис. Классификация моделей финансового анализа

Первая группа – совокупность показателей, характеризующих текущее финансово-экономическое состояние предприятия или в среднем за период. Анализ обычно проводится с использованием данных бухгалтерского учета (баланса). Подробное описание моделей представлено в книгах А. Д. Шеремета и Р. С. Сайфулина¹.

Модели второй группы отражают финансовые параметры, к которым приводят конкретные управленческие решения, они служат для определения эффективности инвестиционных вложений в тот или иной проект и движения денежных потоков на предприятии.

Третья группа состоит из моделей, отражающих параметры, на основе которых разрабатывается система критериев финансовой эффективности, то есть определяется экономический результат использования тех или иных ресурсов (собственного капитала, кредитных средств и др.).

Четвертая группа моделей направлена на комплексную оценку финансового состояния и результатов финансово-экономической деятельности предприятия. Главная цель – выявление устойчивости финансового положения. Таким образом, ведущую роль в данной группе играют модели, ориентированные на определение риска и возможностей банкротства. Существует большое количество «тестов» на банкротство, различающихся не только размерностью выбираемых показателей, но и анализируемыми параметрами.

Модели диагностики банкротства в период кризиса стали одними из самых востребованных. Рассмотрение наиболее важных, эффективных и доступных для практического применения моделей остается актуальным и на данном этапе развития мировой экономики, так как позволяют определить уже первые признаки банкротства.

На данном этапе развития науки наиболее распространенными моделями являются модели, основанные на дискриминантном анализе (ДА).

Дискриминантный анализ – комплекс методов многомерного статистического анализа, используемый в определенной последовательности. Суть ДА состоит в следующем. Имеется так называемая обучающая выборка – качественно разнородные группы объектов. ДА позволяет вывести одну или несколько дискриминантных функций, которые наилучшим образом отражают различия между этими группами объектов. Дискриминантная функция является линейной комбинацией дискриминантных переменных и выглядит как правая часть уравнения множественной регрессии².

Применительно к построению моделей диагностики банкротства ДА выглядит следующим образом. Существует некая система финансовых показателей (дискриминантные переменные), которые на основании исследованной статистики по ряду предприятий наилучшим образом позволяют отделить нормально развивающиеся предприятия от фирм-банкротов. В таком случае дискриминантная функция представляется в виде:

$$Z = \sum \gamma_i f_i \tag{1}$$

где γ_i – полученные веса в результате анализа;

f_i – финансовый показатель;

Z – результирующий показатель, дающий возможность отнести объект к определенной группе.

Устанавливаются пороговые значения Z , при которых риск банкротства высок, низок или определить состояние предприятия не представляется возможным.

В зарубежной литературе наиболее известными дискриминантными факторными моделями являются модели Альтмана, Фулиера, Лиса, Таффлера, Спрингейта, Тишоу и др.

¹ Шермет, А. Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие / А. Д. Шермет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 139–172.

² Дубров, А. М. Многомерные статистические методы: учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 156–162.

Среди отечественных можно выделить следующие модели: «Рейтинговое число» Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова; модель R-счета, разработанная учеными Иркутской государственной экономической академии; Z-индекс Давыдовой – Беликова и др.

Проведем сравнительный анализ наиболее известных моделей: зарубежной – Е. Альтмана, и отечественной – Р. Сайфулина и Г. Кадыкова.

1. Модель «Анализа риска банкротства Альтмана», или Z-счет.

Е. Альтман в качестве выборки использовал 66 предприятий малого и среднего бизнеса, 33 из которых обанкротились в период с 1946 по 1965 г., а другая половина успешно функционировала. Дискриминантными переменными служили 22 финансовых показателя, из которых, путем сравнения соответствующих показателей у предприятий-банкротов и нормально функционирующих, выбрали 5 основополагающих, имеющих большее влияние на результат финансово-экономической деятельности компаний. На основе данных показателей было построено следующее регрессионное уравнение:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,9x_5, \quad (2)$$

где Z – индекс кредитоспособности (показатель уровня банкротства);

x_1 – собственные оборотные средства / сумма активов (степень ликвидности активов);

x_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

x_3 – прибыль до уплаты налогов и процентов / сумма активов (степень покрытия доходов предприятия текущих затрат и формирования прибыли);

x_4 – рыночная стоимость собственного капитала (рыночная оценка) / привлеченный капитал;

x_5 – объем продаж / сумма активов.

Уровень угрозы банкротства компании определяется на основании следующей шкалы значений Z (табл. 1).

Таблица 1

Шкала вероятности банкротства

Значение показателя Z	Вероятность банкротства
менее 1,8	очень высокая
1,81–2,7	высокая
2,71–2,99	средняя/возможная
от 3,0	крайне низкая

Важным фактором является точность прогнозирования на тот или иной период. Статистика применения модели свидетельствует, что факт банкротства на горизонте одного года можно определить с точностью 95 %, на два года – 83 %. Высокие показатели точности свидетельствуют о возможностях широкого применения модели.

Как видно из уравнения, данная модель включает сведения о рыночной стоимости собственного капитала, что автоматически исключает возможность ее использования для компаний, чьи акции не обращаются на бирже. В связи с этим в 1973 г. Е. Альтман модифицировал модель, заменив соответственно четвертую составляющую (x_4):

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5^3 \quad (3)$$

где x_4 – балансовая стоимость собственного капитала / заемный капитал.

Пороговое значение для Z – 1,23, то есть при $Z < 1,23$ вероятность банкротства велика.

Несомненным достоинством модели является ее простота использования, высокая надежность диагностирования банкротства и достаточно короткий период прогнозирования (1–2 года), что особенно важно в российских условиях видения бизнеса (большая неопределенность экономической ситуации).

К главным недостаткам следует отнести следующие моменты:

1. Наличие временного лага между созданием и применением модели.

2. Существование различий в системе расчетов показателей; изменения в экономической ситуации и среде функционирования, что также требует пересмотра и возможно уточнения весовых коэффициентов.

3. Возможное несоответствие компании параметрам выборки в модели.

4. Импортность модели / неадаптированность. Весовые коэффициенты и пороговые значения Z-счета рассчитывались на основании данных американской статистики – они не соответствуют и не учитывают специфику российской экономики и не могут быть перенесены в прямом виде.

2. «Рейтинговое число» Р. Сайфулина и Г. Кадыкова.

Р. С. Сайфулин и Г. Г. Кадыков предприняли попытку адаптировать модель «Анализа риска банкротства Альтмана» к экономическим условиям в России.

Для оценки финансового состояния предприятий они предложили использовать рейтинговое число – R. Формула расчета выглядит следующим образом:

$$R = 2K_o + 0,1K_{TL} + 0,08K_{II} + 0,45K_M + K_{PP} \quad (4)$$

где K_o – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

K_{II} – коэффициент оборачиваемости активов;

K_M – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

K_{np} – рентабельность собственного капитала.

Выбранные финансовые параметры являются аналогичными модели Z-счета, но регрессионное уравнение имеет другой вид, что связано с отличием в рассчитанных весовых показателях, так как Р. Сайфулин и Г. Кадыков ориентировались на нормативные значения параметров. Веса рассчитаны по формуле:

$$k_i = \frac{0,2}{i_{\min}} \quad (5)$$

где i_{\min} – минимальное рекомендуемое значение финансового показателя.

При полном соответствии финансовых показателей их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равняться единице, то есть предприятие

³ Дорощев, М. Л. Сравнительный анализ стратегических моделей финансового менеджмента / М. Л. Дорощев // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 39.

находится в устойчивом финансовом положении. Рейтинговое число менее единицы свидетельствует о неудовлетворительном финансовом состоянии компании.

Несомненным достоинством модели является адаптированность к российским условиям, простота использования, как в процессе расчета, так и доступности необходимой финансово-экономической информации.

Недостатками модели можно считать следующие:

1. Наличие существенной связи между изменением одного показателя на рейтинговое число.

2. Отсутствие учета специфики различных отраслей и соответствующих им соотношений активов, например для предприятий оптовой торговли или промышленности.

Тестирование моделей диагностики банкротства на примере предприятий Волгоградской области.

Для оценки эффективности практического применения моделей Е. Альтмана и Р. Сайфулина, Г. Кадыкова необходимо провести анализ конкретных предприятий. Для того, чтобы выявить существенные недостатки и достоинства моделей, выберем предприятия разных отраслей, отличающиеся как по виду деятельности, так и по составу активов: ОАО «Волгоградский судостроительно-судоремонтный завод» (ВССРЗ), ОАО ПТП «Макарна».

Расчетные данные представлены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Диагностика банкротства предприятий на основе 5-факторной модели Е. Альтмана

	ОАО «ВССРЗ»			ОАО ПТП «Макарна»		
	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010
собственные оборотные активы (тыс. руб.)	-260	-642	2 095	5 647	4 436	4 565
сумма активов (тыс. руб.)	8 321	12 011	13 876	51 480	54 440	51 208
сумма долговср. и краткоср. обязательств (тыс. руб.)	8 486	11 790	11 276	26 871	33 736	30 873
прибыль до налогообложения (тыс. руб.)	1 475	610	3 389	-3922	-3938	464
чистая прибыль (тыс. руб.)	1 606	386	2 393	-3590	-3905	-369
балансовая стоимость капитала (тыс. руб.)	-165	221	2 600	24 609	20 704	20 335
объем продаж (тыс. руб.)	9 909	12 741	5 869	82 556	108 718	116 037
x_1	-0,031	-0,054	0,151	0,1097	0,082	0,089
x_2	0,193	0,032	0,173	-0,0697	-0,072	-0,007
x_3	0,177	0,051	0,244	-0,0762	-0,072	0,009
x_4	-0,019	0,019	0,231	0,9158	0,614	0,659
x_5	1,191	1,061	0,423	1,6037	1,997	2,266
Z-счет	1,985	1,209	1,786	1,9197	2,104	2,765
Вывод (уровень риска)	высокий	очень высокий	высокий	высокий	высокий	низкий

Анализ полученных данных свидетельствует о затруднительном положении ОАО «ВССРЗ». Рассмотрим финансово-экономическое состояние данного предприятия. Наиболее тяжелым годом явился 2007. Произошло резкое увеличение себестоимости продукции в связи с инфляцией, роста цен на производственные материалы и услуги, увеличения налогов, что соответственно привело к падению чистой прибыли в 4 раза. Кроме того, денежных средств, полученных от основной деятельности предприятия, оказалось недостаточно, в связи с чем «ВССРЗ» прибегало к заемным средствам, и к 2008 г. общий объем кредиторской задолженности составил 9 325 тыс. руб., при остатке денежных средств на счете – 2 тыс. руб. Данные проблемы привели к смене учредителей организации и руководства. В 2008 г. финансовое положение несколько улучшается, но риск банкротства все равно остается высоким. И в 2009 г. ОАО «Волгоградский судостроительно-судоремонтный завод» было ликвидировано. Таким образом, результаты диагностики являются весьма точными.

Что касается ОАО ПТП «Макарна», то модели имеют разнонаправленное значение. Согласно Z-счету Е. Альтмана, положение предприятия улучшается: если в 2007 г. риск банкротства высокий, то уже в 2009 г. банкротство

предприятию не угрожает (уровень низкий). Данные, полученные в результате анализа предприятия по модели Сайфулина – Кадыкова, свидетельствуют о высокой вероятности банкротства, причем в 2008 г. R-счет составил 0,2235, что является крайне низким показателем, но к 2010 г. данный показатель улучшился (в 2 раза). Для того, чтобы выяснить, какая из моделей отражает достоверную информацию, необходимо проанализировать текущее экономическо-финансовое состояние предприятия.

За исследуемый период произошло существенное ухудшение финансового положения предприятия. На протяжении 2006–2010 гг. «Макарна» не получает прибыли в связи с высокой себестоимостью продукции и постоянным удорожанием сырья, кроме того, коммерческие и прочие расходы составляют значительную величину. Это можно объяснить тем, что в последнее время наблюдается увеличение конкуренции на рынке из-за проникновения других производителей макаронных изделий на рынок Волгоградской области. В связи с этим предприятие проводит активную маркетинговую кампанию, требующую значительных вложений. Кроме того, на ухудшение финансового состояния очень сильно влияют оплата бонусов и плата за вход в сетевые магазины, предоставление бестоварного кредита.

Диагностика банкротства предприятий на основе модели Сайфулина – Кадыкова

	ОАО «Волгоградский судостроительно-судоремонтный завод»			ОАО ПТП «Макарна»		
	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010
коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,031	-0,054	0,151	0,110	0,082	0,089
коэффициент текущей ликвидности	0,99	0,510	0,572	1,261	1,156	1,176
коэффициент оборачиваемости активов	1,191	1,061	0,423	1,604	1,997	2,266
коммерческая маржа	0,162	0,030	0,408	-0,044	-0,036	-0,003
рентабельность собственного капитала	0,371	0,087	0,321	-0,146	-0,189	-0,018
рейтинговое число - R	0,575	0,129	0,737	0,308	0,234	0,457
уровень риска	средний	высокий	средний	высокий	высокий	средний

Вышеописанные причины объясняют низкие значения R-счета, так как многие входящие в данный показатель коэффициенты не соответствуют нормативным. Но учитывая сложившуюся ситуацию, риск банкротства все-таки не является высоким, что и отражает модель Е. Альтмана.

Таким образом, можно сделать вывод, что для анализа риска банкротства использовать данные модели недостаточно, так как необходимо учитывать текущее положение предприятия и проводимые мероприятия.

Вывод: в условиях нестабильности экономики важное значение приобретает оценка финансового положения фирмы. Эффективная и достоверная оценка позволяет не только своевременно обнаружить признаки ухудшения состояния, но и предотвратить возможный кризис, рационализировать текущую деятельность. Особое место

отводится «тестам» на банкротство. Большое значение отводится выбору методики оценки риска банкротства. Среди огромного разнообразия существующих моделей необходимо умение правильного выбора и использования. Проведенный анализ моделей Е. Альтмана и Р. Сайфулина – Г. Кадыкова выявил существующие недостатки и достоинства моделей. Главная особенность их применения состоит в том, что нельзя полностью полагаться на значения Z-счета или рейтингового числа – R, необходимо также дополнить анализ исследованием текущей экономической ситуации как на предприятии, так и на рынке, изучить проводимые мероприятия на предприятии, которые имеют первостепенное значение и могли бы повлиять на изменение тех или иных финансовых показателей, входящих в систему оценки риска банкротства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дорофеев, М. Л. Сравнительный анализ стратегических моделей финансового менеджмента / М. Л. Дорофеев // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 31–41.
2. Дубров, А. М. Многомерные статистические методы: учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
3. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Харьков: Фактор, 2005. – 156 с.
4. Крюков, А. Ф. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов / А. Ф. Крюков, И. Г. Егорычев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 91–98.
5. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 208 с.

REFERENCES:

1. Dorofeyev, M. L. The comparative analysis of strategic models of financial management / M. L. Dorofeyev // Financial management. – 2008. – # 8. – P. 31–41.
2. Dubrov, A. M. Multidimensional statistical methods: textbook / A. M. Dubrov, V. S. Mkhitarjan. – M.: Finances and statistics, 2003. – 352 p.
3. Kononenko, O. Analysis of the financial reporting / O. Kononenko. – 3 edition, revised and amended. – Kharkov: Factor, 2005. – 156 p.
4. Kryukov, A. F. Analysis of procedures of forecasting of crises of commercial companies using financial indicators / A. F. Krjukov, I. G. Egorychev // Management in Russia and abroad. – 2001. – # 2. – P. 91–98.
5. Sheremet, A. D. Methods of financial analysis: textbook / A. D. Sheremet, R. S. Saifulin. – M.: INFRA-M, 2004. – 208 p.

УДК 336.7
ББК 65.262.10

Гончарова Марина Вячеславовна,
профессор кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;
Арсанукаева Айна Мухаматовна,
соискатель кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: makaveli95@mail.ru

БАНКОВСКОЕ ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

BANK DESIGN FINANCING AS SPECIFIC FORM OF FINANCIAL SUPPORT OF INVESTMENT PROJECTS

На современном этапе развития экономики предприятиям особо остро необходимы дополнительные финансовые ресурсы для преодоления последствий финансово-экономического кризиса. Собственных финансовых ресурсов у предприятий нет, а получение долгосрочных банковских кредитов невозможно без высоколиквидного обеспечения, которого у большинства предприятий и организаций нет. Вопрос о привлечении ресурсов, необходимых для реализации инвестиционных проектов, занимает важное место в планировании инвестиционной деятельности предприятий, выступая неперенным элементом технико-экономического обоснования инвестиционных решений. В данной статье рассмотрены понятие и сущность такого вида кредитования коммерческими банками инвестиционных проектов, как проектное финансирование.

At the present stage of economics development the additional financial resources are especially required to enterprises for overcoming of consequences of financial and economic crisis. Enterprises do not have their own financial resources, and receipt of the long-term bank credits is impossible without high-liquid support that is not available at major enterprises and companies. The issue of resources attraction required for implementation of investment projects takes the important place in planning of the enterprise's investment activity acting as an indispensable element of the feasibility study of investment decisions. The given article has reviewed the concept and essence of such kind of crediting of investment projects by commercial banks as design financing.

Ключевые слова: проектное финансирование, инвестиционный проект, коммерческий банк, риски инвестиционного проекта, денежные потоки, ресурсы, банковский кредит, финансово-экономический кризис, частный бизнес, банки.

Keywords: design financing, investment project, commercial bank, risks of the investment project, monetary streams, resources, bank credit, financial and economic crisis, private business, banks.

В российских условиях поиск новых форм финансирования особо важен, так как многие перспективные отрасли экономики недостаточно развиты и нуждаются в дополнительных финансовых ресурсах. Из-за финансового кризиса классические формы вложений потеряли привлекательность. Поэтому многие инвесторы проявляют все большую заинтересованность в инфраструктурных проектах, основной особенностью которых являются различные формы взаимодействия государства и частного бизнеса в формате так называемого проектного финансирования¹.

На современном этапе механизм проектного финансирования широко используют Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др. для оказания помощи развивающимся странам, которые имеют богатые природные ресурсы, но испытывают недостаток капитала. Кроме того, эти банки активно участвуют в финансировании проектов в странах Восточной Европы, испытывающих трудности переходного периода (хотя в чистом виде предоставляемые этими организациями кредиты нельзя отнести к проектному финансированию). Серьезным наднациональным источником проектного финансирования являются еврокредиты, предоставляемые на ролловерной основе международными консорциумами (синдикатами) банков.

Существует множество определений термина «проектное финансирование».

Если говорить про банковское проектное финансирование, то, по мнению В. С. Пилякиной: «...оно предполагает детальную оценку проектных рисков, связанных с капитальным строительством, текущей эксплуатацией и получением доходов, распределением рисков между инвесторами, кредиторами и другими участниками проекта на основе контрактных и других соглашений»².

«Проектное финансирование выступает сложной операцией, предполагающей как привлечение финансовых

¹ Еганиян, А. Проектное финансирование с госплечом: новые тренды в инвестициях / А. Еганиян // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 7. – С. 28–29.

² Пилякина, В. С. Банковское проектное финансирование: сущность и система / В. С. Пилякина // Финансы и кредит. – 2009. – № 30 (366). – С. 63–67.

ресурсов для реализации крупных проектов, так и их распределение, то есть предполагает некий баланс, в рамках которого подлежат учету также прибыль всех участников проектного финансирования и потери, которые несут в себе связанные с финансированием риски»³.

Р. Р. Ахметов определяет банковское проектное финансирование «как экономические отношения между банком и заемщиком в процессе предоставления долгосрочных кредитов в дополнение к средствам, вкладываемым самим заемщиком, для создания либо приобретения внеоборотных активов, необходимых для основной деятельности или для освоения новых направлений деятельности»⁴.

Изучив имеющиеся определения экономической категории «проектное финансирование», мы считаем необходимым дополнить его и предложить следующую трактовку данного понятия. Проектное финансирование – это специфическая форма финансового обеспечения инвестиционных проектов, представляющая собой софинансирование проекта предприятием – инициатором проекта и кредитором (коммерческим банком) на условиях разделения рисков проекта, при котором возвратность инвестированных средств обеспечивается за счет запланированного дохода от реализации проекта и при котором для мониторинга реализации проекта создается проектная компания.

Характерной особенностью проектного финансирования является привлечение всего спектра источников финансового обеспечения инвестиционных проектов (собственные средства, средства, мобилизуемые на финансовых рынках, банковские кредиты, государственные средства). Последние представляются в форме кредитов, субсидий, гарантий. Проектное финансирование может осуществляться с использованием лизинга.

В качестве источников финансирования могут привлекаться средства международных финансовых рынков, специализированных агентств экспортных кредитов, финансовых, инвестиционных, лизинговых и страховых компаний, долгосрочные кредиты Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), ведущих мировых инвестиционных банков⁵.

Как и в других случаях, на финансирование проекта в первую очередь направляются собственные средства и лишь потом средства из внешних источников. Среди последних преобладают кредитные ресурсы. При этом обычные для традиционных методов финансирования требования о соотношении заемного и собственного капитала не соблюдаются. Дело в том, что многоуровневая система гарантий, защищающая интересы сторон (и заемщиков, и кредиторов), делает возможным значительное увеличение доли заемных средств в общем объеме источников финансового обеспечения проекта.

Традиционно основными кредиторами подобных проектов выступают коммерческие банки (национальные и международные банки развития), а также сами учредители.

Взаимоотношения между учредителями и кредиторами определяют характер проектного кредитования.

Потенциальными участниками могут быть государство, поставщики и покупатели, лизинговые, страховые компании, агентства по экспортному кредиту, банки-гаранты, консультанты⁶ и др., которые принимают участие в проекте, в зависимости от их заинтересованности в нем. Нередко перечисленные участники вносят значительные изменения в проект, что делает его более привлекательным.

Большое число участников проектного кредитования позволяет сконцентрировать значительные денежные средства для реализации проекта, существенно снижает риск кредитования и, безусловно, является основным преимуществом этого метода финансирования проектов.

Решение об использовании механизма проектного кредитования и участия в нем кредиторы принимают исходя из технической и экономической жизнеспособности проекта. Но проекты отличаются друг от друга по своим характеристикам, поэтому между кредитором и заемщиком могут возникнуть расхождения в оценках проекта и способах организации проектного кредитования. Их преодоление возможно на основе следующих общих подходов к реализации проектного кредитования:

- обоснование жизнеспособности проекта (необходимость и осуществимость);
- участие в проекте опытных и надежных партнеров⁷;
- строго определенная или обособленная экономическая деятельность в рамках проекта;
- грамотное управление рисками и наличие системы функциональных гарантий участников проекта;
- наличие проработанной финансовой модели, являющейся базой для инвестирования и финансирования;
- профессиональное управление проектом.

В традиционном финансировании инвестиций основных сторон всего две – это кредитор (инвестор) и заемщик. При проектном же финансировании круг задействованных лиц заметно шире (табл.).

Таблица

Возможные участники проектного финансирования⁸

Участники	Роль в проекте
Спонсоры проекта	Компании и физические лица, непосредственно заинтересованные в результатах проекта. Они продвигают проект, согласовывают различные вопросы, получают соответствующие разрешения
Поставщики и подрядчики	Компании, имеющие договорные обязательства поставлять товары и услуги, связанные с данным проектом

³ Русановская, Е. В. Развитие банковского проектного финансирования в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Русановская. – Саратов, 2009.

⁴ Ахметов, Р. Р. Проектное финансирование в коммерческих банках в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Р. Р. Ахметов. – Уфа, 2010.

⁵ Игонина, Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина; под ред. В. А. Слепова. – М.: Юристъ, 2007.

⁶ Шуркалин, А. К. Проектное финансирование как эффективная форма международного кредитования / А. К. Шуркалин // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 2. – С. 56–62.

⁷ Инвестиции: учебник / отв. ред. Г. П. Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2008. – С. 6.

⁸ Лебедев, П. Проектное финансирование: факторы успеха / П. Лебедев // Консультант. – 2005. – № 11. – С. 21–26.

Продолжение табл. 1

Участники	Роль в проекте
Покупатели	Во многих проектах продукция не поступает на открытый рынок. В этом случае проектная компания заранее заключает долгосрочный контракт с отдельным покупателем или группой на покупку определенного количества произведенной продукции
Правительство страны, в которой осуществляется проект	Выдача необходимых разрешительных документов, закупки, участие в качестве акционера, спонсора проекта, предоставление определенных гарантий
Управляющие проектом	Команда менеджеров, отвечающих за осуществление проекта. Ключевое звено сделки по проектному финансированию
Долговые финансисты	Структуры, которые предоставляют проектной компании ресурсы в долг на оговоренный период времени и на заранее согласованных условиях
Консультанты и советники	Специализированные компании и физические лица, компетентные в различных аспектах осуществления проекта

В обычном кредитовании все риски, как правило, полностью берет на себя заемщик. При организации же проектного финансирования риски распределяются между заемщиком, кредитором и, как правило, еще одним участником проекта. Так, управление политическим риском наиболее целесообразно возложить на государственные органы, вовлекая их в проект, например в качестве его спонсора. Технологические риски можно передать поставщикам оборудования, а рыночные риски – покупателям или связанным с ними сторонам путем заключения специализированных контрактов. При этом в идеале проектная компания не должна брать на себя какие-либо риски.

Ключевым фактором успешности проектного финансирования является денежный поток. Поэтому критически важным является построение соответствующей финансовой модели проекта.

Финансовая модель представляет собой моделирование деятельности проектной компании посредством составления проформ финансовой отчетности. Таким образом, финансовая модель отражает сущность планируемого бизнеса во взаимосвязанных финансовых формах. Эти формы должны быть структурированы и интегрированы в расчет прибыли проекта, его денежных потоков, балансового состояния.

Финансовая модель строится на основании, проработанных на стадии планирования, допущений относительно ключевых факторов, влияющих на бизнес. Для составления финансовой модели необходимо детально понимать взаимосвязи этих факторов и особенности осуществления бизнес-процессов. От правильного моделирования будущей деятельности зависит надежность оценок будущего денежного потока.

Важная специфика проектного финансирования – распределение рисков между всеми участниками проекта.

В первую очередь свою долю средств должны вложить инициаторы. При проектном финансировании обеспечением обязательств заемщика в идеале должно

выступать имущество (недвижимость, оборудование и проч.) самого проекта. Как правило, под конкретный проект создается отдельное юридическое лицо, кредиторы могут быть переданы в залог его акции (доли), и кредитор же осуществляет жесткий контроль расходования и поступления денежных средств. В большинстве случаев кредитор требует от инициатора частичного участия в проекте собственными средствами (от 10 до 50 %)⁹.

Таким образом, проектное финансирование характеризуется особым способом обеспечения и распределения рисков между сторонами, участвующими в реализации проекта. В банковской практике в зависимости от того, какую долю риска принимает на себя кредитор, различают различные виды проектного финансирования:

1. Без какого-либо регресса на заемщика. Кредитор при этом не имеет никаких гарантий от заемщика и принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта. Себестоимость данной формы высока для заемщика, так как кредитор надеется получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска. Финансируются проекты, имеющие высокую прибыльность и дающие в результате реализации конкурентоспособную продукцию (например, добыча и переработка полезных ископаемых). Редко встречается на практике¹⁰.

2. Без регресса на заемщика в период, следующий за вводом проекта в эксплуатацию (до выхода на проектную мощность и запланировавшую себестоимость продукции). Спонсоры проекта или его подрядчики гарантируют завершение освоения капитальных вложений, ввод объектов кредитования в эксплуатацию, соблюдение сметной стоимости и при определенных условиях берут на себя возмещение убытков, связанных с задержкой ввода проекта в эксплуатацию и превышением расчетной себестоимости. Гарантийное обязательство выдается кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с заемщика суммы основного долга и процентов.

3. С полным регрессом на заемщика. Кредитор в этом случае не принимает на себя никаких рисков, связанных с проектом, ограничивая свое участие предоставлением средств против гарантий спонсоров проекта или третьих сторон, не анализируя либо анализируя генерируемые проектом потоки наличности. Предоставляемые кредитору гарантии могут носить «небалансовый» характер, выступая в форме договоров об управлении, безусловных договоров поставок и т. д., каждый из которых может сочетаться с ограничительными оговорками в кредитном соглашении (например, условия прекращения соглашения, ограничения выплаты дивидендов, создание резервных и других фондов).

4. С полным регрессом на заемщика и анализом потоков наличности от проекта. Необходимость детального изучения проекта с анализом потока наличности может возникнуть у кредитора, если он считает, что обязательства заемщика недостаточно надежно гарантированы.

⁹ Зобнев, Ф. Проектное финансирование — вымирающий вид / Ф. Зобнев // Рынок ценных бумаг. – 2009. – № 16 (391). – С. 43–45.

¹⁰ Пыркова, Г. Х. Проектное финансирование в российской практике / Г. Х. Пыркова // Материалы IV Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Научный потенциал студенчества в XXI веке». Т. 3. Экономика. – Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2010. – С. 592.

5. С полным регрессом на заемщика в части коммерческого риска, принимаемого спонсорами проекта или третьими сторонами. При этом кредитор принимает на себя в полном объеме политические риски.

Финансирование капиталоемких проектов связано с повышенными рисками. Как правило, возможности отдельных банков в кредитовании таких проектов ограничены, и они редко принимают на себя риски их финансирования. Следует учитывать также, что банковские законодательства различных стран, в том числе и России, устанавливают определенные пределы суммарных кредитных рисков на одного заемщика для банков. Действуя в рамках системы управления рисками, банки стремятся диверсифицировать риски своих инвестиционных портфелей, используя различные организационные схемы, в рамках которых снижение рисков достигается путем их распределения между банками. В зависимости от способа построения таких схем проектного финансирования выделяют параллельное и последовательное финансирование.

Параллельное (совместное) финансирование включает две основные формы:

1) независимое параллельное финансирование, когда каждый банк заключает с заемщиком кредитное соглашение и финансирует свою часть инвестиционного проекта;

2) софинансирование, когда создается банковский консорциум (синдикат). Участие каждого банка лимитировано определенным объемом кредита и консорциума (синдиката). Подготовку и подписание кредитного соглашения осуществляет банк-менеджер. В дальнейшем контроль над осуществлением кредитного соглашения (а нередко и реализацией инвестиционного проекта), необходимые расчетные операции осуществляет специальный банк-агент из состава консорциума (синдиката), получая за это комиссионное вознаграждение.

При последовательном финансировании в схеме участвует крупный банк – инициатор кредитного соглашения и банки-партнеры. Крупный банк, имеющий значительный кредитный потенциал, высокую репутацию, опытных экспертов в области инвестиционного проектирования, получает кредитную заявку, оценивает проект, разрабатывает кредитный договор и предоставляет кредит. Однако даже крупный банк не может профинансировать ряд масштабных проектов без ухудшения состояния своего баланса. Поэтому после выдачи займа предприятию банк-инициатор передает свои требования по задолженности другому кредитору или кредиторам, получая комиссионное вознаграждение, и снимает дебиторскую задолженность со своего баланса. Другой способ передачи требований банками-организаторами предполагает размещение кредита среди инвесторов – секьюритизацию. Банк-организатор осуществляет продажу дебиторской задолженности по выданному кредиту трастовым компаниям, которые выпускают под нее ценные бумаги и с помощью инвестиционных банков размещают ценные бумаги среди инвесторов. Средства, поступающие от заемщика в счет погашения задолженности, зачисляются в фонд выкупа ценных бумаг. При наступлении срока инвесторы предъявляют к выкупу ценные бумаги. Зачастую банк-организатор продолжает

обслуживать кредитную сделку, осуществляя инкассацию платежей, поступающих от заемщика¹¹.

Главными преимуществами проектного финансирования (в отличие от других технологий инвестирования) для соискателя инвестиций являются:

- возможность привлечения объемов инвестиционных ресурсов существенно превышающих наличные активы соискателя инвестиций;

- реализация «start up проектов»;

- снижение проектных рисков и их распределение между несколькими участниками проекта;

- отсутствие жестких требований к финансовому состоянию компании-заемщика (для реализации проекта может быть создана новая компания);

- возможность минимизации страновых рисков за счет создания проектного общества в стране происхождения капитала, а управляющей компании (как 100 % дочка проектного общества) – в стране его реализации;

- возможность введения моратория на обслуживание интересов инвестора и возврата основного долга на время освоения капитальных затрат и вывода проекта на производственную мощность.

В отличие от традиционных форм кредитования, проектное финансирование позволяет:

- 1) более достоверно оценить платежеспособность и надежность заемщика;

- 2) рассмотреть весь инвестиционный проект с точки зрения жизнеспособности, эффективности, реализуемости, обеспеченности, рисков;

- 3) прогнозировать результат реализации инвестиционного проекта;

- 4) шире использовать возможности банков, которые могут выступать в качестве кредиторов, гарантов, консультантов, инвестиционных брокеров, институциональных инвесторов, лизинговых компаний¹².

Однако при проектном финансировании имеется и ряд отрицательных моментов для заемщика:

- повышенный процент интереса инвестора и значительные комиссионные за оценку проекта и организацию финансирования;

- дополнительные ставки интереса инвестора, компенсирующие проектные и страновые риски;

- высокие затраты на предпроектные работы (бизнес-планирование и экономическая, финансовая, техническая, экологическая, организационно-правовая, коммерческая и маркетинговая экспертизы);

- длительный период рассмотрения заявки самого проекта;

- жесткий контроль со стороны инвесторов, кредиторов на всех стадиях инвестиционного процесса;

- риск потери независимости инициатора проекта.

В качестве трудностей применения проектного финансирования в России следует отметить то, что в промышленно развитых странах в расчеты финансово-коммерческой эффективности проектов закладывается

¹¹ Игонина, Л. Л. Методы финансирования инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Л. Л. Игонина // Корпоративный менеджмент. – 2008. – Режим доступа: http://cfin.ru/investor/finance_meths.shtml (дата обращения: 29.11.2010).

¹² Колтынюк, Б. А. Инвестиции: учебник / Б. А. Колтынюк. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2003. – С. 848.

возможное отклонение основных показателей в худшую сторону в размере 5–10 %. В российских условиях необходимы «допуски» не менее 20–30 %, а это дополнительные затраты, связанные с резервированием средств для покрытия непредвиденных издержек. Тем не менее, по нашему мнению, альтернативы проектному финансированию нет. Проблемы при осуществлении проектного финансирования возникают вследствие сложности и множественности экономических и правовых отношений, возникающих между участниками проекта, чувствительности проекта к изменени-

ям окружающей экономической, политической и правовой среды, т. е. вследствие большого количества различных рисков, а также вследствие уникальности каждого проекта¹³.

Таким образом, проектное финансирование – это специфическая форма финансирования инвестиционного проекта, при котором возврат средств происходит за счет прибыли, полученной непосредственно в результате реализации проекта и при котором для мониторинга проекта создается проектная компания.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ахметов, Р. Р. Проектное финансирование в коммерческих банках в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Р. Р. Ахметов. – Уфа, 2010. – 21 с.
2. Еганян, А. Проектное финансирование с госплечом: новые тренды в инвестициях / А. Еганян // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 7. – С. 28–29.
3. Зобнев, Ф. Проектное финансирование — вымирающий вид / Ф. Зобнев // Рынок ценных бумаг. – 2009. – № 16 (391). – С. 43–45.
4. Игонина, Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина; под ред. В. А. Слепова. – М.: Юристъ, 2007. – 480 с.
5. Игонина, Л. Л. Методы финансирования инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Л. Л. Игонина // Корпоративный менеджмент. – 2008. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/finance_meths.shtml.
6. Инвестиции: учебник / отв. ред. Г. П. Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2008. – С. 6.
7. Качалин, Д. С. Построение структуры источников и направлений использования финансовых ресурсов предприятий реального сектора / Д. С. Качалин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 58–64.
8. Колтынчук, Б. А. Инвестиции: учебник / Б. А. Колтынчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2003. – 848 с.
9. Лебедев, П. Проектное финансирование: факторы успеха / П. Лебедев // Консультант. – 2005. – №11. – С. 21–26.
10. Нехаев, С. Проектное финансирование: основные проблемы, тенденции [Электронный ресурс] / С. Нехаев // Наука и технологии России. – 2005. – Режим доступа: http://orange.strf.ru/client/invest.aspx?ob_no=134.
11. Пилякина, В. С. Банковское проектное финансирование: сущность и система / В. С. Пилякина // Финансы и кредит. – 2009. – № 30 (366). – С. 63–67.
12. Пыркова, Г. Х. Проектное финансирование в российской практике / Г. Х. Пыркова // Материалы. IV Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Научный потенциал студенчества в XXI веке». Т. 3. Экономика. – Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2010. – С. 592.
13. Русановская, Е. В. Развитие банковского проектного финансирования в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Русановская. – Саратов, 2009. – 20 с.
14. Шуркалин, А. К. Проектное финансирование как эффективная форма международного кредитования / А. К. Шуркалин // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 2. – С. 56–62.

REFERENCES:

1. Ahmetov, R. R. Projects financing in commercial banks in the Russian Federation: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / R. R. Ahmetov. – Ufa, 2010. – 21 p.
2. Eganjan, A. Projects financing with the state support: new trends in investments / A. Eganjan // Securities market. – 2010. – # 7. – P. 28–29.
3. Zobnev, F. Projects financing — vanishing type of financing / F. Zobnev // Securities market. – 2009. – # 16 (391). – P. 43–45.
4. Igonina, L. L. Investments: textbook / L. L. Igonina; under the editorship of V. A. Slepova. – M.: Lawyer, 2007. – 480 p.
5. Igonina, L. L. Methods of financing of investment projects / L. L. Igonina [Electronic resource] // Corporate management. – 2008. – URL: http://www.cfin.ru/investor/finance_meths.shtml.
6. Investments: textbook / editor-in-chief G. P. Podshivalenko. – M.: KNORUS, 2008. – P. 6.
7. Kachalin, D. S. Development of the structure of sources and directions of use of financial resources of the enterprises of the real sector / D. S. Kachalin // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 3 (13). – P. 58–64.
8. Koltynjuk, B. A. Investments: textbook / B. A. Koltynjuk. – SPb.: Publishing house of Mikhailov, 2003. – 848 p.

¹³ Нехаев, С. Проектное финансирование: основные проблемы, тенденции [Электронный ресурс] / С. Нехаев // Наука и технологии России. – 2005. – Режим доступа: http://orange.strf.ru/client/invest.aspx?ob_no=134 (дата обращения: 18.11.2010).

9. Lebedev, P. Project financing: success factors / P. Lebedev // Adviser. – 2005. – # 11. – P. 21–26.
10. Nehaev, S. Project financing: basic issues, tendencies / S. Nehaev [electronic resource] // Science and technologies of Russia. – 2005. – URL: http://orange.strf.ru/client/invest.aspx?ob_no=134.
11. Piljakina, V. S. Bank financing of projects: the essence and the system / V. S. Piljakina // Finance and credit. – 2009. – # 30 (366). – P. 63–67.
12. Pyrkova, G. H. Financing of the projects in the Russian practice / G. H. Pyrkova // Materials of IV international scientific conference of students, post-graduate students and young scientists Scientific potential of students in the XXI-st century. T. 3. Economy. – Stavropol: Publishing house SevKavGtU, 2010. – P. 592.
13. Rusanovsky, E. V. Development of bank financing of the projects in Russia: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / E. V. Rusanovsky. – Saratov, 2009. – 20 p.
14. Shurkalin, A. K. Financing of projects as effective form of the international crediting / A. K. Shurkalin // Financial management. – 2003. – # 2. – P. 56–62.

УДК 336.581:61
ББК 65.261.55

Чугунов Виктор Иванович,
к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: Chugunov65@rambler.ru;
Мурзаева Оксана Валерьевна,
аспирант кафедры финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: ksanna09@rambler.ru

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВВЕДЕНИЯ ОДНОКАНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

REGARDING THE EXPEDIENCE OF IMPLEMENTATION OF SINGLE-CHANNEL FINANCING SYSTEM IN PUBLIC HEALTH

В статье рассмотрены основные проблемы и недостатки действующей системы финансового обеспечения здравоохранения в России. Авторами обосновывается необходимость перехода на одноканальное финансирование отрасли и его преимущества для лечебно-профилактических учреждений. Кратко рассмотрены опыт и результаты внедрения пилотного проекта, проводимого в отдельных регионах Российской Федерации и направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения. Также отмечается, что введение одноканального финансирования здравоохранения неразрывно связано с таким понятием, как подушевое финансирование в здравоохранении. В связи с этим освещаются некоторые аспекты подушевого финансирования по методу «затраты-результаты». Далее в статье приводится позиция отдельных исследователей по целесообразности перехода на одноканальное финансирование здравоохранения, а также приводятся некоторые рекомендации по данной проблеме.

The article deals with the main problems and disadvantages of the existing financing system of public health in Russia. The authors give proof of the necessity of the transition to the single-channel financing system and its advantages for medical institutions. The article briefly reviews the experience and results of implementation of the

pilot project, which is being launched in several regions of the Russian Federation in order to improve the quality of public health services. The authors point out that the implementation of single-channel financing system is closely connected with such concept as financing per head in public health. In this connection the authors pay attention to financing per head and the “expenditures-results” method as its basis. The article analyzes opinions of some researchers regarding the expedience of transition to the single-channel financing system of the public health system, and proposes some recommendations for its implementation.

Ключевые слова: одноканальное финансирование, пилотный проект, обязательное медицинское страхование, тариф на медицинские услуги, подушевое финансирование в здравоохранении, метод «затраты-результаты», лечебно-профилактические учреждения, совершенствование системы финансирования, финансовые ресурсы, медицинская помощь, эффективность использования ресурсов.

Keywords: single-channel financing, pilot project, compulsory medical insurance, tariff on medical services, financing per head in public health, “expenditures-results” method, medical institutions, financing system improvement, financial resources, medical aid, efficient use of resources.

Конституцией Российской Федерации определено, что все граждане России обладают неотъемлемым правом на охрану здоровья. Это правило обеспечивается представлением населению доступной медико-социальной помощи. Развитие рыночных отношений в России поставило государство перед необходимостью поиска, помимо бюджетных ассигнований, других источников финансирования системы здравоохранения. С принятием 28 июня 1991 г. Закона РФ № 1499-1 «О медицинском страховании в РФ»¹, которым была введена система обязательного медицинского страхования, в России начался процесс реформирования системы здравоохранения. Внедрение системы обязательного медицинского страхования исходило из главной задачи – получения дополнительных источников финансирования и улучшения качества медицинского обслуживания граждан. Реализация страховых принципов потребовала формирования новых методов медико-экономической оценки предоставляемой медицинской помощи, отличных от традиционной системы ведомственного контроля, существовавшей ранее в стране. Появился институт прав пациента как потребителя медицинской помощи. Однако недостатки Закона о медицинском страховании, а также непоследовательность его реализации создали серьезные проблемы и нежелательные тенденции в сфере здравоохранения, а правоприменительная практика показала недостаточную регламентированность важнейших элементов системы обязательного медицинского страхования². Для решения современных насущных задач в сфере здравоохранения Президиумом Совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политики 21 декабря 2005 г. были утверждены основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Здоровье», включающего в себя два основных направления: «Развитие первичной медико-санитарной помощи» и «Обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью». В соответствии с данным национальным проектом из федерального бюджета были выделены дополнительные средства. Они позволили значительно улучшить материально-техническое оснащение учреждений здравоохранения, осуществить меры по повышению качества медицинской помощи населению.

Однако сохраняется еще целый ряд проблем, связанных с организационными вопросами в самой системе здравоохранения, не учитывающей рыночные условия. Это и сметный характер содержания лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), и слабое развитие конкурентной среды при оказании медицинских услуг, и в системе оплаты труда медицинских работников, и др. Немаловаж-

ную роль в модернизации здравоохранения и отработке подходов к эффективному управлению отраслью играет изменение ее финансирования. Существующая многоканальная система финансирования порождала целый комплекс сложных проблем, требующих реформирования на основе экономических методов управления. Прежде всего формировались разные принципы финансирования одной и той же деятельности медицинской организации: из бюджета – по смете, из средств обязательного медицинского страхования (ОМС) – по объемам оказываемой медицинской помощи. Происходило разделение денежных потоков на уровне хозяйствующего субъекта, являющегося производителем медицинских услуг. Кроме того, не формировались условия для развития конкурентной среды. Проблемы обостряются еще и специфическим потребителем медицинских услуг в лице медицинских страховых организаций (СМО), которые как коммерческие структуры имеют свои экономические интересы в отрасли. Между тем система медицинского страхования призвана не содержать лечебно-профилактические учреждения, а финансировать медицинские услуги застрахованным гражданам. И определяющим критерием является повышение доступности и качества медицинской помощи им, которого можно добиться, используя экономические методы управления здравоохранением.

Преодолеть накопившиеся проблемы возможно с помощью такого проекта, как изменение системы финансирования путем перехода от бюджетного финансирования учреждений здравоохранения по смете расходов на их содержание к финансированию на основе тарифов за выполненные объемы работ, введя одноканальное финансирование через систему обязательного медицинского страхования. При этом преследуется главная цель – повышение эффективности использования ресурсов здравоохранения для обеспечения гарантированного качества и доступности медицинской помощи. Для достижения поставленной цели определены первоочередные задачи:

- формирование единого методологического подхода к определению стоимости медицинских услуг, основанного на стандартизации и нормировании элементов затрат;
- трансформация бюджетного источника финансирования в средства обязательного медицинского страхования с оплатой за фактически выполненные объемы медицинских услуг;
- создание условий для формирования конкурентной среды в сфере производителей медицинских услуг;
- мотивация производителей медицинских услуг в повышении доступности и качества медицинской помощи;
- повышение структурной эффективности системы здравоохранения.

При этом механизм решения большинства проблемных вопросов заложен в изменении тарифной политики, и прежде всего в увеличении перечня статей, финансируемых из средств обязательного медицинского страхования³. Одноканальное финансирование учреждений здравоохранения предусматривает включение в состав тарифа на ме-

¹ О медицинском страховании граждан в Российской Федерации: закон РФ от 28.06.1991 № 1499-1 (ред. от 24.07.2009) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 27. – Ст. 920 (документ утратил силу в связи с принятием Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 19.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 49. – Ст. 6422.

² Кулагина, Э. Н. Преимущественно одноканальное финансирование – фактор эффективного управления в здравоохранении / Э. Н. Кулагина, А. В. Разумовский, Н. А. Полина // Экономика здравоохранения. – 2010. – № 2. – С. 32–38.

³ Рыжаков, С. А. О введении одноканальной системы финансирования территориальной программы обязательного медицинского страхования / С. А. Рыжаков, М. Я. Подлужная // Здравоохранение РФ. – 2009. – № 1. – С. 18–20.

дицинские услуги дополнительных статей расходов медицинских учреждений. В настоящее время за счет средств территориального Фонда обязательного медицинского страхования финансируется оплата труда с начислениями, медикаменты и перевязочные средства, реактивы и химикаты, продукты питания, мягкий инвентарь, проведение лабораторных исследований для нужд учреждений. Все остальные статьи расходов лечебно-профилактических учреждений оплачиваются за счет бюджетных средств и за счет предоставления платных услуг⁴. Для формирования полного тарифа на медицинские услуги в системе обязательного медицинского страхования необходимо также сформировать соответствующую нормативно-правовую базу и определить методику расчета⁵.

Необходимо отметить, что 19 мая 2007 г. принято важное для российского здравоохранения Постановление Правительства РФ № 296⁶, предусматривающее пилотный проект, направленный на повышение качества услуг в сфере здравоохранения и утвердившего Правила финансирования в 2007 г. расходов на реализацию в субъектах РФ пилотного проекта⁷. Для реализации этого проекта предусмотрена следующая система взаимосвязанных мероприятий: внедрение преимущественно одноканального финансирования, обоснование новых критериев результативности работы здравоохранения, введение новой системы оплаты труда, переход на подушевое финансирование лечебно-профилактических учреждений и частичное фондодержание в амбулаторно-поликлинических учреждениях, укрепление системы стандартизации и оценки качества медицинской помощи, развитие региональной сети доступного здравоохранения. Для решения этих мероприятий подготовлена необходимая нормативно-правовая база. Изданы приказы Минздравсоцразвития и Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Для введения проекта необходимо было предусмотреть нормативное регулирование и в субъектах Российской Федерации. Были определены следующие условия участия субъектов Российской Федерации в пилотном проекте:

– 8 субъектов участвуют в Проекте на условиях предоставления федеральных грантов: Тверская область, Краснодарский край, Астраханская область, Ростовская область, Республика Татарстан, Пермский край, Самарская область, Свердловская область;

⁴ Витютнева, И. Л. О финансировании муниципального здравоохранения / И. Л. Витютнева // Финансы. – 2007. – № 10. – С. 22–24.

⁵ Рыжаков, С. А. О введении одноканальной системы финансирования территориальной программы обязательного медицинского страхования / С. А. Рыжаков, М. Я. Подлужная // Здравоохранение РФ. – 2009. – № 1. – С. 18–20.

⁶ Об утверждении правил финансирования в 2007 году расходов на реализацию в субъектах Российской Федерации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, и перечня субъектов Российской Федерации, участвующих в его реализации: постановление Правительства РФ от 19.05.2007 № 296 (с изм. от 28.11.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 22. – Ст. 2632.

⁷ О мерах по реализации Постановления Правительства Российской Федерации от 19 мая 2007 г. № 296; Об утверждении Правил финансирования в 2007 году расходов на реализацию в субъектах Российской Федерации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, и перечня субъектов Российской Федерации, участвующих в его реализации (Зарегистрировано в Минюсте РФ 01.06.2007 № 9579): приказ Минздравсоцразвития РФ от 25.05.2007 № 360 (ред. от 27.12.2007) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 29.

– 9 субъектов участвуют в Проекте на условиях софинансирования: Белгородская область, Владимирская область, Калужская область, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Республика Чувашия, Томская область, Хабаровский край;

– 2 субъекта финансируются за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации: Тюменская область и Ханты-Мансийский автономный округ – Югра.

Всего 19 субъектов Российской Федерации.

Итоги пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, были подведены на научно-практической конференции 30–31 марта 2009 года в г. Москве. На ней обсуждались вопросы модернизации здравоохранения в РФ, подводились итоги реализации территориальных программ ОМС, направленных на повышение качества услуг в сфере здравоохранения в 2008 г., и особенности их формирования и экономического обоснования территориальных программ ОМС на 2009–2010 гг. Обсуждались региональные особенности и опыт нормативно-правового регулирования преимущественно одноканального финансирования участников пилотного проекта. Особое внимание уделялось вопросам осуществления мероприятий по поэтапному переходу на преимущественно одноканальное финансирование и оплату медицинской помощи по полному тарифу через систему ОМС. Определяя пути и этапы внедрения одноканального финансирования, используя при этом позитивный опыт пилотных территорий, участники конференции приняли решение о необходимости проведения следующих основополагающих мероприятий:

1. Закрепление в законодательном порядке перехода на преимущественно одноканальное финансирование через систему обязательного медицинского страхования, включая внесение изменений и дополнений в федеральные и региональные акты и отраслевые нормативные документы.

2. Подготовка предложений в проект Постановления Правительства Российской Федерации о Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи по переходу на преимущественно одноканальное финансирование.

3. Разработка методологии мониторинга осуществления территориальными фондами обязательного медицинского страхования поэтапного перехода на одноканальное финансирование.

4. Построение схем модернизации систем оплаты медицинской помощи в ОМС при переходе на преимущественно одноканальное финансирование на основе утверждения:

– методики формирования тарифов на медицинскую помощь, предоставляемую в рамках территориальной программы ОМС в условиях перехода к преимущественно одноканальному финансированию через систему обязательного медицинского страхования;

– методики расчета дифференцированных подушевых нормативов для расчета страховых медицинских организаций с медицинскими организациями, оказывающими амбулаторно-поликлиническую помощь по программе обязательного медицинского страхования и имеющими прикрепленное население;

– методических рекомендаций по оплате медицинской помощи при поэтапном переходе на преимущественно одноканальное финансирование⁸.

Введение преимущественно одноканального финансирования здравоохранения неразрывно связано с таким понятием, как подушевое финансирование в здравоохранении. Его внедрение является необходимой мерой по совершенствованию отрасли и повышению ее социально-экономической эффективности и рассматривается субъектами управления в качестве главного механизма одноканальной системы финансирования. Кратко остановимся на некоторых аспектах подушевого финансирования в здравоохранении по методу «затраты-результаты».

Понятно, что важнейшим фактором эффективности системы общественного здравоохранения является организация механизма финансирования производителей медицинских услуг. В экономике здравоохранения существует два альтернативных способа оплаты медицинской помощи:

– ретроспективный способ, когда оплата медицинской помощи осуществляется после ее оказания на основе фактического набора услуг;

– метод предварительной оплаты медицинской помощи в заранее согласованных между финансируемой стороной и производителем медицинских услуг объемах.

В здравоохранении Российской Федерации превалирует частный и наиболее простой вариант ретроспективной формы оплаты – метод оплаты случаев амбулаторно-поликлинического обследования на основе персонализированного учета посещений. В этом случае медицинское учреждение предоставляет требования в виде счетов на оплату фактически оказанной медицинской помощи финансирующей стороне, а последняя оплачивает ее, исходя из числа посещений по установленной цене. Однако объем медицинских услуг, реально оказанных каждому больному, обратившемуся за медицинской помощью в лечебно-профилактическое учреждение, в этом случае оказывается неучтенным в системе финансового обеспечения. Фактически данная модель ставит врачей в такие условия работы, когда уровень их заработной платы находится в прямой зависимости от объемов предоставляемой медицинской помощи, создавая экономические стимулы к увеличению числа пролеченных больных и параллельно – к сокращению сроков лечения каждого пациента и количества услуг, оказываемых при рассмотрении каждого отдельного клинического случая. Более того, немотивированность специалистов «первичного контакта» к оказанию максимума необходимых услуг на амбулаторно-поликлиническом этапе медицинской помощи приводит к чрезвычайной загруженности узких специалистов и, как следствие, к ограничению доступности их услуг для тех пациентов, которые в них действительно нуждаются.

Несмотря на то, что использование подобной схемы в региональном здравоохранении подвергается регулярной и конструктивной критике со стороны экспертного сообщества и администраторов от здравоохранения, она

широко применяется в 88 % субъектов Федерации. В то же время модель подушевой оплаты амбулаторной помощи (как частный метод перспективного финансирования), предполагающаяся в качестве альтернативной ретроспективному методу оплаты и признанная более приемлемой в региональном здравоохранении, находит практическое применение лишь в 8 регионах России. Метод предварительной оплаты амбулаторных услуг имеет ряд очевидных преимуществ. Он позволяет избежать создания специальных резервных фондов (имеющих место при ретроспективной оплате) при планировании расходов здравоохранения, а медицинские учреждения в этих условиях строят свою экономическую политику более рационально, заранее зная, что внешних источников покрытия дефицита не существует. Таким образом, при реализации принципа подушевого финансирования медицинских учреждений, в хозяйственной деятельности лечебно-профилактических учреждений существенно расширяется плановая составляющая, обуславливая большую эффективность затрат.

То обстоятельство, что подушевая система позволяет организовать финансирование медицинских учреждений на основе реальных потребностей населения, существенно ограничивает риски по нецелевому расходованию средств, а также способствует развитию профилактической помощи и, следовательно, снижению возможных нежелательных затрат на лечение хронических заболеваний в перспективе. Поскольку подушевой принцип оплаты медицинских услуг предполагает использование различных поправочных коэффициентов для корректировки расходов здравоохранения, он позволяет учесть территориальную специфику потребностей населения в медицинской помощи и обеспечивает соблюдение принципа социальной справедливости. Среди множества факторов, прямо или косвенно влияющих на здоровье человека, лишь небольшая часть поддается точному количественному измерению в масштабах больших групп населения и отвечает критериям действительности, доступности, невозможности манипуляции данными и др. Это пол, возраст, а также расходы предыдущих лет на здравоохранение. Они учитываются при оценке потенциальных затрат на медицинскую помощь, составляя единую нормированную поправку территории (муниципального образования) и называются тарификационными переменными. Очевидно, что в самом простом варианте применения подушевого принципа возможно ограничиться минимальным количеством тарификационных переменных (как правило, это половозрастные коэффициенты), однако с повышением степени разработанности методического инструментария подушевого финансирования в рамках региона набор тарификационных переменных может быть расширен. Нужно также сказать, что внедрение подушевого финансирования является важнейшей составляющей организации системы одноканального финансирования здравоохранения, запланированной в рамках пилотных проектов⁹.

Рассматривая недостатки действующей системы финансирования здравоохранения и возможности перехода

⁸ Кулагина, Э. Н. Преимущественно одноканальное финансирование – фактор эффективного управления в здравоохранении / Э. Н. Кулагина, А. В. Разумовский, Н. А. Полина // Экономика здравоохранения. – 2010. – № 2. – С. 32–38.

⁹ Колинко, А. А. Подушевое финансирование в здравоохранении по методу «затраты-результаты» / А. А. Колинко, М. Д. Дуганов, С. В. Ковригина, А. А. Шабунова, К. Н. Калашников // Финансы. – 2008. – № 7. – С. 19–24.

к одноканальному финансированию, нельзя не затронуть вопрос, касающийся эффективности использования и управления финансовыми ресурсами в здравоохранении, эффективности деятельности ЛПУ. Заметим, что существующая организация государственного финансирования лечебно-профилактических учреждений не обеспечивает ощутимого давления, побуждающего медицинские организации к повышению эффективности своей деятельности, а содействует воспроизводству затратного типа хозяйствования. Руководители управлений здравоохранением территории, не неся непосредственной юридической ответственности за подчиненные ЛПУ, не занимаются вопросами улучшения финансово-экономического состояния (минимизацией, результативностью, выгодностью и полезностью затрат). Хотя при этом самостоятельно, «сверху» планируют и в конечном итоге определяют годовую смету подчиненных учреждений (могут вообще не прислушиваться к мнению руководства ЛПУ), контролируют практически все их закупки (на основании Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»¹⁰), определяют поставщиков товаров и услуг для учреждений, порядок организации платежей, движение финансовых средств. Таким образом, учреждения находятся в полной зависимости от органов управления здравоохранением и руководства муниципальной территории. В данной ситуации администрации ЛПУ понимают, что выделение бюджетных средств по смете зависит не от эффективности работы учреждения, а от личностных отношений с руководством медицинского управления. Поэтому они не предпринимают каких-либо серьезных самостоятельных действий по улучшению состояния учреждений, а просто автоматически выполняют спущенные «сверху» распоряжения, пытаясь в условиях финансового дефицита хотя бы сохранить имеющийся кадровый и экономический статус-кво. Сам же статус-кво часто весьма неприглядный: нехватка квалифицированного персонала, большая текучесть среднего и младшего медицинского персонала, неблагоприятный психологический и социальный климат; неудовлетворительный внешний и внутренний вид учреждения, запущенность территории, отсутствие средств на текущий и капитальный ремонт, работа на некачественном, устаревшем оборудовании, отсутствие у учреждения свободных средств; большой процент врачебных ошибок, шаблонные методики лечения больных стандартным набором медикаментов, высокий уровень неудовлетворенности пациентов качеством лечения, отток больных в другие учреждения, негласная система сборов и поборов с пациентов; недостаточная квалификация руководства ЛПУ в плане управления учреждением в условиях рыночных товарно-денежных отношений, отсутствие программы развития ЛПУ (как и здравоохранения муниципального образования в целом); цели учреждения не согласуются с индивидуальными желаниями работников.

¹⁰ О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федер. закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30 (ч. 1). – Ст. 3105.

В такой ситуации продолжение финансирования учреждений здравоохранения – это финансирование проблем, болезней, «затыкание» вновь появляющихся «дыр» в неэффективной «экономике» ЛПУ. Действие большинства руководителей учреждений здравоохранения сводится лишь к простому реагированию на происходящие перемены, что обусловлено реализуемой ими «концепцией выживания». Для решения вышеперечисленных проблем руководители должны идти по пути формирования экономической независимости лечебно-профилактических учреждений, которая достигается, прежде всего, путем введения одноканального финансирования отрасли¹¹.

Необходимо отметить, что проблему целесообразности перехода к одноканальному финансированию здравоохранения затрагивают многие ведущие специалисты в области экономики, политики и медицины. Данной проблеме в настоящее время придается большое значение. Так, И. Л. Витютнева упоминает о том, что «основной недостаток существующего ныне принципа сметного финансирования заключается в полной финансовой зависимости бюджетного учреждения от учредителя, то есть достаточность финансирования медицинского учреждения зависит от доходной базы соответствующего бюджета. Бюджетирование, ориентированное на результат, должно заменить традиционный подход к сметному планированию в здравоохранении»¹². В статье также отмечается, что «положительными сторонами одноканального финансирования оплаты медицинской помощи по полному тарифу является полное возмещение затрат медицинских учреждений при оказании медицинской помощи, определение реальных потребностей в финансовых средствах на здравоохранение. Однако основной проблемой выделения средств из одного источника является определение размера средств, необходимого для нормального функционирования учреждений здравоохранения, то есть стоимостной оценки медицинской помощи»¹³.

Далее кратко остановимся на финансовой модели деятельности лечебно-профилактических учреждений в условиях перехода к одноканальному финансированию здравоохранения, которая предложена коллективом авторов во главе с Л. А. Габуевой в статье с одноименным названием. Авторы отмечают, что «стационарные и амбулаторно-поликлинические учреждения системы здравоохранения в последние годы находятся в процессе постоянно изменяющихся условий существования. В наибольшей степени изменения коснулись формирования и планирования финансово-экономических показателей деятельности»¹⁴. За последние годы принципиально изменились воздействия на медицинские организации финансово-экономических механизмов управления:

¹¹ Зинчук, Ю. Ю. Экономическая самостоятельность лечебно-профилактических учреждений – основа реформирования микроэкономики здравоохранения / Ю. Ю. Зинчук // Здравоохранение РФ. – 2009. – № 1. – С. 12–17.

¹² Витютнева, И. Л. О финансировании муниципального здравоохранения / И. Л. Витютнева // Финансы. – 2007. – № 10. – С. 22–24.

¹³ См.: Там же.

¹⁴ Габуева, Л. А. Разработка финансовой модели деятельности лечебно-профилактического учреждения при переходе к одноканальному финансированию здравоохранения / Л. А. Габуева, Н. Д. Захарченко, В. Н. Мартынов // Экономика здравоохранения. – 2009. – № 10. – С. 5–15.

– целевые источники финансирования регламентируют виды и объемы оказываемой населению медицинской помощи в рамках государственного заказа – Программы государственных гарантий обеспечения граждан РФ бесплатной медицинской помощью;

– подвергается регламентации процесс калькулирования себестоимости единицы медицинской услуги;

– сметное планирование расходов в деятельности организаций, ведущееся раздельно по источникам финансирования, заменяется бюджетированием, ориентированным на результат, естественно при переходе на одноканальное финансирование;

– вводятся новые подходы учета и планирования медицинских и экономических показателей работы и т. п.

В последние годы анализ и оценка эффективности использования ресурсов отрасли все больше связываются с персонификацией расходов, их приведение к конкретной нозологии лечения, пролеченному пациенту и т. д. В практику планирования деятельности в здравоохранении вводятся стоимостные оценки единицы объемов медицинской помощи, подушевые нормативы финансовых затрат и т. п. Нормирование труда медицинского персонала все больше связывают с показателями результативности, продуктивности его труда. Важным моментом при разработке финансовой модели одноканального финансирования медицинских организаций по конечному результату является структура тарифа оплаты единицы медицинской помощи: полная себестоимость лечения, возмещение части расходов медицинских организаций на оказание помощи. Большое значение для результативной работы медицинских организаций имеет анализ структуры оказываемых услуг, анализ интенсивности лечебно-профилактических и диагностических мероприятий в целом и на каждого пролеченного больного. Ключевым звеном оценок эффективности деятельности медицинских учреждений могут быть показатели качества медицинской результативности, достижение социальных задач. В условиях целевого и одноканального финансирования достижение перечисленных выше аспектов упирается в необходимость финансового обеспечения. Финансово-экономическая составляющая деятельности, сопоставление затрат с результатами представляется важнейшим звеном проводимого анализа¹⁵.

Таким образом, планирование объемно-финансовых показателей деятельности в здравоохранении и в медицинских учреждениях при смене финансовой модели и переходе к одноканальной системе финансирования предполагает:

1. Текущее планирование и мониторинг за количественными значениями факторов деятельности по группам: капитал, материальные затраты, труд и оплата труда, организация лечебного процесса – позволяющая выявить тенденции развития учреждения.

2. Определение реальной потребности в медицинских услугах: исследованиях, манипуляциях, койко-днях по видам, программам предоставления, профилям.

3. Расчет с определенной долей вероятности прогнозируемых значений наиболее существенных объемно-финансовых показателей деятельности, и на этой основе оп-

ределяется оптимальный безубыточный для учреждения объем услуг по всей вертикали организационной структуры: по видам помощи в рамках разграничения полномочий, по однородным медицинским организациям, по структурным подразделениям медицинских организаций, по отдельным бюджетным услугам здравоохранения.

4. Планирование функции врачебной должности и плановая нагрузка персонала с учетом выполнения безубыточного для данной организации объема медицинских услуг и иных показателей результативности.

5. Планирование размера заработной платы персонала для обеспечения функции мотивации труда и выполнения задач стратегического развития, причем данный размер делится на постоянную и переменную части. Первая – за выполнение заданного объема работ, вторая предполагает стимулирование достижения критериальных показателей деятельности.

6. Оценка вероятности достижения плановых показателей и оперативная корректировка плановых заданий становятся заключительными этапами бюджетирования в объектах здравоохранения¹⁶.

Рассматривая вопрос перехода на одноканальное финансирование, заметим, что обсуждаемая в настоящее время Концепция развития системы российского здравоохранения до 2020 г. предусматривает механизмы, обеспечивающие ответственность врачей и медицинских организаций за качество и результаты работы, а также поэтапный переход на полный тариф на медицинские услуги и на оказание всего объема медицинской помощи в рамках Программы государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи через систему обязательного медицинского страхования. Источником средств обязательного медицинского страхования и бюджетов всех уровней, выделяемых государством на здравоохранение, является валовой внутренний продукт (ВВП). Совершенствование системы финансирования создает условия для более эффективного использования этих средств. Чтобы к 2020 г. добиться решения задачи, поставленной еще в 1997 г., о повышении доли здравоохранения в ВВП до уровня 6–7 %, необходимо, не откладывая, в законодательном порядке определить на среднесрочную перспективу (например, на 3 года) долю государственных затрат на здравоохранение в ВВП, предусматривая постепенный рост по годам. И конечно, проблемой первостепенной важности остается повышение медицинской, социальной и экономической эффективности лечебно-профилактической помощи. Министерству здравоохранения и социального развития РФ следует учесть положительный опыт использования в здравоохранении СССР «Методических рекомендаций по оценке экономической эффективности лечебно-профилактической помощи», введенных в действие письмом Минздрава СССР от 5.01.84 г. № 02-14/2-14¹⁷. Следует отметить, что

¹⁶ Габуева, Л. А. Разработка финансовой модели деятельности лечебно-профилактического учреждения при переходе к одноканальному финансированию здравоохранения / Л. А. Габуева, Н. Д. Захарченко, В. Н. Мартынов // Экономика здравоохранения. – 2009. – № 10. – С. 5–15.

¹⁷ Методические рекомендации по оценке экономической эффективности лечебно-профилактической помощи: письмо Минздрава СССР от 05.01.1984 № 02-14/2-14 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (документ опубликован не был).

¹⁵ См.: Габуева, Л. А. Указ. соч.

основные методологические подходы к определению экономической эффективности в здравоохранении не претерпели существенных изменений, поскольку финансирование здравоохранения в РФ осуществляется преимущественно за счет государственных средств. Но, конечно, требуется издание новых отраслевых методических рекомендаций с учетом развития в стране многообразных форм собственности, перехода к рыночным отношениям, развития медицинского страхования и рынка медицинских услуг. Такие методические рекомендации помогут более объективно оценить эффективность расходования государственных средств на всех уровнях системы здравоохранения, а также облегчат выбор вариантов наиболее объективных программ, медицинских технологий и т. д. Переход к преимущественно одноканальному финансированию в здравоохранении создаст более благоприятные условия для развития отрасли и повышения эффективности расходования средств¹⁸.

Итак, мы считаем, что главная проблема российского здравоохранения на настоящем этапе его развития состоит не столько в ограниченности финансовых ресурсов, сколько в неэффективности управления. Основная причина этого – сформировавшаяся в стране новая многоукладная система здравоохранения, состоящая из государственного (федерального и регионального), муниципального, ведомственного и частного секторов. Естественно, в этих условиях управление отраслью чрезвычайно сложно. Однако при одноканальном финансировании возможности в плане эффективного управления финансовыми ресурсами расширяются, т. к. появляется самостоятельность в распределении имеющихся денежных средств на содержание лечебно-профилактических учреждений, возможность использования средств, не прибегая к передвижкам со статьи на статью, эффективность и оперативность в маневрировании денежными средствами, особенно в экстренных ситуациях. Также при одноканальном финансировании государство переводит финансовое обеспечение учреждений из категории бюджетного в государственное внебюджетное (обязательное медицинское страхование). При этом расширяется перечень финансируемых через обязательное медицинское страхование статей расходов. Резко повышается ответственность администраций лечебно-профилактических учреждений за правильное распределение финансовых средств внутри учреждений с целью обеспечения всех сторон их деятельности.

Нам представляется возможным при переходе на одноканальное финансирование здравоохранения ввести в лечебно-профилактическом учреждении должность финансового менеджера, который будет отвечать за рост производительности труда, рост объема зарабатываемых средств в лечебно-профилактических учреждениях, прирост заработной платы и т. п. Финансовый менеджер будет определять объемы планируемых затрат по видам деятельности лечебно-профилактических учреждений в соответствии с внутренними потребностями учреждения и внешними условиями, по каждому отделению стационара и каждому специалисту в поли-

клинике. Финансовый менеджер и главный врач будут отвечать за использование средств обязательного медицинского страхования и бюджетных средств (пока они сохраняются): реализация их возможна только за двумя подписями. В свою очередь, главный врач может самостоятельно решать вопросы использования средств, полученных за платные услуги, – направлять их в первую очередь на развитие учреждения, улучшение качества медицинского обеспечения населения. Нам кажется, что это наиболее актуально в условиях одноканального финансирования. В целях увеличения заинтересованности главных врачей и финансовых менеджеров в выполнении поставленных задач необходимо при заключении контракта с ними вписывать вышеперечисленные показатели как обязательные требования, невыполнение которых может послужить причиной увольнения. Таким образом, предлагаемая система снижает риск неэффективного руководства лечебными учреждениями с уровня руководителя медицинского управления, отдающего распоряжения главным врачам всех подчиненных ему лечебно-профилактических учреждений, до главного врача и финансового менеджера конкретного учреждения при их некомпетентности.

Также необходимо отметить, что с введением одноканального финансирования лечебно-профилактические учреждения должны самостоятельно приобретать товары и услуги, исходя из принципов минимизации и выгоды затрат. Реально с введением Федерального закона № 94-ФЗ лечебно-профилактические учреждения несут убытки от централизованных закупок или страдает качество закупаемых товаров и услуг, осуществляемых конкурсными комиссиями под руководством органов управления здравоохранением и местных администраций. Это касается закупок медикаментов, продовольствия, транспорта и т. д. Право на самостоятельность закупок учреждением товаров и услуг необходимо обеспечить законодательно, возложив полную ответственность за финансовую деятельность учреждения на главного врача и финансового менеджера.

И последнее, хочется надеяться на то, что некоторые проблемы, накопившиеся в российском здравоохранении, поможет решить новый Закон об обязательном медицинском страховании, который должен заработать с 1 января 2011 г. По замыслу разработчиков, новая редакция закона должна усовершенствовать систему обязательного медицинского страхования. Она оживит конкуренцию, так как по новым нормам страховую компанию для ОМС будет выбирать сам гражданин, а не его работодатель или правительство региона (для безработных), как сейчас. Также будет расширен список статей, по которым ведутся затраты по ОМС. Кроме заработной платы, лекарств, питания больных и мягкого инвентаря, в список включили издержки на медицинские инструменты, оплату лабораторных исследований, а также расходы на связь, транспорт и даже коммунальные услуги. Принятые меры призваны повысить качество услуг. Планируется выстроить вертикальную систему страховых норм, при которой деньги, собранные с каждого гражданина в виде страховых взносов на здравоохранение, станут федеральными, ими будет распоряжаться Министерство здравоохранения и социального развития РФ через фонд

¹⁸ Васильев, И. В. К вопросу о подходах к концепции развития здравоохранения / И. В. Васильев, А. В. Калинин, А. В. Бурдейн, В. А. Борцов // Экономика здравоохранения. – 2010. – № 2. – С. 5–9.

ОМС и его территориальные структуры. При этом оплачивать счета лечебного учреждения будет не страховая компания, а непосредственно сами территориальные фонды ОМС.

Таким образом, подводя итоги нашего исследования, касающегося целесообразности введения одноканальной системы финансирования здравоохранения, хотелось бы особо подчеркнуть, что:

– во-первых, такая система финансирования по расширенному тарифу позволяет главным врачам маневрировать заработанными за оказанную медицинскую помощь средствами и, в случае необходимости, направлять

их на наиболее приоритетные статьи расходов, включая ремонт оборудования, закупку недорогого оборудования, повышение квалификации медицинских работников и т. д.;

– во-вторых, преимущественно одноканальное финансирование здравоохранения позволяет оптимизировать организацию медицинской помощи и развивать приоритетные направления: совершенствовать амбулаторно-поликлиническую помощь, оказание медицинской помощи по принципу врача общей практики, внедрять оплату медицинской помощи по законченному случаю.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Васильев, И. В. К вопросу о подходах к концепции развития здравоохранения / И. В. Васильев, А. В. Калинин, А. В. Бурдейн, В. А. Борцов // Экономика здравоохранения. – 2010. – № 2. – С. 5–9.
2. Витютнева, И. Л. О финансировании муниципального здравоохранения / И. Л. Витютнева // Финансы. – 2007. – № 10. – С. 22–24.
3. Габуева, Л. А. Разработка финансовой модели деятельности лечебно-профилактического учреждения при переходе к одноканальному финансированию здравоохранения / Л. А. Габуева, Н. Д. Захарченко, В. Н. Мартынов // Экономика здравоохранения. – 2009. – № 10. – С. 5–15.
4. Зинчук, Ю. Ю. Экономическая самостоятельность лечебно-профилактических учреждений – основа реформирования микроэкономики здравоохранения / Ю. Ю. Зинчук // Здравоохранение РФ. – 2009. – № 1. – С. 12–17.
5. Колинко, А. А. Подушевое финансирование в здравоохранении по методу «затраты-результаты» / А. А. Колинко, М. Д. Дуганов, С. В. Ковригина, А. А. Шабунова, К. Н. Калашников // Финансы. – 2008. – № 7. – С. 19–24.
6. Кулагина, Э. Н. Преимущественно одноканальное финансирование – фактор эффективного управления в здравоохранении / Э. Н. Кулагина, А. В. Разумовский, Н. А. Полина // Экономика здравоохранения. – 2010. – № 2. – С. 32–38.
7. Методические рекомендации по оценке экономической эффективности лечебно-профилактической помощи: письмо Минздрава СССР от 05.01.1984 № 02-14/2-14 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» (документ опубликован не был).
8. О медицинском страховании граждан в Российской Федерации: федер. закон РФ от 28.06.1991 № 1499-1 (ред. от 24.07.2009) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 27. – Ст. 920 (документ утратил силу в связи с принятием Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 19.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 49. – Ст. 6422).
9. О мерах по реализации Постановления Правительства Российской Федерации от 19 мая 2007 г. № 296; Об утверждении Правил финансирования в 2007 году расходов на реализацию в субъектах Российской Федерации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, и перечня субъектов Российской Федерации, участвующих в его реализации (зарегистрировано в Минюсте РФ 01.06.2007 № 9579): приказ Минздравсоцразвития РФ от 25.05.2007 № 360 (ред. от 27.12.2007) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 29.
10. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федер. закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30 (ч. 1). – Ст. 3105.
11. Об утверждении правил финансирования в 2007 году расходов на реализацию в субъектах Российской Федерации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, и перечня субъектов Российской Федерации, участвующих в его реализации: постановление Правительства РФ от 19.05.2007 № 296 (с изм. от 28.11.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 22. – Ст. 2632.
12. Рыжаков, С. А. О введении одноканальной системы финансирования территориальной программы обязательного медицинского страхования / С. А. Рыжаков, М. Я. Подлужная // Здравоохранение РФ. – 2009. – № 1. – С. 18–20.

REFERENCES:

1. Vasilev, A. V. The issue of approaches to the concept of development of public health services / I. V. Vasilev, A. V. Kalinichenko, A. V. Burdein, V. A. Bortsov // Public health services economy. – 2010. – # 2. – P. 5–9.
2. Vitjutneva, I. L. Regarding financing of municipal public health services / I. L. Vitjutneva // Finance. – 2007. – # 10. – P. 22–24.
3. Gabueva, L. A. Development of financial model of activity of treatment-and-prophylactic establishment at transition to single-channel financing of public health services / L. A. Gabueva, N. D. Zakharchenko, V. N. Martynov // Public health services economy. – 2009. – # 10. – P. 5–15.

4. Zinchuk, Yu. Yu. Economic independence of treatment-and-prophylactic establishments – a basis of reforming of micro-economics of public health services / Ju. Ju. Zinchuk // Public health services of the Russian Federation. – 2009. – # 1. – P. 12–17.
5. Kolinko, A. A. Personal financing in public health services in compliance with the method “expenses-results” / A. A. Kolinko, M. D. Duganov, S. V. Kovrigina, A. A. Shabunova, K. N. Kalashnikov // Finance. – 2008. – # 7. – P. 19–24.
6. Kulagin, E. N. Preferably single-channel financing – the efficient control factor in public health services / E. N. Kulagin, A. V. Razumovsky, N. A. Polina // Public health services economy. – 2010. – # 2. – P. 32–38.
7. Methodical recommendations for evaluation of the economic efficiency of the treatment-and-prophylactic help: the letter of the Ministry of Health of the USSR dated 1.5.1984 # 02-14/2-14 [Electronic resource] // SPS Consultant-Plus (the document hasn't been published).
8. Regarding medical insurance of citizens in the Russian Federation: federal law of the Russian Federation dated 6.28.1991 # 1499-1 (revision as of 7.24.2009) // Bulletin of the people's deputies board and the RSFSR Supreme Board. – 1991. – # 27. – Article 920. The document has become invalid due to acceptance of the Federal law as of 11.29.2010 # 326-FZ Regarding obligatory medical insurance in the Russian Federation (approved by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 11.19.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2010. – # 49. – Article 6422.
9. Regarding measures for implementation of the decree of the government of the Russian Federation dated May 19, 2007 # 296; Regarding approval of the rules of financing in 2007 of the expenses for implementation of the pilot project at the entities of the Russian Federation aimed at the increasing of the quality of the health services, and the list of entities of the Russian Federation participating in its implementation (Registered by the Ministry of justice of the RF on 01.06.2007 # 9579); order of the Ministry of health service and social development of the RF dated 25.05.2007 # 360 (revision as of 27.12.2007) // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. – 2007. – # 29.
10. Regarding placement of orders for supply of goods, performance of activities, rendering services for the state and municipal demands: federal law of the RF dated 21.07.2005 # 94-FZ (with revisions and amendments came into force since 01.01.2011) // Collection of legislation of the RF. – 2005. – # 30 (part 1). – Article 3105.
11. Regarding approval of the regulations of financing in 2007 of expenses for implementation of the pilot project at the entities of the Russian Federation aimed at increasing of quality of health services, and the list of the entities of the Russian Federation participating in its implementation: decree of the government of the RF dated 05.2007 # 296 (with revisions as of 28.11.2007) // Collection of legislation of the RF. – 2007. – # 22. – Article 2632.
12. Ryzhakov, S. A. Regarding introduction of single-channel system of financing of the territorial program of obligatory medical insurance / S. A. Ryzhakov, M. Ya. Podluzhnaya // Health service in the RF. – 2009. – # 1. – P. 18–20.

УДК 336.77
ББК 65.262.2

Дроботова Ольга Олеговна,
к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита
Волгоградского филиала Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: olgfins@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТА

THEORETICAL ASPECTS OF THE PROJECT LOAN

Проектный кредит предоставляется проектной компании в целях реализации инвестиционного проекта и выступает ключевым элементом инвестиционного банковского кредитования, а также схемы проектного финансирования. Проектная компания создается только для реализации кредитуемого проекта. Источником выплат задолженности по проектному кредиту являются доходы, генерируемые самим инвестиционным проектом. В этой связи проектное кредитование становится наиболее рискованным по сравнению с традиционным, когда источником выплат по кредитам выступают доходы от всей экономической деятельности предприятия-заемщика. Проектное кредитование, являясь нововведением в банковском бизнесе, обуславливает необходимость исследования теоретических основ про-

ектного кредита в целях формирования эффективной системы его организации и управления в современных условиях.

The project loan is granted to the design company in order to implement the investment project and is a key element of the bank investment crediting, as well as project financing scheme. The design company is established only for implementation of the financed project. The source of payment of the project loan debts is revenue generated by the investment project itself. In this connection the project crediting becomes the most risky compared to traditional, when the source of payments of the loan are the revenues from entire economic activity of the borrowing company. The project crediting being new to the bank business specifies the

necessity of investigation of theoretical bases of the project crediting in order to form effective system of its arrangement and management in the modern conditions.

Ключевые слова: проектный кредит, структура проектного кредита, проектная компания, принципы проектного кредита, механизм проектного кредита, кредитования инвестиционного проекта, проектное финансирование, инвестиционное банковское кредитование, кредитование, банки, финансовые ресурсы.

Keywords: project credit, structure of the project credit, design company, principles of project credit, mechanism of project credit, financing of investment project, project financing, investment banking crediting, crediting, banks, financial resources.

Практика проектного кредитования сформировалась в последней четверти прошлого столетия, когда крупные банки Западной Европы и Америки изменили свою традиционно пассивную стратегию, при которой инициатором кредита является его потенциальный заемщик. Банки стали активно, даже агрессивно, сами искать объекты кредитования в добывающих сферах экономик стран третьего мира, что в условиях высокорискованности операций обусловило модификацию традиционных схем банковского кредитования. Задачи оптимального распределения рисков между значительным числом участников реализации проекта, а также комплексный поиск новых источников финансовых ресурсов сформировали проектную форму финансирования инвестиций. Классическим примером применения схем проектного финансирования является часто цитируемый проект строительства евротуннеля под проливом Ла-Манш, общий объем финансирования которого составил 6 млрд ф. ст. При этом в рамках проектного кредитования консорциумом из 40 банков с привлечением дополнительно 185 банков было предоставлено 5 млрд ф. ст.¹

Для современной России проектный метод является относительно новым способом заимствования средств и в силу ряда причин не получил широкого распространения. В то же время необходимо отметить, что с конца 60-х годов прошлого столетия в бывшем СССР велась «аналогичная работа». Стройбанк СССР кредитовал в основном проекты на приобретение импортного оборудования, техники в рамках схем так называемых связанных кредитов при посредничестве отраслевых внешнеторговых объединений, наиболее весомыми из которых являлись: «Технопромимпорт», «Техноэкспорт», «Судоимпорт», «Соврыбфлот», «Машиноимпорт». По установленной экспортной квоте согласно заключенным внешнеторговыми контрактами отраслевые внешнеторговые объединения приобретали оборудование для промышленных предприятий, с которыми подписывались соглашения по возмещению затраченных средств. Источником возмещения таких затрат являлись утвержденные Госпланом СССР и Минвнешторгом СССР и согласованные с союзными министерствами валютные

¹ Дроботова, О. О. Проектный кредит: теория и практика: препринт / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – С. 4.

планы, в счет которых поступала валютная выручка от реализованной продукции, производимой предприятиями-заемщиками на приобретенном импортном оборудовании². Данные операции не являлись кредитными, поскольку не происходило зачисления денежных средств на счет заемщика. По своей экономической сущности предоставляемые ссуды выступали дополнительной формой бюджетных субсидий. Таким образом, кредитная сфера финансирования капитальных вложений не претерпела серьезных изменений до начала 90-х годов прошлого столетия. Данный период характеризуется отсутствием проектного кредитования, а финансирование проектов, хотя и осуществлялось через филиальную сеть «Промстройбанка», являлось бюджетным.

В декабре 1992 г. ЕБРР совместно с российскими партнерами инвестировал 5,5 млн долл. в создание Российского банка проектного финансирования³. Основной задачей данного банка должно было выступить предоставление инвестиционно-банковских услуг международного уровня. Однако в 1998 г. банк передал бизнес по предоставлению консультационных услуг по организации банковского корпоративного и проектного финансирования ООО «РБПФ. Проектное финансирование». «РБПФ» является независимой компанией, направлением специализации которой выступает привлечение долгосрочных ресурсов для финансирования инвестиционных проектов в России и странах СНГ. В настоящее время компания осуществила привлечение финансирования в размере 21 млрд долл.⁴ Услуги по организации проектного финансирования оказывает ООО «Кредитный и Финансовый Консультант» (ООО «КФК»). При этом возможно открытие банками-партнерами «КФК» кредитной линии в объеме до 90 % бюджета инвестиционного проекта на срок 3–5 лет⁵. Также необходимо отметить, что все примеры проектного кредитования в нашей стране осуществляются при поддержке международных финансовых институтов (ЕБРР, МФК), участие которых позволяет снижать страновые риски финансирования инвестиционных проектов.

В настоящее время примеры применения схем проектного финансирования в экономике нашей страны являются единичными. Так, ООО «Газэкспорт» (дочернее предприятие ОАО «Газпром») и турецкая компания Votas реализовали проект «Голубой поток» на поставку природного газа в Турцию по дну Черного моря. Полная длина газопровода, составившая 760 км, на 980 км короче альтернативного сухопутного варианта, что позволило решить вопросы платы за транзит и несанкционированный отбор газа. Финансирование «Голубого потока» в полной мере являлось проектным – было при-

² Дроботова, О. О. Проектный кредит в коммерческом банке: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – С. 12.

³ О банке [Электронный ресурс] // Банк проектного финансирования. – Режим доступа: <http://www.bpf.ru/index.php?pageID=417> (дата обращения: 15.02.2011).

⁴ Корпоративное и проектное финансирование [Электронный ресурс] // ООО «РБПФ Проектное финансирование». – Режим доступа: <http://www.projectfinance.ru/> (дата обращения: 15.02.2011).

⁵ Корпоративное и структурное финансирование [Электронный ресурс] // ГК «Кредитный и финансовый консультант». – Режим доступа: <http://www.cfa.ru/corpfinance.html> (дата обращения: 15.02.2011).

влечено порядка 3 млрд долл. долгового и акционерного капитала; кредитные ресурсы (порядка 1,7 млрд долл.) были предоставлены консорциумом более 30 банков во главе с банками West LB, Banca Commerciale Italiana, Mediocredito⁶.

При поддержке Инвестиционного фонда РФ в рамках государственно-частного партнерства осуществляется реализация социально значимых инвестиционных проектов регионального или общегосударственного масштаба⁷.

Внешэкономбанк является агентом Правительства РФ и Минфина РФ по вопросам предоставления и исполнения государственных гарантий РФ, в том числе по кредитам, привлекаемым организациями на осуществление основной производственной деятельности и капитальные вложения, а также на погашение кредитов и облигационных займов, привлеченных ранее на осуществление указанной деятельности⁸. Для получения кредитов, гарантий, поручительств Внешэкономбанк устанавливает следующие критерии отбора инвестиционных проектов:

- направленность реализации проекта должна отвечать принципам инвестиционной деятельности Внешэкономбанка;
- не менее 5 лет должен составлять срок окупаемости проекта;
- бюджет проекта должен быть не менее 2 млрд руб.;
- 1 млрд руб. составляет минимальный размер участия банка в финансировании проекта⁹.

В ближайшее время планируются или уже начали осуществляться многомиллиардные долгосрочные инвестиционные проекты:

- строительство Северо-Европейского газопровода – проект «Nord Stream»;
- в рамках соглашения о разделе продукции проекты «Сахалин-1», «Сахалин-2» и «Сахалин-3»;
- строительство Восточно-Сибирского нефтепровода;
- установка новых генерирующих и сетевых мощностей ОАО РАО «ЕЭС России»;
- в рамках концессии проект «Скоростной диаметр» (автомобильная дорога) в Санкт-Петербурге и др.¹⁰

Индивидуальность схем проектного финансирования обуславливает невозможность их стандартизации, что объясняет отсутствие масштабных статистических исследований в этой области, как в нашей стране, так и за рубежом.

⁶ Голубой поток – проектное финансирование [Электронный ресурс] // ООО «РБПФ Проектное финансирование». – Режим доступа: <http://www.projectfinance.ru/experience/primeri-proektov/goluboy-potok-proektnoe-finansirovanie/> (дата обращения: 15.02.2011).

⁷ Инвестиционный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство регионального развития. – Режим доступа: http://www.minregion.ru/invest_phound/ (дата обращения: 15.02.2011).

⁸ Направления деятельности [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк. – Режим доступа: <http://www.vtb.ru/ru/agent/ins/> (дата обращения: 15.02.2011).

⁹ Инвестиционная деятельность [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк. – Режим доступа: <http://www.vtb.ru/ru/strategy/invest/> (дата обращения: 15.02.2011).

¹⁰ Сафронов, Ю. С. Проектное финансирование как способ финансового обеспечения инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Ю. С. Сафронов // Управление проектами. – 2008. – № 4 (13). – Режим доступа: http://www.pmmagazine.ru/document.asp?ob_no=776 (дата обращения: 15.02.2011).

Проектный метод заимствования воспринимается как учеными, так и практиками по-разному, что находит свое выражение в разнообразных трактовках понятий «проектное финансирование», «проектное кредитование», представленных в экономической литературе.

По нашему мнению, проектное финансирование – это прежде всего финансирование, т. е. обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами затрат. Принципами финансирования являются плановость, целевая направленность средств, расходование средств в соответствии с бизнес-планом, сметой, соблюдение режима экономии. Целеполагание «данного обеспечения» не обязательно в своей основе имеет возвратное движение ссуженной стоимости, что является неотъемлемым атрибутом кредита. Таким образом, проектное финансирование – понятие более широкое и включающее в себя проектное кредитование. Проектный кредит является составным, но не единственным элементом проектного финансирования. При этом общим, неизменным остается идея обеспечения возникших обязательств за счет потоков платежей, генерируемых самим инвестиционным проектом. Существенным отличием выступает субъектный состав сделок. Так, субъекты проектного финансирования достаточно разнообразны (инвестиционные компании, частные инвесторы, государственные органы...), тогда как субъекты проектного кредитования – участники кредитной сделки, то есть банк-кредитор и проектная компания-заемщик. В то же время банк может выступать в рамках проектного финансирования в различных ипостасях и как кредитор, и как организатор, и как консультант, а также выполнять различные функции одновременно, однако это не меняет сути проектного кредита, предоставляемого банком.

В экономической литературе и хозяйственной практике преобладающей является позиция, согласно которой происходит обособленное рассмотрение кредитных и инвестиционных операций, при этом утверждается, что инвестиционная деятельность коммерческого банка осуществляется лишь в форме вложения в ценные бумаги. По нашему мнению, инвестиционную деятельность коммерческого банка необходимо определить как многоплановую, при этом одним из направлений выступает деятельность коммерческого банка, осуществляемая которую банк выполняет двоякую роль: во-первых, посредника в кредите и, во-вторых, инициатора инвестиционного процесса. Следовательно, необходимо сделать вывод о специфичности данного вида банковской деятельности и возможности ее определения как кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка, представляющая собой совокупность отдельных видов деятельности банка, направленных на организацию кредитования заемщика в рамках инвестиционного проекта на основе кредитного договора. Указанные обстоятельства позволяют охарактеризовать кредитно-инвестиционную деятельность коммерческого банка как симбиоз кредитного и инвестиционного начал. Выявление кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка является логическим этапом в развитии банковского кредитования в условиях становления и активизации инвестиционного процесса в экономике нашей страны.

Принимая в качестве критерия классификации характер и специфику обеспечения кредита, необходимо выделить следующие формы кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка:

– инвестиционное кредитование, представляющее собой традиционное банковское кредитование затрат по реализации инвестиционного проекта с возможностью полного регресса на заемщика, когда источником погашения кредитных обязательств выступают доходы от общей хозяйственной деятельности заемщика, а обеспечением – его активы и разного рода гарантии и поручительства;

– проектное кредитование – банковское кредитование, осуществляемое без возможности полного регресса на заемщика, когда источником выплаты ссудной задолженности выступают денежные потоки, генерируемые самим инвестиционным проектом, а активы, создаваемые в процессе его реализации, – гарантиями обеспеченности кредита.

Следовательно, проектное кредитование выступает направлением кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка. Выявление кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка, а также проектного кредитования как одного из направлений данной деятельности обуславливает необходимость учета состояния и динамики его развития в масштабе как каждого отдельного банка, так и банковской системы в целом. В этой связи, по нашему мнению, состав статистической отчетности банка должен быть детализирован в плане выявления направлений, объемов, сроков проектного кредитования.

Проектное кредитование обладает характерными особенностями, присущими как кредитной, так и инвестиционной деятельности, что позволяет сделать вывод о двойственности природы проектного кредита:

– с точки зрения инвестиционной составляющей проектный кредит представляет собой форму организации инвестиций в объекты реального инвестирования, связанные с формированием средств и предметов производства;

– с точки зрения кредитной составляющей проектный кредит является видом инвестиционного банковского кредита, предоставляемого в рамках инвестиционного проекта на основе кредитного договора специально созданной проектной компании, при этом источником выплат по кредиту являются будущие доходы, генерируемые инвестиционным проектом, а его обеспечением выступает имущество, создаваемое в процессе реализации проекта.

Необходимость в проектном кредите вытекает из дефицита у предприятий реального сектора экономики собственных средств, обусловленного превышением потребностей в финансовых ресурсах на расширенное воспроизводство основного капитала над имеющимися в распоряжении, а также недостатком или отсутствием собственных активов в качестве обеспечения кредита при сформированной позиции по поводу изменения экономической действительности, сформулированной в инвестиционном проекте.

Во многом особенности проектного кредита определяются его специфическим объектом кредитования – инвестиционным проектом. Следовательно, инвестиционный проект становится полноправным элементом проектного кредита, объединяющим в себе такие еди-

ничные элементы, как ссуженная стоимость, банковский процент, обеспечение по кредиту. Отношения между элементами проектного кредита конкретизируются в договоре проектного кредитования, являющегося и по форме и по существу разновидностью кредитного договора (рис. 1).

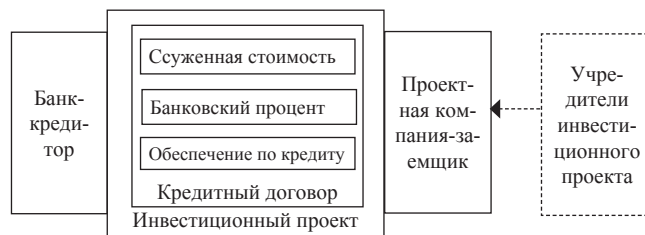


Рис. 1. Структура проектного кредита¹¹

В сделке проектного кредитования между банком-кредителем и проектной компанией-заемщиком, являющимися непосредственными участниками, возникают кредитные отношения по поводу возвратного движения ссуженной стоимости. Поскольку проектная компания создается учредителями с целью реализации инвестиционного проекта, постольку участие учредителей проекта в сделке проектного кредитования является опосредованным (косвенным). По нашему мнению, ссуженная стоимость как особая часть стоимости в рамках проектного кредитования характеризуется такими особенностями: представляет собой своеобразную нереализованную стоимость, обладает добавочной потребительной стоимостью, сохраняется в своем движении от кредитора к заемщику и обратно благодаря эффективному использованию в хозяйстве заемщика, а также имеет инвестиционный характер. Инвестирование в сделке проектного кредитования основано на возвратности инвестируемых средств как в полном объеме после завершения срока кредитования, так и в виде получения части дохода на инвестируемую стоимость и возникновении права собственности кредитора на создаваемые активы, а также возможности осуществления контроля над ходом реализации инвестиционного проекта (рис. 2).

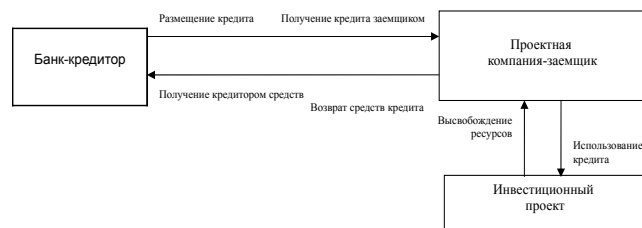


Рис. 2. Движение ссуженной стоимости при проектном кредите¹²

По нашему мнению, проектный кредит необходимо охарактеризовать как многогранное понятие и определить его сущность как кредитно-инвестиционные отно-

¹¹ Дроботова, О. О. Проектный кредит в коммерческом банке: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – С. 16.

¹² Дроботова, О. О. Проектный кредит: теория и практика: препринт / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – С. 11.

шения, возникающие между банком-кредитором и проектной компанией-заемщиком по поводу возвратного, платного движения инвестиционных средств в интересах эффективной реализации инвестиционного проекта

на основе договора проектного кредитования. На рисунке 3 представлена схема взаимодействия сторон в процессе проектного кредитования.

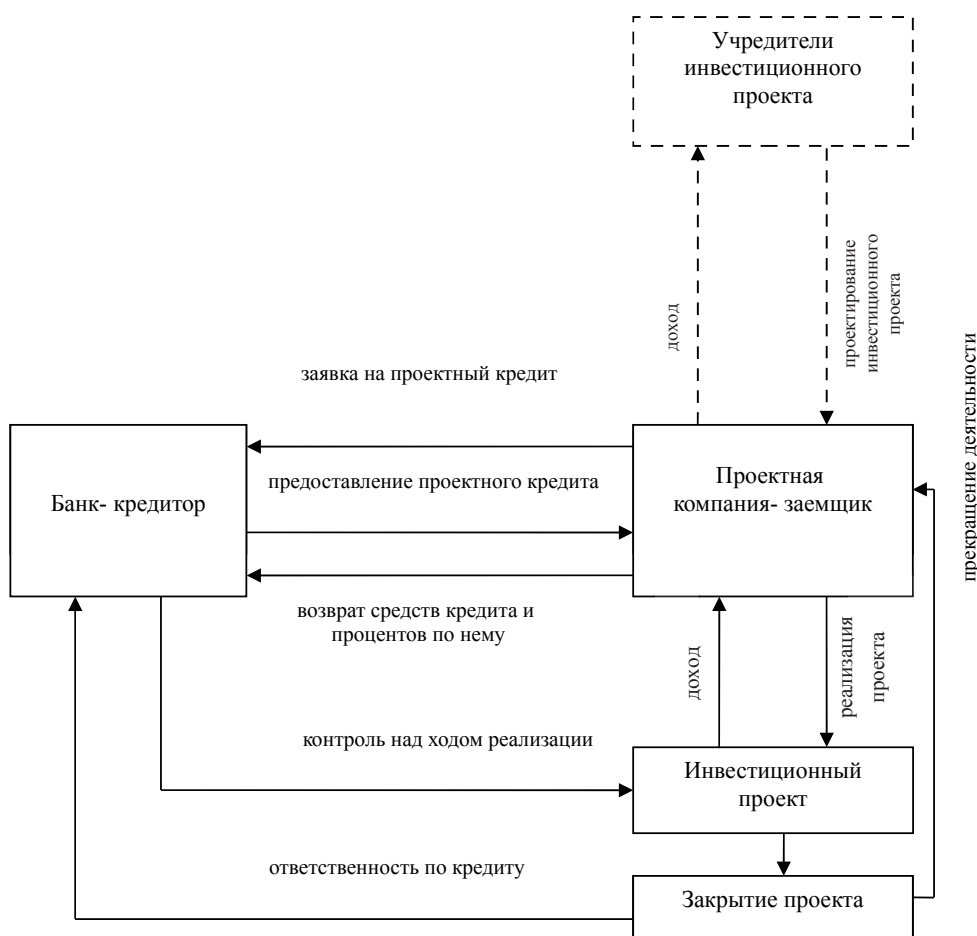


Рис. 3. Взаимодействие сторон в процессе проектного кредитования¹³

Проектный кредит разрешает объективно возникающее противоречие, выражающееся в разрыве во времени между сроками образования потребности в инвестиционных ресурсах для осуществления затрат в рамках инвестиционного проекта и сроками накопления собственных (или иных) ресурсов. Таким образом, проектный кредит представляет собой квазикредит, сочетающий в себе особенности как кредитной, так и инвестиционной деятельности коммерческого банка.

Последствия нынешнего финансового кризиса негативно отразились на развитии проектного кредитования. При этом послекризисное восстановление мировой экономики обуславливает необходимость более активного применения проектных схем финансирования бизнеса, а следовательно, проектного кредитования как одного из элементов финансирования инвестиционного проекта. Незрелость финансовой инфраструктуры, особенно в условиях кризисного снижения деловой и инвестиционной активности, выступает сдерживающим фактором развития проектного финансирования и, в частности,

проектного кредитования в экономике нашей страны. Однако потенциал проектного кредитования в России далеко не исчерпан, поскольку выступает основой расширения кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка. В этой связи особо актуально встает вопрос о формировании инвестиционной мотивации коммерческого банка посредством, например, льготного налогообложения сделок кредитования реальных инвестиционных проектов.

Таким образом, развитие инвестиционных начал в кредитном деле предопределило поиск новых форм банковского кредитования – проектное кредитование, которое, являясь нововведением в банковском бизнесе, обуславливает необходимость исследования его теоретических основ в целях формирования эффективной системы организации и управления в современных условиях.

¹³ Дроботова, О. О. Проектный кредит в коммерческом банке: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – С. 17.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Голубой поток – проектное финансирование [Электронный ресурс] // ООО «РБПФ Проектное финансирование». – Режим доступа: <http://www.projectfinance.ru/experience/primeri-proektov/goluboy-potok-proektное-finansirovanie/>.
2. Дроботова, О. О. Проектный кредит в коммерческом банке: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – 23 с.
3. Дроботова, О. О. Проектный кредит: теория и практика: препринт / О. О. Дроботова. – Волгоград, 2005. – 36 с.
4. Инвестиционная деятельность [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/ru/strategy/invest/>.
5. Инвестиционный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство регионального развития. – Режим доступа: http://www.minregion.ru/invest_phound/.
6. Корпоративное и проектное финансирование [Электронный ресурс] // ООО «РБПФ Проектное финансирование». – Режим доступа: <http://www.projectfinance.ru/>.
7. Корпоративное и структурное финансирование [Электронный ресурс] // ГК «Кредитный и финансовый консультант». – Режим доступа: <http://www.cfa.su/corpfinance.html>.
8. Направления деятельности [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/ru/agent/ins/>.
9. О банке [Электронный ресурс] // Банк проектного финансирования. – Режим доступа: <http://http://www.bpf.ru/index.php?pageID=417>.
10. Резников, А. В. Общая проблематика инвестиционной деятельности кредитных организаций / А. В. Резников // Деньги и кредит. – 2010. – № 1. – С. 54–58.
11. Сафронов, Ю. С. Проектное финансирование как способ финансового обеспечения инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Ю. С. Сафронов // Управление проектами. – 2008. – № 4 (13). – Режим доступа: http://www.pmmagazine.ru/document.asp?ob_no=776.

REFERENCES:

1. A blue stream – project financing [Electronic resource] // ООО RBPF Project financing. – Access Mode: <http://www.projectfinance.ru/experience/primeri-proektov/goluboy-potok-proektное-finansirovanie/>.
2. Drobotova, O. O. Project crediting in commercial bank: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / O. O. Drobotova. – Volgograd, 2005. – 23 p.
3. Drobotova, O. O. Project crediting: theory and practice: a pre-print / O. O. Drobotova. – Volgograd, 2005. – 36 p.
4. Investment activity [Electronic resource] // Foreign trade and investment bank. – Access mode: <http://www.veb.ru/ru/strategy/invest/>.
5. Investment fund of the Russian Federation [Electronic resource] // The Ministry of regional development. – Access mode: http://www.minregion.ru/invest_phound/.
6. Corporate and project financing [Electronic resource] // ООО RBPF Project financing. – Access Mode: <http://www.projectfinance.ru/>.
7. Corporate and structural financing [Electronic resource] // GK Credit and financial adviser. – Access Mode: <http://www.cfa.su/corpfinance.html>.
8. Lines of activity [Electronic resource] // Foreign trade and investment bank. – Access mode: <http://www.veb.ru/ru/agent/ins/>.
9. About bank [Electronic resource] // Bank of project financing. – Access mode: <http://http://www.bpf.ru/index.php?pageID=417>.
10. Reznikov, A. V. General issues of investment activity of credit companies / A. V. Reznikov // Money and credit. – 2010. – # 1. – P. 54–58.
11. Safronov, Yu. S. Projects financing as a way of financing of investment projects [Electronic resource] / Yu. S. Safronov // Management of projects. – 2008. – # 4 (13). – Access Mode: http://www.pmmagazine.ru/document.asp?ob_no=776.

УДК 336.77.067

ББК 65.262.232

Зубова Ольга Геннадьевна,

к. э. н., доцент, и. о. зав. кафедрой финансов и кредита

Волгоградского института бизнеса,

г. Волгоград,

e-mail: oly-zubova@yandex.ru;

Лымарев Михаил Иванович,

директор КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит»,

г. Волгоград,

e-mail: f.lmi@yandex.ru

МИКРОФИНАНСОВАЯ СФЕРА КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ КПК «КРЕДИТНЫЙ СОЮЗ «ВКБ-КРЕДИТ», ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ)

MICRO-FINANCIAL AREA AS AN ALTERNATIVE TO THE BANK SECTOR AT THE MARKET OF THE REAL-ESTATE LOAN (BASED ON THE MATERIALS OF THE CREDIT AND CONSUMER COOPERATIVE CREDIT UNION VKB-CREDIT, VOLGOGRAD REGION)

Сложившаяся на этапе реформирования российской экономики структура сбережений населения стала отражением нового финансового мышления общества, проявлением его активного сберегательного поведения. Накопления населения на современном этапе являются основным источником кредитных ресурсов в России. При этом дополнительный платежеспособный спрос населения теперь активно формируется не только банковским сектором, но и микрофинансовой сферой, одним из представителей которой выступают кредитные потребительские кооперативы граждан. В настоящее время они являются активными участниками рынка ипотечного кредитования, развитие и функционирование которого направлено на решение важнейшей по значимости социальной проблемы – обеспечение населения жильем. Практика ипотечного кредитования через кредитные кооперативы имеется и в Волгоградской области. Так, основанный в 2003 г. КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» с 2005 г. предоставляет ипотечные займы во всех районах Волгоградской области, используя сеть, состоящую из сорока представительств. В настоящее время примерно 90 % от общих объемов привлеченных средств приходится на долю ипотечных займов.

The structure of the population savings developed at the stage of reformation of the Russian economics has become the reflection of a new financial thinking of the society, representation of its active saving behavior. The population savings at the current stage are major source of credit resources in Russia. Meanwhile, the additional solvent demand of population is being actively formed now not only by the bank sector, but by micro-financial area, one of the representatives of which are credit consumer cooperatives of citizens. Currently they are active participants of the market of the real-estate crediting, which development and functioning is aimed at solution of the most important social issue – providing population with the housing. The practice of the real-estate crediting by means of the credit cooperatives is available in Volgograd Region. The credit consumer cooperative Credit Union VKB-credit founded in

2003 has been provided the real-estate loans in all districts of Volgograd Region since 2005 using the network consisting of forty representative offices. Currently about 90 % out of the total amount of the outside funds constitutes the share of the real-estate loans.

Ключевые слова: потребительская кооперация, кредитный кооператив, микрофинансовая сфера, ипотечный заем, банковский сектор, потребительский заем, финансы домашнего хозяйства, сбережения населения, финансовые потоки потребительского кооператива.

Keywords: consumer cooperation, credit cooperative, micro-financial area, real-estate loan, bank sector, consumer loan, finances of a household, population savings, financial flows of consumer cooperative.

Занимаясь исследованиями деятельности потребительских кооперативов на рынке ипотечного кредитования Волгоградской области, мы не могли оставить без внимания результаты исследовательского проекта, выполненного в Сербии Ричардом Симмонсом, Миладином М. Шеварличем, Марией М. Николич и представленные в статье «Роль и потенциал кооперативов в сокращении бедности и развитии местной экономики в Сербии»¹. Данный интерес обусловлен рядом факторов:

Во-первых, Сербия и Россия в прошлом являлись представителями социалистического лагеря. В связи с этим в ряде исторических периодов мы наблюдаем одинаковую траекторию развития кооперативного движения, особенно в постсоциалистический переходный период в конце 1980 гг. и начале 1990 гг., когда координально реформировалось как политическое, так и экономическое устройство.

Во-вторых, территория Сербии сопоставима с территорией Волгоградской области. Так, площадь Сербии составляет 88 361 кв. км, площадь Волгоградской области –

¹ Симмонс, Р. Роль и потенциал кооперативов в сокращении бедности и развитии местной экономики в Сербии / Р. Симмонс, М. М. Николич // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 22–46.

112 877 кв. км. При этом наблюдается значительная разница в численности населения (население Сербии составляет 10 147 000 чел., население Волгоградской области, по данным переписи 2010 г., составляет 2 589 887 чел.).

В-третьих, в Волгоградской области, как и в Сербии, рыночные преобразования 1990 гг. проявились в снижении совокупных доходов, в региональной дифференциации доходов, в безработице, в поляризации населения по уровню доходов, в росте малообеспеченных семей.

Устойчивый рост экономики последних лет сопровождался неуклонным сокращением численности населения с низким уровнем благосостояния. И в настоящее время доля населения с доходами ниже черты бедности приближается к 10 % барьеру, и это свидетельствует в пользу успешного преодоления абсолютной бедности у значительной части российских семей.

Что касается факторов, основанных на так называемых «ловушках бедности», выделенных Стивеном Смитом, применительно к российской практике можно выделить в качестве критериальных признаков уровня бедности индикаторы, характеризующие низкий достаток в части средств на потребительские нужды – на питание, приобретение одежды и оплату услуг ЖКХ.

Так согласно материалам бюджетных исследований, проведенных в 2007 г., 26,2 % российских семей, имеющих в своем составе детей, оценили свое финансовое положение как крайне стесненное. Соотношение указанных индикаторов показало, что семьи в условиях низкой их финансовой обеспеченности свои приоритеты в потребительских расходах отдают продуктам питания. Так, 2 % семей заявили о недостатке финансовых средств на еду, а 24 % семей – о затруднениях в приобретении одежды и оплате услуг ЖКХ².

Мировой финансовый кризис 2008 г. поставил в трудное финансовое положение как сербские, так и российские семьи, в условия, когда падает основная составляющая семейного бюджета – доходы работающих, а стоимость жизни в обществе продолжает расти. В связи с тем, что социальные последствия финансового кризиса, в конечном счете, концентрируются в семье, показатели уровня жизни населения являются важнейшими индикаторами результативности антикризисных мер социальной политики государств.

На современном этапе проблемы домашних хозяйств определяются макроэкономической ситуацией в стране, регионе, структурой и стабильностью получаемых доходов, а также влиянием глобализации экономики и новых ориентиров качества жизни³. На наш взгляд, при распространенной бедности экономический рост может стать решающим фактором для позитивных изменений в благосостоянии населения, как в Волгоградской области, так и в Сербии. Сегодня в российской политике на первое место выходит адресная поддержка нуждающихся, а новые ориентиры направлены на формирование уже более высокого по уровню материального достатка социального слоя – среднего класса.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. 2008. – М.: Росстат, 2008.

³ Марганова, О. Н. Вклад домашних хозяйств в региональную экономику / О. Н. Марганова, А. А. Бурдейный // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 36 (171). – С. 64.

В изменившихся условиях высветилась необходимость в актуализации концептуальных принципов социальной политики в области уровня жизни, уровня бедности, в том числе в части объекта регулирования, механизма обеспечения и оптимизации путей достижения поставленных целей.

Результаты исследовательского проекта, выполненного в Сербии, и наши собственные исследования позволяют сделать вывод о том, что развитие кооперативного движения можно рассматривать как механизм для снижения уровня бедности населения. Проведенный анализ демонстрирует, что путем повышения доходов членов кооператива можно добиться улучшения качества их жизни.

В-четвертых, потребительские кооперативы ориентированы на сбережения домашних хозяйств. В условиях рыночных отношений в триаде субъектов рыночной экономики: государство, хозяйствующий субъект, домашнее хозяйство – последнему принадлежит ведущая роль. Через его экономическую деятельность, как через призму, преломляется вся система экономических отношений общества.

Однако до недавнего времени сбережения домашних хозяйств характеризовались перекосом в сторону «обезличивания», попытками рассмотрения экономических, финансовых отношений в обществе, минуя носителей этих отношений – людей. Человек при этом рассматривался скорее не как экономический субъект – основа экономики, обладающий волей, принимающий конкретные экономические и финансовые решения, а как пассивный носитель той или иной социальной роли⁴.

Поскольку основными покупателями $\frac{2}{3}$ всех потребительских товаров и услуг, производимых в стране, является население, определяющее уровень потребительского спроса в стране, который является необходимым элементом рыночного равновесия наравне с рыночным предложением, конкуренцией и ценами. На их спрос и ориентируются потребительские кооперативы при решении главных вопросов рыночной экономики: какие услуги и в каком объеме реализовывать, как и на кого ориентироваться?

А для успешного экономического развития и Россия, и Сербия нуждаются в инвестициях. Сбережения населения как раз и выступают одним из важнейших потенциальных источников, основным способом национальных накоплений.

В-пятых, применительно к Сербии и к Волгоградской области можно говорить о бюджетной эффективности деятельности потребительских кооперативов. Поскольку, являясь полноправными хозяйствующими субъектами, они выступают не только в качестве налогоплательщиков, но и в качестве налоговых агентов по доходам, полученным членами кооператива. Таким образом, потребительские кооперативы пополняют доходную часть бюджетов на всех уровнях, следовательно, можно говорить о том, что кооперативы принимают активное участие в развитии местной экономики.

⁴ Глухов, В. В. Коллективные модели управления финансами в домашнем хозяйстве / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2007. – № 29 (269). – С. 59.

В-шестых, мы согласны с авторами, что наряду с экономической и бюджетной эффективностью потребительские кооперативы создают определенные социальные преимущества. На наш взгляд, количество и качество социальных побочных продуктов, оказывающих общее совокупное воздействие на общество, напрямую зависит от исторического периода, от потребительского спроса населения республики, региона, от спектра предоставляемых кооперативами услуг.

Так, исследования деятельности потребительских кооперативов Волгоградской области позволили выделить следующие социальные эффекты:

- улучшение качества жизни посредством минимизации «ловушек бедности» (потребительские займы);
- повышение образовательного уровня населения посредством предоставления образовательных займов;
- сокращение уровня безработицы, поскольку кооперативы выступают в качестве работодателей, тем самым обеспечивая рабочими местами граждан;
- улучшение жилищных условий (ипотечные займы).

Таким образом, потребительские кооперативы следует рассматривать как с точки зрения возрождения одного из инструментов российской и сербской экономики, так и в плане решения социальных задач.

В настоящей работе нам бы хотелось более подробно остановиться на деятельности потребительских кооперативов на рынке ипотечного кредитования Волгоградской области и также попытаться дать ответы на вопросы: «откуда мы начали свое движение?», «где мы находимся в настоящий момент?» и «куда мы идем?»

Исследуя современный рынок ипотечного кредитования, становление которого проходило в период новейшей истории России, можно предположить, что основной движущей силой его стремительного развития стал возросший потребительский и платежеспособный спрос населения на фоне избытка предложения на рынке недвижимости.

Однако этому этапу предшествовал ряд определенных исторических предпосылок. В период бывшего СССР в основу централизованно-ориентированной государственной банковской системы были положены следующие принципы: гарантированный характер хранения временно свободных денежных средств населения, трудовой характер сбережений, потребительская природа сберегаемого.

Основным достижением этого периода, на наш взгляд, следует признать гарантированность возврата вложений, без каких-либо ограничений, которое было законодательно закреплено Уставом сберкасс – «сберегательные кассы имеют целью предоставить населению возможность надежного хранения свободных денежных средств и совершать расчеты, содействовать накоплению сбережений и использованию их в интересах развития народного хозяйства»⁵.

Однако существенным недостатком банковской системы в условиях командно-распределительной экономики, реализуемой посредством планово-финансового механизма, является отсутствие у населения реальной альтернативы выбора для размещения накопленных сбережений.

⁵ Еремеева, Г. Ф. Основы сберегательного дела / Г. Ф. Еремеева, Г. С. Ткаченко. – М.: Финансы, 1976. – С. 29.

Наличие же самих сбережений как формы индивидуальной собственности и стремление к их накоплению, по мнению известного исследователя сберегательной сферы Ю. И. Кашина, при социализме должно постепенно снижаться по мере насыщения рынка потребительскими товарами и роста благосостояния населения и в дальнейшем совсем исчезнуть⁶.

Реформирование российской экономики, начавшееся в 1992 г. и связанное с курсом на построение рыночного уклада, способствовало пересмотру отношений между всеми участниками банковского процесса по поводу аккумуляции и использования личных фондов денежных средств. Перенос основного акцента на личные доходы домашних хозяйств был обусловлен рядом объективных факторов, к основным из которых, по нашему мнению, можно отнести:

- подавляющая часть в национальной денежной массе принадлежит не государству, а сбережениям населения;
- накопления домашних хозяйств носят устойчивый характер, поскольку ориентированы на долгосрочную перспективу;
- конъюнктура финансового рынка практически не отражается на стремлении населения к накоплению;
- именно на уровне домашних хозяйств формируются новые потребности семьи в целом и каждого ее члена в отдельности;

– возрастает роль социальной защиты населения, которая в большинстве случаев выражается в денежной форме и рассматривается в составе финансов домашних хозяйств в качестве социального капитала.

Сложившаяся на этом этапе структура сбережений населения стала отражением не только экономического строя государства, но и нового финансового мышления общества, проявлением его активного сберегательного поведения. Таким образом, сбережения населения становятся основным внутренним источником кредитных ресурсов в России⁷.

При этом дополнительный платежеспособный спрос населения теперь активно формируется не только банковским сектором, но и парабанковскими институтами, одним из которых являются кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ).

После национализации активов КПКГ в 1917 г. кредитная кооперация прекратила свое существование, и только в 1992 г. начался новый отсчет в истории ее развития в России. Официальным признанием необходимости КПКГ стал Закон «О кредитной кооперации», в соответствии с которым кредитный потребительский кооператив граждан представляет собой потребительский кооператив, созданный гражданами, добровольно объединившимися для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи.

Еще одним участником микрофинансовой сферы выступают кредитные союзы, которые представляют собой

⁶ Кашин, Ю. И. Научные труды: сб. в 3 т. Т. 2: Сбережения. Сберегательный процесс / Ю. И. Кашин. – М., 2003. – С. 29, 43, 203.

⁷ Рыжановская, Л. Ю. Государственное заимствование у населения как форма организации финансовых отношений и инструмент регулирования сберегательного процесса в рыночной экономике / Л. Ю. Рыжановская // Финансы и кредит. – 2009. – № 9 (345). – С. 70.

Таблица 1

Движение финансовых потоков в КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит»

Привлеченные ресурсы	Направления целевого расходования сформированной ресурсной базы
Средства пайщиков (паи, сбережения) – их величина зависит от условия привлечения средств – процентной ставки, величины пая, объема и продолжительности (срока) привлечения сбережения, уровня потребительского спроса на финансовом рынке, макроэкономической ситуации в целом и др.	Займы пайщикам – их величина зависит от наличия достаточных финансовых ресурсов, процентной ставки, объема займа, срока и условий погашения, уровня обеспечения займа, условий альтернативного размещения средств в банковский депозит и государственные ценные бумаги и др.
Внешние безвозмездные средства (государственные, международные, региональные и др.) – их величина зависит от политики в области развития кредитной кооперации, уровня развития отдельных секторов экономики и государства в целом, финансовых потребностей кооперативов и др.	Средства, направленные на погашение долгов и уплату обязательных платежей, – их величина зависит от результатов финансовой деятельности кооператива.
Внешние возмездные средства (средства кредитно-финансовых организаций, фондов и др.) – их величина зависит от процентной ставки, от объема и продолжительности привлечения средств, от уровня обеспечения, от состояния рынка финансовых услуг и др.	Финансирование собственной деятельности, пополнение фондов, кооперативные отчисления – их величина определяется законодательной базой, внутренними нормативными документами, финансовыми возможностями и уровнем развития кооператива.
Средства от предпринимательской деятельности – их величина зависит от масштабов осуществления предпринимательской деятельности, от полученного финансового результата деятельности, от целевых установок развития бизнеса.	Дополнительные выплаты пайщикам – их величина зависит от наличия финансовых ресурсов кооператива и планов стратегического развития.

* Источник: составлено авторами

кредитные кооперативы, организуемые группами физических лиц или мелких кредитных учреждений. Капитал кредитного союза формируется за счет оплаты паев, периодических взносов их членов, выпуска займов.

Как показывает практика, среди отличительных особенностей КПКГ, кредитных союзов можно назвать следующие:

- создаются по признаку общности места жительства, трудовой деятельности, профессиональной принадлежности или любой иной общности граждан;

- равенство прав и обязанностей всех пайщиков независимо от размера взносов при принятии управленческих решений;

- субсидиарная ответственность членов КПКГ по долгам кооператива;

- двойная подчиненность: проведение кредитно-расчетных операций регламентируется требованиями ЦБ РФ, а осуществление страховых, инвестиционных и других финансовых операций курируется соответствующими ведомствами;

- наличие собственной специфической клиентской базы;

- достаточно узкий спектр предоставляемых услуг: привлечение вкладов и выпуск займов, предоставление ссуд своим членам, торгово-посреднические и комиссионные операции, консультационные и аудиторские услуги для своих членов, ипотечные займы;

- деятельность потребительских кооперативов в своем большинстве концентрируется на обслуживании конкретного сегмента рынка, одним из таких сегментов выступает рынок ипотечного кредитования.

В «Концепции развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» отмечается, что на региональном и местном уровнях можно оказать существенное влияние на активизацию деятельности всех участников жилищного рынка. Именно здесь возникают проблемы, от решения которых во многом зависит успешное решение задач, поставленных в приоритетных направлениях социально-экономической политики государства⁸. Таким образом, важная роль в развитии ипотечного кредитования отводится регионам России.

Одним из представителей микрофинансовой сферы, действующим на территории Волгоградской области, является КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит», который был основан в Волгограде в 2003 г. Основными видами услуг, предоставляемых кооперативом в 2003–2004 гг., выступали привлечение вкладов, выдача ссуд членам кооператива и образовательные займы, которые представляли собой новый и достаточно востребованный вид услуги.

В общем виде движение финансовых потоков в КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит», на наш взгляд, можно проследить по таблице 1.

⁸ О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 11.01.2000 № 28 (ред. от 08.05.2002) (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», «Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации») // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 3. – Ст. 278.

Анализ деятельности КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» показал, что финансовые проблемы возникали как со стороны привлечения ресурсов, так и со стороны расходования сформированной ресурсной базы. Недостаточность свободных денежных средств для предоставления займов пайщикам свидетельствует о несовершенстве политики привлечения сбережений. Несмотря на то, что кредитный кооператив является некоммерческой организацией и проводит ограниченный набор финансовых операций, как любому финансовому институту, его деятельности присущи кредитные риски, что требует разработки оптимальной системы минимизации рисков, формирования четкой кредитной политики, бизнес-планирования своей деятельности.

В «Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» отмечается, что помимо коммерческих банков определенную роль в формировании дополнительного платежеспособного спроса на жилье могут сыграть другие организации, в частности кредитные кооперативы.

В развитых странах КПКГ (товарищества, ассоциации) играют заметную роль на рынке жилищного ипотечного кредитования. Накоплен свой положительный опыт работы кредитных кооперативов в области ипотечного кредитования и в России. Так, во второй половине XIX в. ипотечные кредиты предоставляли городские кредитные общества, которые имели право:

- эмитировать долговые обязательства в виде купонных облигаций;
- исполнять функции залогодержателя при приеме закладного свидетельства от заемщика в обеспечение кредита;
- выдавать ссуды под залог недвижимого имущества только членам кредитного общества;
- реализовывать заложенное имущество в случае нарушения ссудного договора путем продажи на открытом аукционе и проводить все необходимые мероприятия, связанные с этим.

Практика ипотечного кредитования через кредитные кооперативы имеется и в современной России. В настоящее время они являются активными участниками рынка ипотечного кредитования, развитие и функционирование которого направлено на решение важнейшей по значимости социальной проблемы как региона, так и России в целом – обеспечение населения жильем. Для ее решения существуют различные схемы покупки недвижимости, среди которых альтернативным вариантом выступают кредитные кооперативы. В значительной степени это обусловлено тем, что достаточно ограниченный круг населения России соответствует условиям банковского сектора и может «потянуть» ипотеку в ее классическом виде.

В качестве преимуществ данной альтернативы ипотеки, на наш взгляд, можно выделить:

- простоту процедуры вступления в кредитный союз, его членом может стать любой желающий;
- минимальный первоначальный взнос;
- доступность в получении ипотечного займа;
- отсутствие необходимости подтверждения доходов членом союза при получении ипотечного займа, что для большинства граждан является определяющим;
- практически полное отсутствие дополнительных расходов;
- приобретенное жилье сразу становится собственностью члена союза, а он, в свою очередь, закладывает его в кредитный союз до полного погашения ипотечного займа;
- после покупки участник союза получает право пользоваться жильем: он может прописаться в нем сам, зарегистрировать родственников, сдать в аренду.

Одним из основных видов деятельности КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» с 2005 г. стало предоставление ипотечных займов на территории Волгоградской области в соответствии с Федеральной программой «Молодой семье – доступное жилье»⁹. Займы предоставлялись по стандартам Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) по следующей схеме:

– ипотечные займы членам союза предоставлялись за счет собственных средств КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит»;

– предоставленные займы рефинансировались (перепродавались) в АИЖК, тем самым профессиональные участники ипотечного рынка, в том числе и кредитные союзы, получали доступ к государственным ресурсам;

– погашение ипотечного займа заемщиком фактически осуществлялось АИЖК, а КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» выступал в качестве агента по обслуживанию.

В 2008 г. в результате мирового финансового кризиса АИЖК значительно снизило лимиты по рефинансированию, вследствие чего объемы кредитования резко упали. В результате семь займов оказались не рефинансированы, и с такими показателями КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» вошел в кризис. Данная ситуация не отразилась на заемщиках, поскольку все кредитные риски взял на себя кооператив.

В 2009 г. кредитный союз возродил ипотечное кредитование по стандартам АИЖК, однако без дальнейшего рефинансирования. С 2009 г. займы предоставляются во всех районах Волгоградской области, используя сеть, состоящую из сорока представительств КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит». Данные представительства размещаются в офисах, находящихся в собственности кооператива. За 2009 г. было выдано 47 ипотечных займов на сумму 13 219 000 руб.

Анализ деятельности КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» за три квартала 2010 года представлен в таблице 2.

В течение 2009–2010 гг. наблюдается устойчивый рост количества выданных кредитов на 772 %, в абсолютном выражении прирост составил 363 займа. В 2010 г. отмечается увеличение средней суммы ипотечного займа на 31 245 руб. относительно 2009 г.

В настоящее время примерно 90 % от общих объемов заимствований приходится на долю ипотечных займов. Ставка по ипотечным займам с 2009 г. составляет в среднем 23 %, для сравнения до 2008 г. она была на уровне 13 %. Количество пайщиков в настоящее время насчитывает 1 500 человек.

Как показывает статистика, заемщиками в большей части являются жители Волгоградской области, это связано с тем, что жилье в районах более доступное, в связи с чем высока возможность приобретения его в ипотеку.

Структура ипотечных договоров, заключенных КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» за 1 квартал 2010 г., представлена на рис. 1.

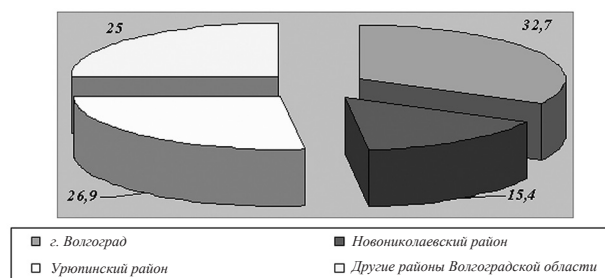


Рис. 1. Региональная структура ипотечных договоров, заключенных КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» за 1 квартал 2010 г. на территории Волгоградской области, %

⁹ Федеральная целевая программа «Молодой семье – доступное жилье» на 2005–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.testpilots.ru/ref/law/housing2.htm> (дата обращения: 15.01.2011).

**Ипотечные займы,
предоставленные КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» за 9 месяцев 2010 г.**

Период	Сумма выданных займов, руб.	Темп прироста суммы выданных займов, %	Средняя сумма займа, руб.	Количество выданных займов, шт.	Темп прироста количества договоров, %	Вес районов области в общем количестве договоров, %
1 квартал	15 862 000		305 038	52		67,31
2 квартал	43 450 400	173,93	312 593	139	167,31	80,58
3 квартал	68 825 090	58,40	314 270	219	57,55	76,26
Итого	128 137 490	-	312 530	410	-	

Вес районов в общем количестве договоров за анализируемый период колеблется от 67 до 81 %. Таким образом, основная деятельность кооператива в части ипотечного заимствования перенесена в районы Волгоградской области. Однако даже на территории одного региона наблюдаются диспропорции в развитии районных рынков ипотечного кредитования.

Для оценки эффективности работы КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» нами предлагается следующая система социально-экономических показателей:

- число пайщиков;
- размер паевого, резервного и гарантийного фондов;
- величина активов и текущих обязательств;
- количество и объем привлеченных сбережений, их средняя величина;
- количество и объем выданных займов, его средняя величина;
- максимальный размер займа, выданного одному заемщику;
- средняя продолжительность займа и сбережения;
- величина средств государственной (региональной) поддержки;
- величина временно свободного остатка фонда финансовой взаимопомощи;
- целевая направленность выданных займов;
- социальный эффект (количество приобретенного жилья, в том числе с использованием материнского капитала; количество займов, выданных на обучение);
- соотношение суммы паевых (сберегательных) взносов пайщиков и суммы привлеченных средств.

18 июля 2009 г. в Российской Федерации вступил в силу Закон № 190-ФЗ «О кредитной кооперации», который полностью изменил роль кредитной кооперации в финансовой системе России. Это проявилось в том, что деятельность кредитных кооперативов стала прозрачна, контролируема.

Данным законом устанавливаются государственные регуляторы деятельности кооперативов, основным из которых выступает Министерство финансов РФ, оно наделено правом в случае выявления нарушения в деятельности потребительского кооператива, ликвидировать его в течение двух месяцев. Установлены четкие финансовые нормативы деятельности кооперативов, например, минимальный размер собственного капитала должен составлять не менее 11,5 % от активов, что значительно выше, чем у банков.

11 сентября 2010 г. в Волгограде создан первый в России «Кредитный кооператив второго уровня», одним из его учредителей выступил КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит». «Кредитный кооператив второго

уровня» в настоящее время объединил шесть кооперативов Волгоградской области и шесть кооперативов Ростовской, Астраханской областей и Ставропольского края. Председателем правления Кредитного кооператива второго уровня избран директор КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит».

В сентябре 2010 г. также создана «Государственная микрофинансовая организация второго уровня». В Волгограде она представлена «Центром микрофинансирования» при «Областном гарантийном фонде». Деятельность данной организации направлена на создание разветвленной сети микрофинансовых организаций в целях оказания финансовой помощи субъектам малого и среднего бизнеса.

В связи с этим меняются и приоритеты стратегического развития КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» на 2011 г. Планируется, что доля ипотечных займов в 2011 г. значительно сократится. Вместе с тем объемы займов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса, возрастут в 2011 г. до 50 %, для сравнения в 2010 г. их доля составляет 5 %. Ставки, по которым выдаются займы субъектам малого бизнеса, составляют 17 % годовых, при этом государство предоставляет средства кредитным союзам под 10 % годовых. Таким образом, маржа кооператива составляет примерно 7 %.

Используя сеть представительств КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» имеет возможность оперативно предоставить финансовые ресурсы в районы Волгоградской области, что напрямую направлено на реализацию государственной программы развития малого бизнеса, которая является важным направлением государственной политики, декларируемой Президентом России. Реализация данного направления имеет и социальную составляющую: создание новых рабочих мест, пополнение доходной части бюджета Волгоградской области.

Согласно стратегии развития банковской системы России, микрофинансовая отрасль, активным участником которой выступает КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит», в перспективе будет составлять 60–70 % всей финансовой системы страны. Однако следует отметить, что прогнозирование развития микрофинансовой отрасли на основе проведения ретроспективного анализа достаточно проблематично, поскольку в течение анализируемого периода проявились как отрицательные тенденции, обусловленные влиянием мирового финансового кризиса, так и положительные. Все это требует от КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» разработки четкой кредитной политики с возможностью ее корректировки в ходе оперативного управления с учетом приоритетов социально-экономического развития Волгоградской области.

В ближайшей перспективе потенциал в сфере ипотечного кредитования в российских регионах будет иметь тенденцию к постепенному снижению по мере насыщения спроса. Участие же государства в функционировании ипотечного рынка, на наш взгляд, должно ограничиваться в большей степени регулятивными функциями,

а также функции гаранта интересов всех субъектов ипотечных отношений. Все это обуславливает необходимость создания такой ипотечной системы, которая бы эффективно сочетала в себе как банковский сектор, так и микрофинансовую сферу и учитывала региональные аспекты, имеющие свои специфические особенности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алпатов, А. В. Прогнозирование цен реализации жилья на первичном и вторичном рынках г. Волгограда в условиях финансового кризиса / А. В. Алпатов, Н. Е. Мещерякова, Е. Ю. Рубинштейн // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 2 (12). – С. 143–146.
2. Глухов, В. В. Коллективные модели управления финансами в домашнем хозяйстве / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2007. – № 29 (269). – С. 59.
3. Еремеева, Г. Ф. Основы сберегательного дела / Г. Ф. Еремеева, Г. С. Ткаченко. – М.: Финансы, 1976. – 144 с.
4. Кашин, Ю. И. Научные труды: сб. в 3 т. Т. 2: Сбережения. Сберегательный процесс / Ю. И. Кашин. – М., 2003. – 608 с.
5. Марганова, О. Н. Вклад домашних хозяйств в региональную экономику / О. Н. Марганова, А. А. Бурдейный // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 36 (171). – С. 64.
6. Митрохин, В. В. Система страхования банковских вкладов: особенности формирования и направления совершенствования в современных условиях / В. В. Митрохин, А. В. Тарадаева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 154–159.
7. О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 11.01.2000 № 28 (ред. от 08.05.2002) (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», «Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации») // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 3. – Ст. 278.
8. Рыжановская, Л. Ю. Государственное заимствование у населения как форма организации финансовых отношений и инструмент регулирования сберегательного процесса в рыночной экономике / Л. Ю. Рыжановская // Финансы и кредит. – 2009. – № 9 (345). – С. 69–77.
9. Симмонс, Р. Роль и потенциал кооперативов в сокращении бедности и развитии местной экономики в Сербии / Р. Симмонс, М. М. Николич // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 22–46.
10. Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. 2008. – М.: Росстат, 2008.
11. Федеральная целевая программа «Молодой семье – доступное жилье» на 2005–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.testpilots.ru/ref/law/housing2.htm>.

REFERENCES:

1. Alpatov, A. V. Forecasting of the prices for housing selling at the primary and secondary markets of Volgograd in the conditions of financial crisis / A. V. Alpatov, N. E. Meshcherjakova, E. Ju. Rubinshtejn // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 2 (12). – P. 143–146.
2. Gluhov, V. V. Collective models of management of the finance in housekeeping / V. V. Gluhov // Finance and credit. – 2007. – # 29 (269). – P. 59.
3. Yeremeyev, G. F. Fundamentals of savings business / G. F. Yeremeyev, G. S. Tkachenko. – M.: Finance, 1976. – 144 p.
4. Kashin, Ju. I. Scientific works: Collection in 3 volumes. Vol. 2. Savings. Saving process / Ju. I. Kashin. – M., 2003. – 608 p.
5. Marganova, O. N. Input of the households into the regional economy / O. N. Marganova, A. A. Burdejnyj // Regional economy: theory and practice. – 2010. – # 36 (171). – P. 64.
6. Mitrokhin, V. V. System of insurance of bank deposits: peculiarities of formation and a direction for improvement in the modern conditions / V. V. Mitrokhin, A. V. Taradaeva // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 154–159.
7. Regarding the measures for development of the system of mortgage housing crediting in the Russian Federation: the decree of the governmental of the Russian Federation dated 1.11.2000 # 28 (revision as of 5.8.2002) (together with “The concept of development of the system of mortgage housing crediting in the Russian Federation”, “The plan of development of the projects of regulatory enactments providing development of the system of mortgage housing crediting in the Russian Federation”) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2000. – # 3. – Article 278.
8. Ryzhanovsky, L. Yu. The state borrowing from the population as a form of arrangement of financial relations and the tool for regulation of the savings process in the market economy / L. Ju. Ryzhanovsky // Finance and credit. – 2009. – # 9 (345). – P. 69–77.

9. Simmons, R. The role and potential of cooperative societies in reduction of poverty and development of local economy in Serbia / R. Simmons, M. M. Nikolich // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 22–46.

10. A social status and standards of living of the population of Russia: statistical bulletin 2008. – М.: Rosstat, 2008.

11. The federal target program Accessible housing for the young families for 2005–2015 [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.testpilots.ru/ref/law/housing2.htm>.

УДК 336.226
ББК 65.261.411.1

Мельникова Юлия Васильевна,
аспирант кафедры налогообложения и аудита
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: gongcharova.sofia@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИРОДОРЕСУРСНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ: КОМПЛЕКС РЕСУРСНО-РЕНТНЫХ И КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ

IMPROVEMENT OF THE NATURAL RESOURCES PAYMENTS: THE COMPLEX OF THE RESOURCE-RENT AND INDIRECT TAXES

В статье дается обоснование того, что перспективным направлением реформирования налоговой системы должно стать снижение налогового бремени на домашние хозяйства при косвенном налогообложении в сочетании с построением рентноориентированной системы налогообложения организаций нефтегазового сектора. При выборе направлений совершенствования налогообложения необходимо наравне с потенциальным фискальным эффектом учитывать и возможные издержки на различных этапах процесса реформирования: формирование системы, внедрение и контроль. Представлен сбалансированный комплекс косвенных и рентных налогов для Российской Федерации на период до 2020 г.

The article has provided justification of the fact that the promising trend of the reformation of the tax system should become reduction in the tax burden on the households with the indirect taxation in combination with the formation of the rent-oriented system of taxation of the oil and gas companies. While selecting directions of improvement of taxation it is necessary to consider potential expenses at different stages of the process of the reformation together with the potential fiscal effect: formation of system, introduction and control. The article provides the balanced complex of indirect and rent taxes for the Russian Federation for the period up to 2020.

Ключевые слова: налогоплательщик, косвенные налоги, прямые налоги, обложение рентного дохода, налог на добычу полезных ископаемых, рента, налоговое бремя, налог, система налогообложения, организации нефтегазового сектора.

Keywords: taxpayer, indirect taxes, direct taxes, the taxation of rent income, tax to the extraction of the minerals, rent, tax burden, tax, taxation system, oil and gas companies.

Область налоговых отношений является одной из немногих областей прямого соприкосновения экономических интересов государства и хозяйствующих субъектов, которая по своей природе предполагает наличие конфликта между этими интересами. Действительно, налоги по своей сути представляют источник доходов государства, поэтому государство напрямую заинтересовано в увеличении их объемов; для налогоплательщиков налоги – это неэффективное расходование средств (в том смысле, что подобное расходование не приносит прямых экономических выгод), тормоз экономического развития. Вследствие чего налогоплательщик заинтересован в снижении их объемов. Интересы государства изначально противоположны, в связи с чем единственная возможность установления равновесного состояния в данной области заключается в поиске компромисса экономических интересов обеих сторон¹.

Налоговая система Российской Федерации продолжает испытывать на себе реформационные трансформации. Обществу представляются как минимум два объяснения в необходимости продолжения изменения налоговой системы нашей страны².

Первое опирается на мнение о том, что налоговая система России является не вполне эффективной. Суть этой позиции раскрывается следующими аргументами: проведение социально-экономических преобразований, интеграция России в мировую экономику неизбежно требуют внесения поправок в налоговое законодательство. Сегодня решены не все задачи, поставленные в ходе налоговой реформы. Поэтому данная отрасль законодательства будет динамично изменяться³.

¹ Юрзинова, И. Л. Концепция налоговой политики как механизм согласования экономических интересов государства и хозяйствующих субъектов / И. Л. Юрзинова // Финансы. – 2007. – № 37 (277). – С. 62–72.

² Кабир, Л. С. Финансовые концепции природы налоговых систем / Л. С. Кабир // Экономика. Налоги. Право. – 2008. – № 2(3). – С. 47–59.

³ См.: Там же.

Второе объяснение необходимости изменения налоговой системы нашей страны базируется на завершающем этапе ее реформирования. Основные меры по совершенствованию налоговой системы, направленные на упрощение, повышение справедливости и экономической обоснованности взимаемых налогов и сборов, а также на снижение налоговой нагрузки, уже осуществлены. Необходимо создание для налогоплательщика максимально комфортных условий для уплаты налогов и сборов⁴.

Основные направления налоговых преобразований последних лет связаны с попытками сформировать универсальную налоговую систему с относительно невысокими налоговыми ставками и минимумом налоговых льгот. В этом направлении в последние годы двигались реформы налогообложения прибыли, налога на добавленную стоимость, налога на имущество организаций, единого социального налога и даже налога на доходы физических лиц.

Что касается текущих и предстоящих изменений, то, как отмечено в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2010 г. и на плановый период в период 2011 и 2012 гг.» (далее – Основные направления налоговой политики), в трехлетней перспективе приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее, – создание эффективной налоговой системы, сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени. Однако следует принимать во внимание, что налоговая политика, с одной стороны, будет направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса, а с другой стороны, на создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста. В этой связи важнейшим фактором проводимой налоговой политики будет являться необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы⁵.

Кроме того, предлагается внесение изменений в законодательство и уточнение ранее заявленных подходов

к проведению налоговой реформы по следующим направлениям⁶:

- совершенствование налогового контроля использования трансфертных цен в целях налогообложения;
- создание института консолидированной налоговой отчетности по налогу на прибыль организаций;
- совершенствование порядка учета в налоговых органах организаций и физических лиц, оптимизация взаимодействия, в том числе посредством передачи документов в электронном виде, между налоговыми органами и банками, органами исполнительной власти, местными администрациями, другими организациями, которые обязаны сообщать в налоговые органы сведения, связанные с налоговым администрированием.

Как видим, предполагается уделить особое внимание трем главным направлениям реформирования налоговой системы и адаптации ее к современным условиям экономического развития. Планируется внесение изменений в действующее законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям совершенствования налогообложения: налог на прибыль организаций; налог на добавленную стоимость; акцизы; налог на доходы физических лиц; налог на добычу полезных ископаемых; водный налог; транспортный налог; налог на имущество организаций; специальные налоговые режимы; земельный налог; налог на имущество физических лиц; налогообложение некоммерческих организаций; налоговое администрирование; налогообложение организаций, осуществляющих строительство транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры, а также инженерных сетей; государственная пошлина.

Необходимо отметить, что Основные направления налоговой политики не являются нормативно-правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, разрабатывается Минфином России в рамках цикла подготовки проекта федерального бюджета на очередной период.

Таблица 1

**Поступление администрируемых ФНС России доходов
в консолидированный бюджет РФ, январь-март 2008–2010 гг.**

	январь-март 2008 года	январь-март 2009 года	январь-март 2010 года
Всего поступило в консолидированный бюджет Российской Федерации	1 588,2	1 427,5	1 757,6
– в федеральный бюджет	680,0	622,9	824,7
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	908,2	804,5	932,9
из них:			
<i>Налог на прибыль организаций</i>	569,4	355,2	386,5
– в федеральный бюджет	169,0	95,5	46,9
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	400,4	259,7	339,6
<i>Налог на доходы физических лиц</i>			
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	322,5	338,6	358,6
<i>Налог на добавленную стоимость</i>			
– на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	93,6	328,9	407,0
– на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь	9,1	6,1	8,3

⁴ Кабир, Л. С. Финансовые концепции природы налоговых систем / Л. С. Кабир // Экономика. Налоги. Право. – 2008. – № 2(3). – С. 47–59.

⁵ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов (одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 года) // Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/tax_relations/policy/ (дата обращения: 12.01.2011).

⁶ См.: Там же.

	январь-март 2008 года	январь-март 2009 года	январь-март 2010 года
<i>Акцизы</i>	75,1	73,5	99,1
– в федеральный бюджет	28,9	15,6	26,0
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	46,2	58,0	73,1
<i>Налоги и сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами</i>	400,8	187,6	340,0
– в федеральный бюджет	377,4	174,4	333,5
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	23,4	13,2	6,5
в том числе:			
<i>налог на добычу полезных ископаемых</i>	391,8	181,6	330,5
– в федеральный бюджет	368,9	168,9	324,6
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	23,0	12,8	5,9
<i>из него нефть:</i>	357,4	150,4	295,2
– в федеральный бюджет	339,6	142,9	295,2
– в консолидированные бюджеты субъектов РФ	17,9	7,5	0,0

Источник: составлено автором по данным ФНС России

Проведенный анализ налоговых поступлений на основе релевантной информации показал, что основными бюджетообразующими налогами являются НДС, НДСПИ и налог на прибыль. Поэтому особое значение при реформировании должно быть уделено именно этой группе налогов (табл. 1).

Всего в январе-марте 2009 г. в федеральный бюджет поступило 735 млрд рублей администрируемых ФНС России доходов, что на 7 % меньше, чем в январе-марте 2008 г., что обусловлено снижением поступлений налога на прибыль, акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории России, и НДСПИ.

Основная масса администрируемых ФНС России доходов федерального бюджета обеспечена поступлениями НДС (45 %), налога на добычу полезных ископаемых (23 %), ЕСН (15 %) и налога на прибыль (13 %).

Поступления налога на прибыль организаций в федеральный бюджет России в январе-марте 2009 г. составили 95 млрд рублей. По сравнению с январем-мартом 2008 г. поступления снизились в 1,8 раза. Основным фактором, повлиявшим на снижение поступлений налога на прибыль организаций в бюджет, является снижение сальдированного финансового результата предприятий в целом по экономике. По данным Росстата, начиная с декабря 2008 г., сальдированный финансовый результат предприятий в целом по экономике имел отрицательное значение. В декабре 2008 г. он составил 581,3 млрд рублей против +1 201,8 млрд рублей в декабре 2007 г. В январе 2009 г. – 184 млрд рублей против +438 млрд рублей в январе 2008 г. Кроме того, начиная с января 2009 г., снизились поступления по налогоплательщикам, уплачивающим налог на прибыль организаций ежемесячно, исходя из фактически полученной прибыли, в связи с понижением с 2009 г. ставки налога, зачисляемого в федеральный бюджет, с 6,5 до 2 %.

Поступления НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории России, в январе-марте 2009 г. составили 329 млрд рублей и по сравнению с январем-мартом 2008 г. выросли в 3,5 раза. Рост поступлений связан с переходом в 2008 г. на квартальную уплату налога, в результате чего в январе 2008 г. уплата НДС производилась по результатам хозяйственной деятельности одного месяца – декабря 2007 г., в феврале и марте упла-

та налога не производилась. В I квартале 2009 г. уплата производилась по результатам хозяйственной деятельности в целом за IV квартал 2008 г.

Налогом на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию России из Республики Беларусь, поступило в январе-марте 2009 г. более 6 млрд рублей, что на 33 % меньше, чем в январе-марте 2008 г.

Поступления по сводной группе акцизов в федеральный бюджет составили в январе-марте 2009 г. 16 млрд рублей и снизились относительно января-марта 2008 г. в 1,8 раза. Снижение поступлений связано с тем, что акцизы на нефтепродукты (автомобильный бензин, дизельное топливо и моторные масла) с 2009 г. зачисляются полностью в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Налогом на добычу полезных ископаемых в январе-марте 2009 г. поступило в федеральный бюджет 169 млрд рублей, в том числе на добычу нефти – 143 млрд рублей. По сравнению с январем-мартом 2008 г. поступления НДСПИ снизились в 2,2 раза, что обусловлено снижением цены на нефть (с 89,9\$ в декабре 2007 г. – феврале 2008 г. до 41,1\$ в декабре 2008 г. – феврале 2009 г., или на 54 %) и снижением объемов добычи природного газа в декабре 2008 г. – феврале 2009 г. на 10 % по сравнению с декабрем 2007 г. – февралем 2008 г. (рис. 1).

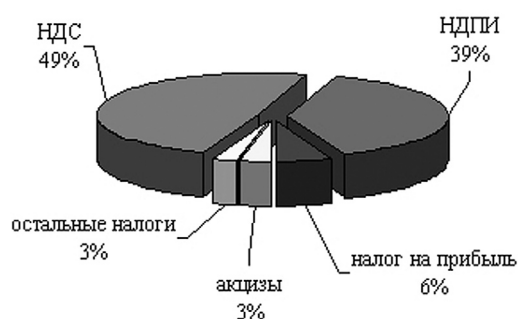


Рис. 1. Структура поступлений, администрируемых ФНС России, доходов в федеральный бюджет по видам налогов в январе-марте 2010 года (в %)

Источник: ФНС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru (дата обращения: 15.01.2011)

Согласно рис. 1 всего в январе-марте 2010 г. в федеральный бюджет поступило 824,7 млрд рублей, что на 32 % больше, чем в январе-марте 2009 г. Основная масса администрируемых ФНС России доходов федерального бюджета обеспечена поступлениями НДС (49 %), налога на добычу полезных ископаемых (39 %) и налога на прибыль (6 %).

Поступления налога на прибыль организаций в январе-марте 2010 г. составили 46,9 млрд рублей, что в 2 раза меньше, чем в январе-марте 2009 г. Уменьшение поступлений в основном связано со снижением с 1 января 2009 г. ставки для зачисления налога в федеральный бюджет с 6,5 до 2 %. При этом, в соответствии с законодательством, ежемесячные авансовые платежи (за исключением платежей по фактически полученной прибыли) в I квартале 2009 г. уплачивались по ставке 6,5 %.

Налогов на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории России в январе-марте 2010 г., поступило 407,0 млрд рублей, что на 24 % больше, чем в январе-марте 2009 г. Налогов на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию России из Республики Беларусь в январе-марте 2010 г., поступило 8,3 млрд рублей, что на 37 % больше, чем в январе-марте 2009 г.

Поступления по сводной группе акцизов в федеральный бюджет в январе-марте 2010 г. составили 26,0 млрд рублей и выросли относительно января-марта 2009 г. в 1,7 раза, что связано с переходом с 01.01.2010 на уплату налога один раз в месяц (не позднее 25 числа месяца, следующего за налоговым периодом) вместо ранее действовавших 2 сроков (не позднее 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом, и не позднее 15-го числа второго месяца). Таким образом, в январе 2010 г. платежи поступили по трем срокам (за ноябрь по сроку 15 января и за декабрь по срокам 25 января и 15 февраля).

Налогов на добычу полезных ископаемых в январе-марте 2010 г. поступило 324,6 млрд рублей, в том числе на добычу нефти – 295,2 млрд рублей, газа горючего природного – 24,4 млрд рублей, газового конденсата – 1,9 млрд руб. По сравнению с январем-мартом 2009 г. поступления НДС выросли в 1,9 раза, что обусловлено повышением цены на нефть (с 41,1\$ в декабре 2008 г. – феврале 2009 г. до 73,9\$ в декабре 2009 г. – феврале 2010 г., или в 1,9 раза).

Очевидно, что, несмотря на проводимые изменения, структура доходов практически не меняется, поэтому рассмотрим далее результаты реформирования некоторых налогов и определим сбалансированную модель бюджетобразующих косвенных и рентных налогов на долгосрочную перспективу.

Налог на добавленную стоимость в настоящее время в России, несмотря на массированную его критику и активное недовольство им как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны налоговых органов, в целом соответствует своим зарубежным аналогам. Более того, отечественная его модель представляет собой прототип налога на потребление (в отличие от налога, построенного по типу налога на доходы или налога на валовой продукт). Именно этот тип НДС

(налог на потребление) принято считать наиболее прогрессивным⁷.

С определенной долей условности можно выделить два этапа в развитии законодательства и практики обложения налогом на добавленную стоимость в России. Первый этап условно можно датировать 1992–1997 гг., когда совершенствование законодательства шло по принципу «латания дыр». Изначально сформулированный в достаточно общем виде закон (даже при наличии инструкций) оставлял для налогоплательщиков довольно большие возможности для маневров и сокращения налоговых платежей. В этот период доминировала тенденция поэтапного перекрытия лазеек уклонения от уплаты налога. Так, первоначально в базу обложения НДС не включались авансы по заключенным договорам, обращение предметов залога в пользу залогодержателя, штрафные санкции за нарушение хозяйственных договоров и др. Кроме того, ситуация с отсутствием обложения авансовых платежей в 1992–93 гг. немало способствовала разрыванию кризиса платежей. Экономические агенты не были заинтересованы в проведении окончательных расчетов за отгруженную продукцию, поскольку существенная часть этой суммы уходила на расчеты по налогу. Использование этих положений налогоплательщиками для сокращения налоговых платежей потребовало внесения изменений в законодательство.

В результате перекрытия этих и целого ряда других из весьма обширного списка лазеек в 1997–98 гг. сформировалась специфическая российская модель исчисления облагаемой базы по данному налогу – в базу налогообложения включались все поступления в пользу налогоплательщика, не обязательно связанные с расчетами за реализованную продукцию и оказанные услуги. Такой подход к формированию облагаемой базы для некоторых категорий налогоплательщиков приводил к «распрямлению» данного налога – его превращению из косвенного налога в прямой налог на доходы. Особенно отчетливо это проявлялось на компаниях – институтах финансового рынка.

Существенной спецификой данного налога в этот период был запрет на вычет в общем порядке «входящего» НДС в отношении объектов капитального строительства, что сближает используемую в России (в этот период) модель с построенной по типу валового продукта. Это негативно сказывалось на инвестиционном процессе.

С 1997–98 гг. начинает постепенно доминировать другая тенденция в отношении реформирования налогового законодательства – происходит перенос акцентов с активной «борьбы» с налогоплательщиками на стремление сформировать внутренне не противоречивый налог, удовлетворяющий (по мере возможности) таким требованиям, как нейтральность, экономическая и административная эффективность и др.

В результате принятия и введения в действие гл. 21 Налогового кодекса с последующими ее уточнениями многие наиболее одиозные положения старой модели НДС были устранены. Это относится к порядку исчисления облагаемой базы (в части авансов, штрафных санкций и др.), к порядку зачета «входящего» налога по

⁷ Шувалова, Е. Б. Система обложения налогом на добавленную стоимость в Российской Федерации: монография / Е. Б. Шувалова. – М.: Экономика, 2003. – 448 с.

основным средствам, ликвидации перекося в отношении физических и юридических лиц – экономических агентов и т. д. В настоящее время налоговая база по НДС, хотя и имеет существенно выраженную специфику, в целом соответствует основным положениям так называемого модельного закона, рекомендуемого Шестой директивой ЕС (17/388/ЕС)⁸.

Использование НДС, построенного по типу налога на потребление, в сочетании с исчислением налога по принципу страны назначения формируют ситуацию, при которой высокие темпы экономического роста при активном инвестировании в основные средства и рост экспорта вызывают сокращение поступлений налога за счет увеличения доли налога, подлежащей возмещению из бюджета.

Следовательно, высокие темпы экономического роста, сопровождающиеся ростом инвестиций, при прочих равных условиях приводят к росту объема НДС, подлежащего возмещению из бюджета, растет доля возмещаемого налога в объеме его поступлений. Аналогично, чем больше объем экспорта, тем более значительны объемы возмещения налога. Последние также зависят и от характера экспорта, от той доли, которую составляют в нем товары с высокой долей добавленной стоимости. Влияние этого фактора будет ощущаться в случае существенного изменения структуры экспорта.

Рост объемов экспорта и инвестиций в российскую экономику при прочих равных условиях приводит к снижению итоговой суммы налога на добавленную стоимость, поступающего в бюджетную систему. Это и некоторые другие процессы находят свое отражение в отношении налоговой базы по НДС к ВВП (рис. 2).

На рис. 2 отчетливо видна тенденция расширения налоговой базы по НДС в 1998–2001 гг. Так, если в 1995 г. под обложение этим налогом попадало только 32 % добавленной стоимости, произведенной в экономике, то к 2001 г. уже 39,2 %, в 2002–2003 г. эта доля несколько сократилась, а в 2005 г. практически вернулась к своему максимальному значению и составила 39,5 %. В 2006 г. наблюдалось выраженное сокращение доли налоговой базы по НДС в ВВП до 33 % ВВП.

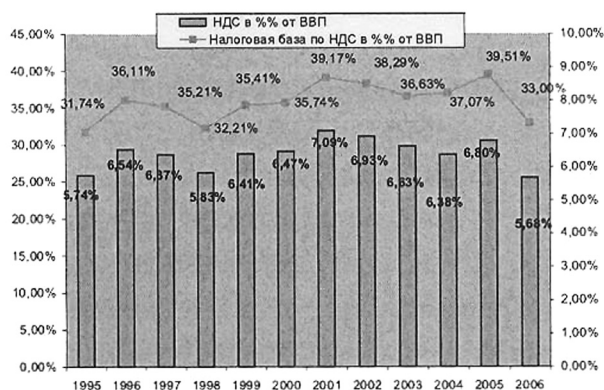


Рис. 2. Поступления НДС и налоговая база по НДС (% ВВП)

Источник: Лыкова, Л. Н. Основные направления налоговых реформ в России и их результаты / Л. Н. Лыкова // Экономика. Налоги. Право. – 2009. – № 1(2). – С. 69

⁸ Лыкова, Л. Н. Основные направления налоговых реформ в России и их результаты / Л. Н. Лыкова // Экономика. Налоги. Право. – 2009. – № 1(2). – С. 61–74.

Теоретически одним из ключевых достоинств НДС является равномерное распределение налогового бремени между экономическими агентами пропорционально добавленной стоимости, добавленной обработкой. Эта теоретическая конструкция верна при соблюдении значительного количества условий (как макро-, так и микрохарактера), в частности, если налог строится по типу налога на валовой продукт, если во внешнеэкономической деятельности имеет место обложение по принципу страны происхождения, если все документы, подтверждающие право налогоплательщика на зачет «входящего» налога, оформлены надлежащим образом и др. Если же эти условия не соблюдаются, возникают большие или меньшие отклонения от идеального распределения налогового бремени. В рамках российской модели при прочих равных условиях, чем выше доля экспорта в объеме производства отрасли, тем меньше общая налоговая нагрузка (национальная) на отрасль, оцененная как сумма НДС, соотношенная с валовой добавленной стоимостью в отрасли, чем выше объем инвестиций, тем меньше соотношение выплаченного налога и добавленной стоимости и т. д.

В настоящее время российский НДС обладает выраженными характеристиками регрессивности в отношении доходов населения. Так, 10 % самых наименее обеспеченных граждан уплачивают в цене приобретаемых товаров, работ и услуг в качестве НДС на 5,9 % больше налога, чем 10 % самых богатых. Не снимает данной проблемы и использование пониженной ставки для основных продовольственных товаров. По имеющимся в экономической литературе оценкам при полной отмене действующих сегодня льгот 10 % наименее обеспеченных российских граждан будут оплачивать на 27,2 % больше этого налога в цене потребляемых ими товаров и услуг по сравнению с наиболее обеспеченной.

Безусловно, в одночасье НДС отменить нельзя. Это существенным образом скажется не только на доходах, но и на расходах бюджета. Поэтому, с одной стороны, если государство предпримет попытки снижения НДС на 1 % один раз в два года, то это позволит в первую очередь снизить налоговое бремя на домашние хозяйства. С другой стороны, возможен вариант снижения НДС до минимально низкой ставки с отменой налоговых вычетов для хозяйствующих субъектов.

Акцизы применяются во всех странах с рыночной экономикой. Они установлены на ограниченный перечень товаров, спрос на которые неэластичен, и играют двоякую роль: во-первых, это один из доходных источников бюджета; во-вторых, это средство ограничения потребления подакцизных товаров и регулирования спроса и предложения товаров. Повышение ставок акцизов как один из инструментов увеличения поступлений в государственный бюджет применяется чаще всего, когда требуется устранить бюджетный дефицит⁹.

Различая акцизы и налог на добавленную стоимость, следует уточнить, что косвенные налоги (налоги на потребление) являются акцизной группой налогов. Это обусловлено, в том числе, историческим развитием системы косвенного обложения, которая в дореволюцион-

⁹ Рябков, В. А. Пути совершенствования налогового законодательства в сфере уплаты акцизных сборов с алкогольной продукции / В. А. Рябков // Адвокат. – 2005. – № 1. – С. 76–78.

ный и советский период (до 1930-х гг.) существования Российского государства была представлена акцизами и таможенными платежами.

Акцизную группу налогов можно условно разделить на налоги, взимаемые с предметов массового спроса, налоги с предметов второстепенной необходимости и налоги с предметов роскоши. Косвенным налогом, облагающим и предметы массового спроса, и предметы второстепенной необходимости, и предметы роскоши, в настоящее время является НДС.

В экономической литературе НДС иногда именуют универсальным акцизом в силу широкого охвата налогообложением потребительских товаров (работ, услуг), и соответственно этот налог несет основную нагрузку по реализации фискальной функции косвенного налогообложения. НДС взимается на всех стадиях производства распределения. Акциз же уплачивается, как правило, непосредственным производителем подакцизных товаров при (или после) их реализации. Налогоплательщиками акцизов, в отличие от НДС, не являются все последующие перепродавцы подакцизных товаров.

Как и в случае с таможенными пошлинами, отличие акциза от налога на добавленную стоимость состоит также в том, что действие акцизов ограничивается отдельными сферами общественной жизни (обращение подакцизных товаров).

Акцизы сегодня являются косвенным налогом на «предметы второстепенной необходимости» и в результате этого должны снижать общее регрессивное действие косвенного обложения. Альтернативой такому обложению может быть введение сложной структуры взимания НДС (широкая дифференциация ставок налога в зависимости от категорий товаров (услуг)). В связи с этим указывается, что если государство желает ввести прогрессивный косвенный налог, то предпочтительнее использовать акцизы, чем усложнять структуру НДС. Преимущество использования акцизов как альтернативы множественным ставкам налога на добавленную стоимость заключается, прежде всего, в разделении механизмов сбора налогов. Поскольку акцизы уплачиваются, как правило, на производственном этапе сравнительно небольшим количеством производителей, за уплатой налога осуществляется контроль как с учетной, так и с «физической» точки зрения, что обеспечивает хорошую собираемость и устойчивость поступлений. То есть более рациональным является взимание акцизов и НДС независимо друг от друга¹⁰.

Известно, что по общему правилу налоговая база налога на добавленную стоимость для подакцизных товаров и минерального сырья определяется как стоимость товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен с учетом акцизов и без включения в них НДС (п. 1 ст. 154 НК РФ). В исследованиях экономической науки это объясняется тем, что акцизы начисляются на более ранней стадии производственно-коммерческого цикла, расчет налогов с цены, включающей НДС, является более сложным с административной точки зрения. По этой причине гораздо легче начислять НДС на цену с учетом

акцизов, а их ставки устанавливать с учетом налога на добавленную стоимость – обычно при введении НДС ставки акцизов меняют таким образом, чтобы розничная цена подакцизных товаров с учетом акцизов и налога на добавленную стоимость не изменилась.

Ресурсные налоги и платежи рентного характера применяются в основном в добывающих отраслях (нефтяной, угольной), представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов (вода, земля, лесные угодья, полезные ископаемые), кроме фискального и регулирующего воздействия на процесс производства могут предусматривать экологический эффект (ограничение потребления природных ресурсов и охрану окружающей среды)¹¹.

Введение с 2002 г. налога на добычу полезных ископаемых преследовало цель формирования дополнительного источника налоговых поступлений и перераспределения части доходов добывающих компаний в пользу общества в лице государства (главным образом, так называемых рентных доходов). В качестве еще одной цели введения налога зачастую выдвигалась задача реализации государством права собственности на объект деятельности – минеральные ресурсы.

За восемь лет существования налога первая из заявленных целей была реализована наиболее значительно. Действующая сегодня модель НДС, строго говоря, вообще не привязывается к наличию рентных доходов за исключением того обстоятельства, что действует в добывающих отраслях, где рента как таковая должна быть. Не во всех случаях эта модель привязывается и к прибыли добывающих предприятий. В самой конструкции данного налога не учитываются обстоятельства, которые однозначно влияют на процесс формирования, получения и присвоения ренты.

Спецификой данного налога является регрессивность обложения, которая имеет место не только по отношению к доходам компаний, но и непосредственно по отношению к объемам добычи. И связано это с конструкцией самого налога, его внутренней противоречивостью. Фактически российское законодательство по НДС предусматривает четыре модели исчисления налога на добычу полезных ископаемых, по которым различаются порядок определения облагаемой базы (а по одной из моделей и объект обложения), порядок ее исчисления, налоговые ставки и механизмы их установления, а также некоторые другие элементы и параметры.

В том виде, в котором НДС существует сегодня в отечественной налоговой системе, он представляет собой регрессивный налог. Регрессивный – как в отношении доходов и прибыли добывающих компаний, так и в отношении объемов добычи. Этот налог вообще не нацелен на «улавливание» дифференциального дохода в добывающих отраслях. Это касается налога, взимаемого при добыче всех полезных ископаемых, но наиболее выражено это проявляется в нефтедобыче, на долю которой устойчиво приходится более 85 % всех поступлений налога. По добыче нефти за счет плавающей ставки налога акцент смещается на «улавливание» конъюнктурного

¹⁰ Из программы Союза Правых Сил «Проблемы совершенствования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации» // Бюджетная система Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.budgetrf.ru (дата обращения: 12.01.2011).

¹¹ Зарубежная финансовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fin.ralax.ru/2008/fin/71/index.shtml> (дата обращения: 15.01.2011).

дохода или экономической ренты – установленная специфическая ставка повышается по мере роста мировых цен на нефть и курса доллара.

К числу основных проблем, порождаемых НДС и наиболее отчетливо просматривающихся в нефтедобыче, можно отнести следующие. Имеющая место регрессивность обложения порождает «выдавливание» из отрасли мелких производителей. Для крупных нефтедобывающих компаний (вертикально интегрированных) со значительной долей экспорта в объеме реализации, возможностями использования трансфертного ценообразования НДС менее обременителен, чем для мелких производителей. Поскольку регрессивность налогообложения имеет место не только по отношению к доходам компаний, но и непосредственно по отношению к объемам добычи, в проигрыше оказываются компании, добывающие более тяжелую нефть. Суть проблемы состоит в том, что ставки НДС установлены в рублях за тонну – единицу веса, а цены (мировые цены) – за единицу объема – баррель. Отсюда, чем нефть «тяжелее» (имеет более высокую плотность), тем при прочих равных условиях налог будет больше, а реализованный объем меньше.

Ориентированная на мировые цены ставка НДС ставит в заведомо невыгодное положение компании, работающие преимущественно на внутренний рынок. Ключевой проблемой здесь является существенный отрыв цен внутреннего рынка от цен экспортных контрактов. Здесь необходимо оговориться, что термин «внутренний рынок» по отношению к нефти использовать не вполне корректно, так как рынка нефти как такового внутри России не существует. В рамках сегмента вертикально интегрированных компаний поставки нефти на НПЗ осуществляются по трансфертным ценам, определяемым политикой соответствующих компаний. В рамках сегмента малых и средних нефтедобывающих компаний ситуация иная. Поставки нефти на независимые нефтеперерабатывающие заводы и заводы вертикально интегрированных компаний осуществляются по индивидуальным контрактам и в значительной степени предопределяются степенью загруженности предприятий. Существенную роль в ценообразовании на данном сегменте «рынка» играет пропускная способность экспортных мощностей (трубопроводов и портов, в первую очередь). Если мощности загружены («перегружены»), прирост нефтедобычи вынужденно отправляется на внутренний рынок. В результате цены внутреннего рынка существенно отличаются от цен экспортных контрактов, предопределяясь совершенно иными факторами.

Плоская шкала НДС толкает компании на выборочную разработку высокопродуктивных участков, следствием чего является преждевременное обводнение скважин, захоронение в недрах разведанных запасов, увеличение числа неработающих скважин, вывод за пределы поля эффективных разработок ряда восточносибирских месторождений, иные аналогичные последствия.

Необходимо улучшить налогообложение НДС добычи углеводородного сырья. Например, в целях создания стимулов для разработки малых месторождений предполагается ввести понижающие коэффициенты при добыче нефти на таких месторождениях. При этом налоговая политика должна будет заключаться в создании

налоговых стимулов для месторождений, разработка которых требует значительных вложений и имеет низкую эффективность.

При налогообложении добычи угля нужно предусмотреть периодическое применение к ставкам налога на добычу полезных ископаемых коэффициента-дефлятора, учитывающего изменение цен на уголь, определяемого ежегодно. Это позволит автоматически индексировать налоговые ставки в соответствии с фактически сложившимся уровнем цен на уголь в предыдущем году. Также для налогоплательщиков будут предусмотрены стимулы, направленные на обеспечение безопасности труда при добыче угля.

Остроту данных проблем можно уменьшить реформированием рентной системы двумя способами:

- 1) конкретизация основных и вспомогательных элементов налога (дифференцированные налоговые ставки, налоговые каникулы, налоговые льготы и т. д.);
- 2) введение новых налогов (дополнительный налог на прибыль или введение налога на сверхприбыль – сверхдоходы).

В качестве практических рекомендаций по приоритетам налогового регулирования системы ресурсно-рентных платежей можно предложить:

1. Придать арендной плате за пользование лесами налоговый статус путем введения в раздел VIII «Федеральные налоги» НК РФ главы 25.4 «Лесной налог».
2. Придать налоговый статус платежам за загрязнение окружающей среды путем введения в раздел X «Местные налоги» НК РФ главы 32 «Экологический налог».
3. Внести изменения в п. 2 ст. 342 «Налоговая ставка» гл. 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» путем установления специфических ставок в отношении всех видов добытых полезных ископаемых.
4. Исключить п. 3 ст. 342 «Налоговая ставка» гл. 26 «Налог на добычу полезных ископаемых», а именно отменить коэффициент $K_{\text{ц}}$, используемый для расчета НДС в отношении нефти.
5. Распространить действие п. 4 ст. 342 «Налоговая ставка» гл. 26 «Налог на добычу полезных ископаемых», а именно применять коэффициент $K_{\text{в}}$ при расчете НДС в отношении всех видов добываемых полезных ископаемых.
6. Дополнить ст. 343 «Порядок исчисления и уплаты налога» гл. 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» пунктом «4. Сумма налога по добытым полезным ископаемым с коэффициентом отчислений $K_{\text{о}} = 0,3$ уплачивается в виде отчислений в Фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы, оставшаяся часть уплачивается в соответствии с НК РФ».

В отношении косвенных налогов необходимо принять следующих мер:

1. Ввести в действие главу 27 «Налог с продаж» и перенести ее в раздел VIII «Федеральные налоги» НК РФ.
2. Вносить изменения регулярно один раз в два года в п. 2, п. 3 ст. 164 «Налоговые ставки» гл. 21 «Налог на добавленную стоимость», снижая ставки указанного налога на 1,5–2 %.
3. Вывести из состава объектов обложения налогом на добавленную стоимость товары, реализуемые домашним хозяйствам.

Сбалансированный комплекс косвенных и рентных налогов можно схематично представить согласно рис. 3.

Таким образом, перспективным направлением реформирования налоговой системы должно стать снижение налогового бремени на домашние хозяйства при косвенном налогообложении в сочетании с построением рентноориентированной системы налогообложения ор-

ганизаций нефтегазового сектора. При выборе направлений совершенствования налогообложения необходимо наравне с потенциальным фискальным эффектом учитывать и возможные издержки на различных этапах процесса реформирования: формирование системы, внедрение и контроль.



Рис. 3. Сбалансированный комплекс косвенных и рентных налогов до 2020 года

Источник: составлено автором

ЛИТЕРАТУРА:

1. Зарубежная финансовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fin.ralax.ru/2008/fin/71/index.shtml>.
2. Из программы Союза Правых Сил «Проблемы совершенствования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации» // Бюджетная система Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.budgetrf.ru.
3. Кабир, Л. С. Финансовые концепции природы налоговых систем / Л. С. Кабир // Экономика. Налоги. Право. – 2008. – № 2 (3). – С. 47–59.
4. Лыкова, Л. Н. Основные направления налоговых реформ в России и их результаты / Л. Н. Лыкова // Экономика. Налоги. Право. – 2009. – № 1 (2). – С. 61–74.
5. О поступлении администрируемых ФНС России доходов в федеральный бюджет Российской Федерации в январе-марте 2008 года: офиц. данные Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru.
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов (одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 года) // Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/tax_relations/policy/.
7. Рябков, В. А. Пути совершенствования налогового законодательства в сфере уплаты акцизных сборов с алкогольной продукции / В. А. Рябков // Адвокат. – 2005. – № 1. – С. 76–78.

8. Скитер, Н. Н. Моделирование оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы / Н. Н. Скитер // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 201–208.
9. Шувалова, Е. Б. Система обложения налогом на добавленную стоимость в Российской Федерации: монография / Е. Б. Шувалова. – М.: Экономика, 2003. – 448 с.
10. Юрзинова, И. Л. Концепция налоговой политики как механизм согласования экономических интересов государства и хозяйствующих субъектов / И. Л. Юрзинова // Финансы. – 2007. – № 37 (277). – С. 62–72.

REFERENCES:

1. Foreign financial system [Electronic resource]. – Access Mode: <http://fin.ralax.ru/2008/fin/71/index.shtml>.
2. Out of the program of the Union of the right forces Issues of improvement of the value added tax in the Russian Federation // Budgetary system of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access Mode: www.budgetrf.ru.
3. Kabir, L. S. Financial concepts of the tax systems origin / L. S. Kabir // Economy. Taxes. Law. – 2008. – # 2 (3). – P. 47–59.
4. Lykova, L. N. The basic directions of tax reforms to Russia and their results / L. N. Lykova // Economy. Taxes. Law. – 2009. – # 1 (2). – P. 61–74.
5. Regarding incoming of revenues to the budget of the Russian Federation January-March 2008: official data of the Federal tax service [Electronic resource]. – Access Mode: www.nalog.ru.
6. Major directions of the tax policy of the Russian Federation for 2010 and for the scheduled period of 2011 and 2012 (approved by the Government of the Russian Federation on May 25, 2009) // Ministry of finance of the Russian Federation (the Ministry of Finance of Russia) [Electronic resource]. – Access Mode: http://www1.minfin.ru/ru/tax_relations/policy/.
7. Ryabkov, V. A. Ways of improvement of the tax legislation in the area of payments of excise duties for alcoholic products / V. A. Ryabkov // Lawyer. – 2005. – # 1. – P. 76–78.
8. Skiter, N. N. Modeling of the optimum tax payments for industrial emissions / N. N. Skiter // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 201–208.
9. Shuvalov, E. B. System of the value added tax in the Russian Federation: monograph / E. B. Shuvalov. – М.: Economics, 2003. – 448 p.
10. Jurzinova, I. L. Concept of a tax policy as the coordination mechanism economic interests of the state and economic entities / I. L. Jurzinova // Finance. – 2007. – # 37 (277). – P. 62–72.

УДК 657.01
ББК 65.052.201.2

Чувальская Анна Игоревна,
аспирант кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: annachuv@gmail.com

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА

FORMATION OF FINANCIAL CONTROL SYSTEM OF SPORTS ORGANIZATIONS ON THE BASIS OF CONTROL

В результате внедрения информационных технологий в спортивные организации, с учетом формирования системы управления финансами на основе контроллинга прогнозируется преобразование вертикально-иерархической организации управления финансами с четким делением на отделы в процессно-ориентированную организационную структуру, где служба контроллинга является самостоятельной во всех отношениях структурой и находится в непосредственном подчинении у финансового директора организации. Такая система управления финансами дает возможность решить ряд важнейших для спортивной организации задач – от сокращения непроизводительных расходов и более полного использования финансовых ресурсов до управления всей

деятельностью на основе точной и своевременной информации при принятии управленческих решений.

As a result the introduction of information technologies in sports organizations with regards to the formation of financial control system on the basis of control, the conversion of the vertical- hierarchical arrangement of financial control with the clear division into the departments in the process-oriented organizational structure is forecasted, where control service is an independent in every respect structure and reports directly to the financial manager of the company. Such system of financial control provides the possibility to solve a number of the most important issues for the sports organization - from reduction of unproductive expenditures

and more complete utilization of financial resources to control of entire activity on the basis of precise and timely information for making of management decisions.

Ключевые слова: спортивная организация, финансовый контроллинг, группа хозяйствующих субъектов, управление финансовой деятельностью, финансовая система, организационные структуры, финансы, финансовые ресурсы, коммерческие организации.

Keywords: sports organization, financial control, the group of economic entities, control of financial activity, financial system, organizational structures, finances, financial resources, commercial companies.

Обеспечение конкурентоспособности спортивных организаций в современной экономической среде возможно посредством решения задач достижения целевых ориентиров в развитии спортивной деятельности и создании новой национальной системы физкультурно-спортивного воспитания населения страны. Другими словами, поскольку условия функционирования спортивных организаций значительно изменились, как следствие должны измениться механизмы управления организациями. Для управления финансами спортивной организации крайне важным является привлечение крупных источников финансирования и создание эффективного механизма контроля их использования.

В современных условиях хозяйствования деятельность любой организации и ее экономическая эффективность в значительной степени зависит от обеспеченности финансовыми ресурсами. При этом величина финансовых ресурсов организации и возможности их максимизации для обеспечения экономического роста во многом зависит от наличия у организации эффективных систем управления финансовыми ресурсами.

Формирование системы управления финансами спортивных организаций в условиях усиления нестабильности внешней среды и конкуренции вызывает необходимость разработки новых подходов к построению системы финансового управления с использованием инструмента контроллинга, позволяющего обеспечить устойчивое развитие физкультурно-спортивных организаций за счет достижения высоких результатов в таких областях, как финансовая устойчивость, планирование, прогнозирование, инвестиционная привлекательность.

Возрастание масштабов деятельности спортивных организаций, объема доходов, активов и капитала требует модернизации управления финансами этих организаций. От способности найти оптимальное соотношение между краткосрочными и долгосрочными целями развития и построить эффективную систему финансового управления, используя адекватный современным условиям инструментарий, зависит успешная деятельность организаций в сфере физической культуры и спорта.

Одним из важнейших подходов к финансовому управлению, способным решать проблемы информационной, инструментально-методической и консультационной поддержки менеджмента в современных экономических условиях, является финансовый контроллинг, позволяющий осуществить интеграцию отдельных элементов системы управления.

Финансы спортивных организаций представляют собой совокупность денежных отношений, связанных с формированием финансовых ресурсов в результате движения денежных потоков, направленных на выполнение всех видов обязательств и обеспечивающих устойчивое развитие организации. Функции финансов организаций физкультурно-спортивной сферы должны представлять форму выражения их общественного назначения и отражать специфику этой экономической категории. Функции финансов спортивных организаций состоят в формировании, использовании капитала, регулировании доходов и денежных потоков организаций физкультурно-спортивной сферы.

Действующие в большинстве организаций физической культуры и спорта механизмы обеспечения финансовыми ресурсами недостаточно эффективны. Нередко имеет место нерациональное расходование имеющихся в распоряжении физкультурно-спортивных организаций финансовых ресурсов по причине неэффективного использования рыночных инструментов в процессе производства и реализации услуг спортивно-зрелищного и физкультурно-оздоровительного характера.

Организационное построение системы управления финансами спортивных организаций должно обеспечивать получение информации в сроки, необходимые для оперативного принятия управленческих решений по нормализации и балансированию финансовой деятельности организации на основе принципа своевременности, поскольку при неоправданной и значительной задержке в представлении финансовой информации она может утратить свою значимость.

В ходе организации системы управления финансами спортивных организаций необходимо также соблюдать принцип осмотрительности, т. е. использование определенной степени осторожности в процессе формирования финансовой информации, финансовых расчетов, так чтобы активы и доходы организации не были завышены, а обязательства и расходы занижены.

Для современных российских организаций, функционирующих в физкультурно-спортивной сфере, характерными на сегодняшний день являются тенденции коммерциализации и профессионализации. Наряду с этим необходимо учитывать усиливающуюся конкуренцию спортивных организаций при распределении бюджетных средств. Современные спортивные организации должны самостоятельно извлекать прибыль из имеющихся в их распоряжении ресурсов и вырабатывать собственные методы управления ими, учитывая особенности спортивной деятельности.

Так, финансовые ресурсы Волгоградской городской общественной организации «Футбольный клуб «Олимпия» образуются за счет отчислений от прибыли входящих в него структурных подразделений (продовольственный рынок, спортивный комплекс: фитнес-клуб, тренажерный зал, гостиница, кафе, плавательный бассейн) и проектов. А также от финансово-экономической деятельности управляющего центра организации, связанной с продажей имущества и др. Источником финансирования для осуществления финансово-хозяйственной деятельности ВГОО «ФК «Олимпия» являются: вступительные членские взносы; добровольные взносы

и пожертвования; бюджетное финансирование. Помимо использования на общекорпоративные нужды (капитализация, создание корпоративных служб и др.), часть финансовых ресурсов распределяется на отдельные проекты и направления деятельности.

В условиях финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. ВГОО «ФК «Олимпия» была вынуждена заниматься поиском внебюджетных источников финансирования, а именно привлечением спонсоров и ведением собственной предпринимательской деятельности: издательской деятельности, доходов от продажи билетов и прочих видов коммерческой деятельности.

В настоящее время в составе источников финансирования исследуемой спортивной организации значительную долю занимает бюджетное финансирование, а также вступительные членские взносы, добровольные взносы и пожертвования (табл.).

Таблица

Структура источников финансирования деятельности ВГОО «ФК «Олимпия»

Наименование доходов	2009 г., в %	2010 г., в %
1. Доходы всего в том числе:	100	100
1.1. Бюджетные поступления	58,7	60,7
1.2. Членские взносы	24,5	22,7
1.3. Поступления от спонсоров	12,2	11,5
1.4. Доходы от коммерческой деятельности	4,6	5,1
среди них:		
– продажа рекламных мест	1,5	1,3
– продажа билетов и абонементов	2,9	3,5
– прочие доходы	0,2	0,3

Источник: составлено автором

Структура источников финансирования, признанных в бухгалтерском учете доходами, свидетельствует о значительной степени риска, сопутствующего деятельности ВГОО «ФК «Олимпия», поскольку поступления в большей степени представлены заемными средствами. В таких условиях управление деятельностью спортивной организации нуждается в хорошо организованной системе управления финансовой деятельностью организации.

Внедрение системы контроллинга как постоянного процесса контроля над достижением целей, начиная с уровня контроля деятельности отдельных работников до уровня контроля над показателями деятельности подразделений и всей организации в целом, способствовало развитию финансирования деятельности ВГОО «ФК «Олимпия» с ориентацией на стратегические цели развития. Так, в частности, в рамках реализации финансово-экономической деятельности ФК «Олимпия» финансовый контроллинг служит инструментом, позволяющим реально оценить достаточность источников финансирования и рациональность затрат на содержание спортивной, административной деятельности.

С позиции контроля достаточности источников финансирования финансовый контроллинг ВГОО «ФК «Олимпия» позволяет:

– организовать учет доходов и расходов в сопоставлении с планируемыми величинами по статьям;

– выявлять план-фактные отклонения по каждому бюджету в их иерархической системе;

– выявлять причины этих отклонений и, как следствие, работать в направлении снижения финансовых рисков.

Систему управления финансами спортивной организации можно представить в виде комплекса взаимосвязанных между собой и с внешней средой во времени и пространстве элементов, которые вместе образуют единое целое для реализации стратегических и тактических задач развития организации. В данной ситуации эффективность системы финансового управления спортивной организации следует определять качеством используемых инструментов финансовой деятельности, сроками и полнотой информационного обслуживания как внутренних, так и внешних заинтересованных лиц.

Модель финансового механизма ВГОО «ФК «Олимпия» схематично представлена на рис. 1.

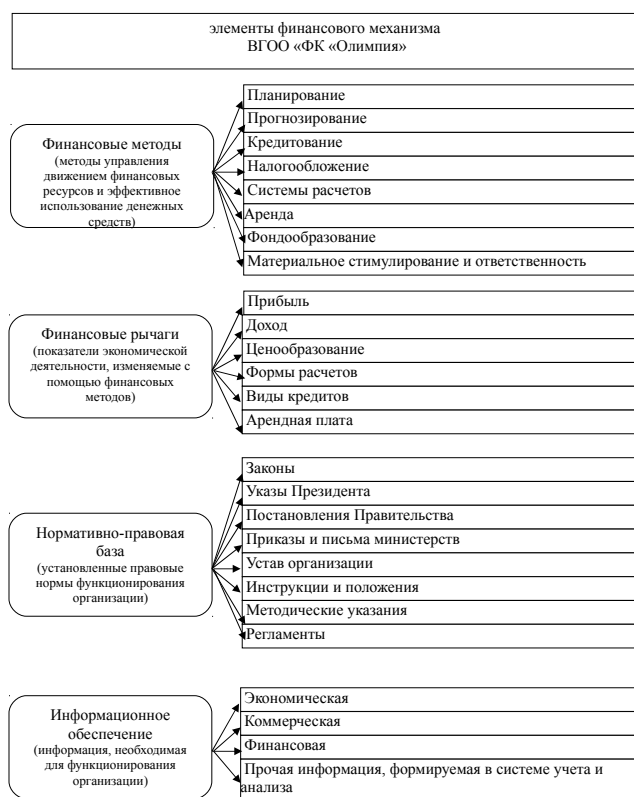


Рис. 1. Финансовый механизм ВГОО «ФК «Олимпия»

Источник: составлено автором

Общая структура системы управления финансами спортивных организаций включает в себя две ключевых подсистемы:

- субъект управления (управляющая подсистема);
- объект управления (управляемая подсистема).

При этом субъект системы управления финансами воздействует на объект через финансовый механизм, реализующийся в процессе управления финансами на этапах организации, анализа, планирования, учета, корректировки и контроля, руководствуясь при этом системой целей и задач, стоящих перед спортивной организацией.

Финансовый механизм представляет собой совокупность финансовых методов и рычагов, нормативно-

правовой базы и информационного обеспечения для эффективной реализации процесса управления формированием, использованием и регулированием финансовых отношений и финансовых ресурсов спортивной организации.

Содержание финансовых методов и финансовых рычагов позволяют определить финансовый механизм ВГОО «ФК «Олимпия» как сложный динамический комплекс многообразных причинно-следственных связей, совокупность процессов и хозяйственных отношений, обеспечивающих оказание спортивных услуг, способных удовлетворять определенные потребности населения.

Налоговое и финансово-инвестиционное законодательство в сфере услуг физической культуры и спорта оказывает значительное воздействие на формирование финансовых ресурсов организаций отрасли, что непосредственным образом влияет на саму стратегию их развития на основе рыночных инструментов, требующую определенных финансовых средств, и, как следствие, возможности планирования затрат и прибыли спортивных организаций.

Основные содержательные аспекты финансовых методов в системе финансового механизма профессионального ВГОО «ФК «Олимпия» включают формирование и использование финансовых ресурсов.

Формирование финансовых ресурсов спортивной организации подразумевает формирование финансовой политики и финансовой структуры организации:

- формирование целей и задач спортивной организации;
- определение потребности в финансовых ресурсах для достижения поставленной цели;
- оценка внутренних источников финансовых ресурсов спортивной организации;
- планирование доходной части бюджета спортивной организации;
- поиск внешних источников финансирования спортивной организации;
- получение внешних финансовых ресурсов.

Использование финансовых ресурсов спортивной организации включает в себя следующие этапы:

- планирование расходной части бюджета спортивной организации;
- управление краткосрочным заемным (оборотным) капиталом;
- управление долгосрочным заемным капиталом;
- управление коммерческими финансовыми рисками.

Уровень разработки финансового механизма организаций сферы физической культуры и спорта в настоящее время свидетельствует о том, что остается много нерешенных теоретических вопросов, касающихся финансового механизма этих организаций.

Финансовые методы и инструменты в структуре системы управления финансами позволяют достичь определенности в процессе реализации стратегии и тактики финансового управления, а также для оценки целесообразности и эффективности операций с финансовыми активами, обязательствами и капиталом спортивной организации.

Для оценки эффективности финансового механизма спортивной организации видится возможным использование пяти групп показателей:

1. Структура имущества и источники его формирования в организации, представленные форматом баланса.
2. Стоимость чистых активов.
3. Финансовая устойчивость.
4. Степень ликвидности разных видов активов и обязательств.
5. Финансовая эффективность и рентабельность; использование вложенного капитала и деловая активность.

Взаимосвязь указанных групп показателей определяется методикой их расчета и возможностью на их основе охарактеризовать финансовое положение спортивной организации.

При формировании системы управления финансами необходимо учитывать тот факт, что способность эффективно управлять финансами спортивных организаций во многом зависит от получения необходимой и своевременной информации о достигнутом уровне плановых показателей.

Особенностью процесса управления финансами спортивных организаций является единство и взаимосвязь ключевых подсистем системы управления финансами, которые обеспечиваются как прямыми, так и обратными связями и формируют замкнутый цикл. При этом информационные потоки о состоянии управляемой подсистемы по каналам прямой и обратной связи должны поступать в информационно-контрольный элемент системы, который представляет собой контроллинг (рис. 2).

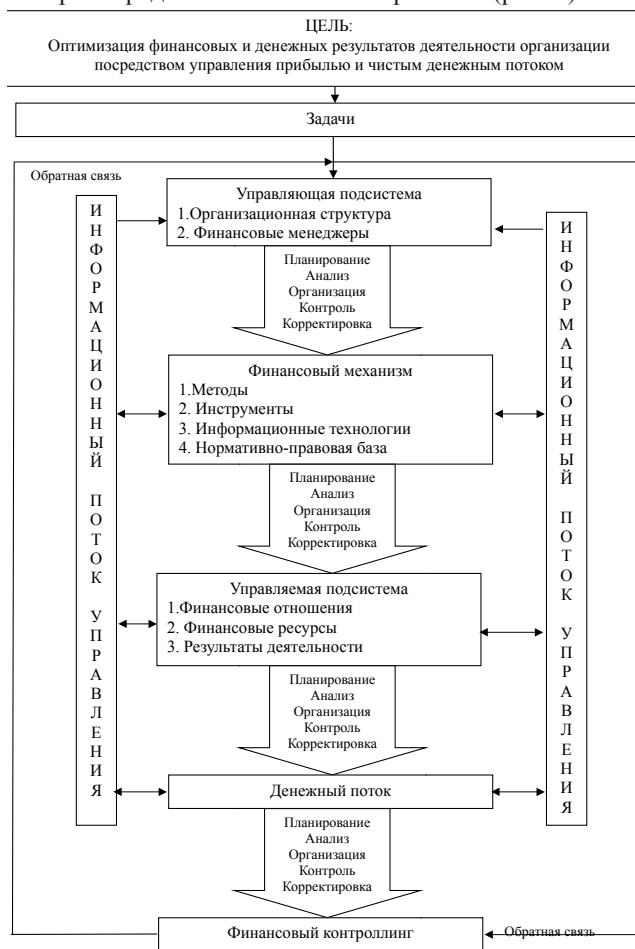


Рис. 2. Функционирование системы управления финансами спортивной организации на основе контроллинга
Источник: составлено автором

Подсистема «финансовый контроллинг» в системе управления финансами спортивной организации позволяет обеспечить реализацию регулирующей функции, а также координацию и интеграцию управленческой деятельности в целом, что обеспечит принятие более обоснованных управленческих решений.

В современной спортивной организации финансовый контроллинг обобщенно представляет собой систему внутреннего контроля приоритетных направлений ее финансовой деятельности, обеспечивающую своевременное выявление отклонений фактических результатов данного вида деятельности от запланированных и принятие оперативных управленческих решений по ее нормализации и балансированию.

Следовательно, внедрение контроллинга в систему управления финансами спортивной организации способствует повышению результативности управления за счет расстановки приоритетов в рамках данной системы по достижению цели: оптимизации финансовых и денежных результатов деятельности организации посредством управления прибылью и чистым денежным потоком.

Как отражено на рис. 2, поставленные перед организацией цели подразделяются на задачи:

- участие в определении финансовой стратегии организации и согласование корпоративных целей;
- участие в разработке и сопровождении тактических решений для реализации стратегии;
- обеспечение ликвидности и платежеспособности организации;
- формирование системы показателей финансовой информации;
- формирование прогнозных балансов и бюджетов;
- контроль над ходом реализации важнейших финансовых заданий, системой установленных плановых финансовых показателей;
- контроль денежного потока и генерирования денежных средств;
- измерение величины отклонения фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных;
- анализ отклонений, ухудшений в финансовом состоянии предприятия и существенного снижения темпов его финансового развития;
- разработка оперативных управленческих решений по нормализации финансовой деятельности предприятия в соответствии с предусмотренными целями и показателями;
- контроль над оборотными средствами;
- налоговый контроль;
- корректировка при необходимости отдельных целей и показателей финансового развития в связи с изменением внешней финансовой среды, конъюнктуры финансового рынка и внутренних условий хозяйственной деятельности организации.

Также контроллинг обеспечивает высшее руководство уже проанализированной, обобщенной информацией непосредственно по проблеме, которую предстоит решить.

Современный процесс формирования системы управления финансами спортивных организаций на основе финансового контроллинга предусматривает использо-

вание информационных технологий, позволяющих отслеживать финансовую информацию и использовать ее как инструмент эффективного управления при решении задач краткосрочной и долгосрочной перспективы развития спортивной организации.

Варианты автоматизации контроллинга в спортивной организации могут быть следующими:

- единая информационно-аналитическая система управленческого учета на базе ERP-систем (SAP R/3, Oracle, BAAN IV);
- аналитическая система на базе OLAP-технологий;
- корпоративное хранилище данных и аналитическая система.

При выборе системы автоматизации контроллинга в спортивной организации необходимо учесть следующие факторы:

- количество рабочих мест, которые необходимо автоматизировать;
- инфраструктура предприятия и предполагаемая загрузка системы;
- стоимость поддержки АСУ;
- стоимость консультаций.

Наиболее широкими возможностями для решения задач контроллинга обладают следующие информационные продукты: система R/3 фирмы SAP AG – зарубежная программа, «Галактика» компании «Галактика» и «М-2» фирмы «Клиент-Сервисные Технологии» – отечественные.

ERP-системы позволяют реализовать процессно-ориентированный финансовый контроллинг, а также все многообразие управленческих требований как средних, так и крупных организаций.

Переход от вертикальных к сетевым и функционально интегрированным организациям требует проектирования и выстраивания современных информационных систем так, чтобы обеспечивалась как интеграция данных, так и интеграция процессов. Одним из конкурентных преимуществ ERP-систем (например SAP Business One) является возможность применения специальной методологии контроллинга в системе управления финансами организаций. Финансовый контроллинг в этой системе выступает как интегратор бизнес-процессов, отвечающий за оптимальность модели управления, точность и прозрачность информации¹.

В результате внедрения информационных технологий в спортивной организации с учетом формирования системы управления финансами на основе контроллинга прогнозируется преобразование вертикально-иерархической организации управления финансами с четким делением на отделы в процессно-ориентированную организационную структуру, где служба контроллинга является самостоятельной во всех отношениях структурой и находится в непосредственном подчинении у финансового директора организации.

Как показывает опыт организации службы контроллинга ВГОО «ФК «Олимпия», соблюдение предпосылок самостоятельности, независимости и нейтральности по

¹ Ковчегин, И. А. Модель учетно-аналитического обеспечения управления деятельностью профессиональных спортивных организаций / И. А. Ковчегин // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2010. – № 8. – С. 83–90.

отношению к различным уровням административного управления, на которых принимаются решения, позволяет не только предотвратить возникновение конфликтных ситуаций при распределении полномочий и власти внутри организации, но и повысить качество принимаемых управленческих решений в сфере управления финансовой деятельностью организации.

Главной задачей службы контроллинга в ФК «Олимпия» является последовательный и своевременный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности всех структурных подразделений организации с учетом запланированных затрат и прибыли, а также подготовка инициативных предложений по устранению несоответствий плановым заданиям и рекомендаций по улучшению результатов работы лиц, принимающих управленческие решения².

С точки зрения формирования системы управления финансами спортивных организаций на основе контроллинга основные задачи службы контроллинга в организациях следует расширить, включив в них:

- методическую поддержку и координацию процессов планирования и бюджетирования в спортивной организации;
- формирование системы приоритетных контролируемых показателей на всех уровнях спортивной организации;

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ковчегин, И. А. Модель учетно-аналитического обеспечения управления деятельностью профессиональных спортивных организаций / И. А. Ковчегин // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2010. – № 8. – С. 83–90.
2. Сацук, Т. П. Система показателей по управлению финансами на основе контроллинга / Т. П. Сацук // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31). – С. 225–227.
3. Чувальская, А. И. Внедрение системы финансового контроллинга в спортивной организации / А. И. Чувальская, А. И. Гончаров // Контроллинг. – 2008. – № 4.

REFERENCES:

1. Kovchegin, I. A. Model of registration-analytical provision of professional sports organizations activities management / I. A. Kovchegin // University bulletin (the State university of management). – 2010. – # 8. – P. 83–90.
2. Satsuk, T. P. System of indicators of financial management on the controlling basis / T. P. Satsuk // Issues of the modern economy. – 2009. – # 3 (31). – P. 225–227.
3. Chuvalskaya, A. I. Introduction of the system of financial controlling into the sports organization / A. I. Chuvalskaya, A. I. Goncharov // Controlling. – 2008. – # 4.

– разработку, поддержание и совершенствование системы диагностирования и анализа отклонений;

– предоставление релевантной информации с необходимой аналитикой, требующей минимальных временных затрат на ее усвоение со стороны финансового менеджера и способствующей принятию ими обоснованных управленческих решений;

– информационно-аналитическую и методическую поддержку реализации инвестиционных проектов и инновационных процессов в спортивной организации³.

При этом финансовый контроллинг должен быть вовлечен во все бизнес-процессы и играть значительную роль в поддержке и эффективном исполнении стратегических решений и тактических действий спортивных организаций.

Таким образом, организация системы управления финансами на основе контроллинга дает возможность решить ряд важнейших для спортивной организации задач – от сокращения непроизводительных расходов и более полного использования финансовых ресурсов путем оптимальной организации работы до управления всей своей деятельностью на основе полной, точной и своевременной информации при принятии управленческих решений.

² Чувальская, А. И. Внедрение системы финансового контроллинга в спортивной организации / А. И. Чувальская, А. И. Гончаров // Контроллинг. – 2008. – № 4.

³ Сацук, Т. П. Система показателей по управлению финансами на основе контроллинга / Т. П. Сацук // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31). – С. 225–227.

08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657.1
ББК 65.052.2

Балашова Наталья Николаевна,

д. э. н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,

e-mail: meon_nauka@mail.ru;

Макарова Елена Вячеславовна,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,

e-mail: meon_nauka@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

INTRIDUCTION OF A MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM IN THE OPERATION OF MILK-PROCESSING COMPANIES

В статье представлены особенности управленческого учета и контроля технологического процесса производства молочных продуктов, рассматривается механизм организации и внедрения системы учетно-контрольного обеспечения управления производством молочной продукции в учетный процесс на основе выделенных автором элементов управления затратами на производство и объектов учета затрат и калькулирования себестоимости молочных продуктов по бизнес-процессам молокоперерабатывающего предприятия. В статье определены контрольные точки по управлению производственными затратами молокоперерабатывающего предприятия, учитывая структуру центров ответственности молокоперерабатывающего предприятия на основе мест возникновения затрат и бизнес-процессов, а также представлены этапы разработки и внедрения системы.

The article has provided peculiarities of management accounting and control of technological process of milk products production; the article has reviewed the mechanism of arrangement and introduction of the system of record-keeping and control provision of management of the milk products production into the record-keeping process on the basis of specified by the author elements of management of expenses for production, and the objects of expenses record-keeping and calculation of the cost price of milk products as per business processes at the milk-processing company. The article has determined the control points for the management of production expenses of the milk-processing company with regards to the structure of responsibility accounting of the milk-processing company on the basis of expenses occurrence points and business processes, as well as the stages of development and introduction of the system have been proposed.

Ключевые слова: сегменты деятельности предприятия, система управленческого учета молокоперерабатывающего предприятия, учетно-контрольная система управления производством молочной продукции, структура центров ответственности молокоперерабатыва-

ющего производства, методы управленческого учета, информационный инструментарий учетно-контрольной системы, бизнес-процесс молочного производства, объекты учета затрат и калькулирования себестоимости молочных продуктов, управление производственными затратами, бизнес-процесс.

Keywords: company activity elements, system of management accounting of milk-processing company, record-keeping and control system of management of milk products manufacturing, structure of responsibility accounting of milk-processing production, methods of management accounting, information tools of record-keeping and control system, business-process at milk production, objects of expenses accounting and calculation of the cost price of milk products, management of production expenses, business process.

Для эффективной разработки и внедрения в производственную деятельность предприятий по переработке молока системы управленческого учета и контроля необходимо определить основные принципы, цели и другие теоретические основы предлагаемой учетно-контрольной системы, необходимо изучить непосредственно процесс управления производством на предприятии в целом, то есть определить его основы, а потом, опираясь на них, сформулировать теоретическую базу для учетно-контрольного механизма.

Учетно-контрольная система является одной из основообразующих подсистем управления. Особенно важным элементом ее функционирования является управленческий учет.

Организация управленческого учета по сегментам деятельности представляет собой подход к учету исполнения показателей с использованием концепции калькулирования по видам деятельности. Учетное отражение затрат по видам деятельности идентифицирует информацию о взаимосвязи между видами произведенной ассортиментной продукции и видами деятельности с целью разработки детальных оценок потребностей в видах

деятельности лежащего в основе производственного плана¹.

На российских молокоперерабатывающих предприятиях при принятии управленческих решений в основном применяются данные производственного учета. Остальная информация формируется специалистами самостоятельно без применения каких-либо методических разработок, под действием требований, предъявляемых руководством. Таким образом, мы считаем, что сущность управленческого учета затрат на производство молочной продукции представляет собой интегрированную информационно-контрольную подсистему предприятий молочной промышленности, которая систематизирует информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем развития.

Управленческий учет в целом можно представить как синтез управления и учета, дополняя управление, формируя информационный поток для контроля и принятия решения и основываясь на первичных учетных данных. Молочная промышленность в данной ситуации не является исключением, если не сказать больше. Именно данная отрасль в настоящее время подвержена наиболее жесткой конкуренции.

Молокоперерабатывающее предприятие мы считаем сложной организационной структурой с отраслевыми особенностями, которые и оказывают определяющее влияние на методологию и организацию учета производственных затрат. Ввиду многообразия производственных направлений, большого ассортимента выпускаемой продукции выполняемые работы и затраты производятся в разных бизнес-единицах предприятия, что приводит к разграничению затрат по конкретным производственным единицам².

Выбор конкретного содержания элементов системы учетно-контрольного обеспечения обуславливается целью управления. Центральным элементом системы является технологический процесс производства и переработки молока. Для определения содержания системы учетно-контрольного обеспечения управления затратами необходимо определить совокупность целей, задач и методов (рис.1).

Необходимость успешного конкурентирования ставит перед руководителями предприятий задачи усовершенствования многих внутренних процессов, в том числе по снижению себестоимости молочной продукции, осуществления ее производства с большей скоростью и повышения ее качества. В результате чего возникает объективная необходимость формирования системы управленческого учета и контроля на предприятиях молочной промышленности. В рамках данной системы можно решить ряд следующих задач:

1) достижение управляемости основных бизнес-процессов;

- 2) введение строгого и оперативного учета материальных ценностей;
- 3) сокращение издержек производства;
- 4) достижение максимально гибкого производства за счет управления;
- 5) введение системы управления материальными запасами, контроля резервов;
- 6) введение систем управления в процессах заготовки и продаж;
- 7) оперативное управление финансами³.

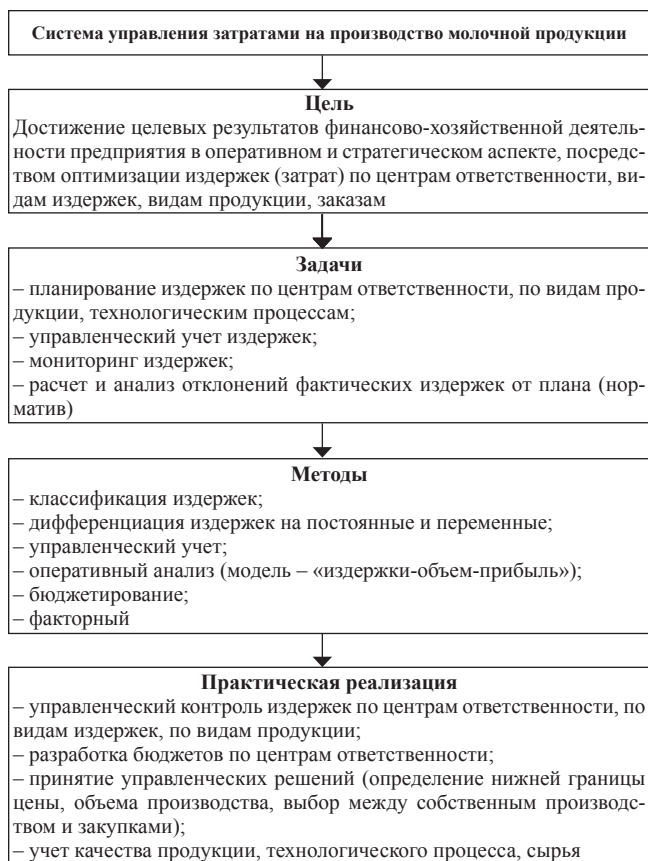


Рис. 1. Элементы управления затратами на производство молочной продукции

В настоящее время одним из резервов роста эффективности управления затратами на производство молочных продуктов является повышение стабильности производства и, как следствие, сокращение потерь сырья и готовой продукции при обеспечении устойчивого ее качества в течение всего технологического цикла. Мы считаем, что значительно повысить эффективность, рентабельность работы производственной структуры на молокоперерабатывающем предприятии можно не только за счет технического его перевооружения, но и более четкой его организации как системы, т. е. за счет интегрирования существующей технологической цепи в учетно-контрольную систему, основанную на учете затрат, контроле, планировании и бюджетировании. По нашему

¹ См.: Барулина, Е. В. Учет затрат в условиях рынка / Е. В. Барулина // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 4. – С. 24–26; Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебник; пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, .

² См.: Бухгалтерский учет / Л. И. Хоружий, Р. Н. Расторгуева, Р. А. Алборов, Л. В. Постникова; под ред. Л. И. Хоружий и Р. Н. Расторгуевой. – М.: КолосС, 2008; Пизенгольд, М. З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т. 2. Ч. 2. Бухгалтерский управленческий учет. Ч. 3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник / М. З. Пизенгольд. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006.

³ См.: Вахрушина, М. А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы / М. А. Вахрушина. – М.: Экономика и жизнь, 2007; Глушков, И. Е. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных, перерабатывающих и агропромышленных предприятиях / И. Е. Глушков. – М.: Финансы и статистика, 2007.

мнению, процесс интеграции является достаточно сложным и длительным процессом, состоящим из нескольких последовательных этапов.

Таблица 1

Объекты учета затрат и калькулирования себестоимости молочных продуктов по бизнес-процессам молокоперерабатывающего предприятия

Объекты учета затрат	Объекты калькулирования
Бизнес-процессы по технологическим стадиям производства	Полуфабрикаты и готовая молочная продукция
Первая технологическая стадия производства: Переработка молочного сырья Производство молока	
Очистка сырого молока Фильтрация Сепарирование	Очищенное сырье Сырье разной жирности
Термизация Пастеризация Стерилизация Ультрапастеризация	Обработанное термически сырье (полуфабрикаты)
Созревание Сквашивание Свертывание	Полуфабрикаты (применение ферментных препаратов)
Топление	Полуфабрикаты (технологические характеристики)
Вторая технологическая стадия производства: Изготовление масла	
Преобразование высокожирных сливок	Высокожирные сливки
Сбивание масла Комкование Пластификация	Сливочное масло (готовый продукт)
Третья технологическая стадия производства: Изготовление сыра	
Самопрессование Прессование Плавление Копчение сыров	Полуфабрикаты (Конфигурированное сырье) Сыры, плавленые сыры, сырные продукты (готовый продукт)
Четвертая технологическая стадия производства: Изготовление творога, мороженого, сгущенного молока	
Обогащение Охлаждение Фризерование Концентрирование (сгущение), сушка	Обогащенное молоко, мороженное, сгущенное молоко, сухое (готовый продукт)
Проведение лабораторных исследований по органолептическим и физико-химическим показателям качества готовой продукции (готовый продукт)	
Упаковка, маркировка и хранение (готовый продукт)	

Первый этап. В первую очередь необходимы уточнение содержания и последовательности выполнения технологических операций, анализ их технологических параметров, определение и дополнение объектов учета затрат на производство молочной продукции для целей управленческого учета и контроля. В качестве объектов учета и контроля производственных затрат можно применить технологические стадии, переделы и операционные фазы производства, жизненные циклы продукта, бизнес-процессы (табл. 1), структурные подразделения и т. д.

Второй этап. Определение инструментов системы учетно-контрольного обеспечения управления производством молочной продукции. Задачами этапа являются описание и анализ существующей информационной системы. Результатом данного этапа являются схемы организационно-управленческой структуры, информационных потоков предприятия, описание системы бухгалтерского учета, основных единиц системы учетно-контрольного обеспечения управления процессом производства молочной продукции (рис. 2).

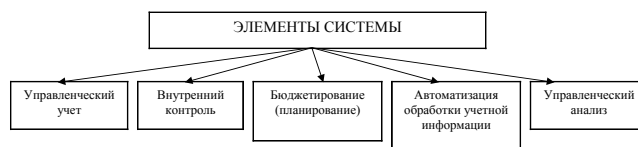


Рис. 2. Элементы содержания системы учетно-контрольного обеспечения управления производством молочной продукции

Третий этап. Целесообразное формирование центров ответственности, как учетно-отчетных единиц, на основе организационно-производственной структуры молокоперерабатывающего предприятия, технологических процессов и мест возникновения затрат.

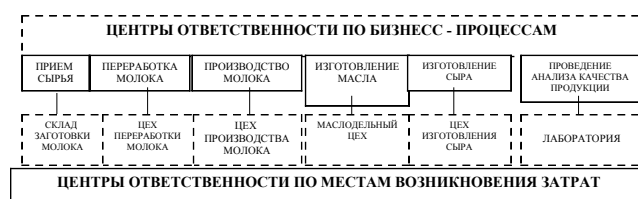


Рис. 3. Структура центров ответственности молокоперерабатывающего предприятия на основе мест возникновения затрат и бизнес-процессов

Этап является актуальным в связи со сложностью организационных структур, разнообразием типов и видов производств, высоким уровнем концентрации и специализации, а их аналитическая детализация зависит от целесообразности выделения отдельных объектов с точки зрения эффективности использования получаемой информации и трудоемкости учета (рис. 3).

Четвертый этап. Построение формализованной системы, способной обеспечить менеджеров необходимой управленческой информацией, то есть интегрирование различных сегментов в одну учетно-контрольную систему управления затратами. Система учетно-контрольного обеспечения управления производственными затратами содержит следующие элементы:

1. Децентрализованные звенья предприятия: центры ответственности, центры возникновения затрат, центры дохода, центры прибыли. Они имеют свое воплощение на основе этапов производства молочной продукции, производственных стадий технологического процесса, места возникновения затрат.

2. Сегменты управления, контроля, прогнозирования и учета деятельности предприятия (технологическое бюро, бухгалтерия, отдел бюджетирования).

Таблица 2

**Информационный инструментарий
учетно-контрольной системы**

Учетные аспекты	Информационные аспекты
1. Интегрированный план счетов	1. Формальные языки
2. Принципы бухгалтерского компьютерного учета	2. Локальная вычислительная система
3. Учетно-контрольное обеспечение	3. Совместимость компьютерных сетей
4. Система аналитического учета	4. Интегрированная сеть связи
5. Приказ об учетной политике	5. Стандартизация
6. Учетно-коммуникационные технологии	6. Компьютерные программы
7. Сетевая отчетность	7. Средства защиты сети от несанкционированного доступа
8. Оценка ресурсов	8. Электронная подпись
9. Стратегический учет	9. Интерактивное пространство

Вся полученная информация аккумулируется, контролируется, сравнивается с плановыми показателями и передается на следующий уровень.

3. Центр принятия управленческих решений, где находится центральный (главный) компьютер предприятия – сервер, где собирается вся информация о хозяйственной деятельности предприятия и на ее основе принимаются те или иные управленческие решения.

4. Современные компьютерные технологии, обладающие технологией поддержки системы, т. е. в любой период времени возможность подключения и передачи информации на сервер, а также разнообразные схемы передачи информации.

Пятый этап. Построение системы внутрипроизводственного контроля. Можно использовать в деятельности молокоперерабатывающего предприятия контрольные точки по управлению производственными затратами предприятия, по которым необходимо осуществлять контрольные мероприятия (табл. 3).

Шестой этап. Построение системы управленческой отчетности. В управленческой системе учета и контроля управленческая отчетность подразделений представляет собой обобщенную учетную информацию в объеме, необходимом пользователям для принятия своевременных, обоснованных решений на различных уровнях производственной деятельности. В системе учетно-контрольного обеспечения управленческая отчетность подразделений представляет собой обобщенную учетную информацию об объеме производства молочной продукции по местам возникновения затрат, видам продукции, технологическим процессам для групп пользователей различных уровней и направлений производственной деятельности. Внутренние формы отчетности, порядок их представления по структурным подразделениям, согласно графику документооборота, где закреплены обязанности подразделений на каждой стадии бюджетного процесса.

Таблица 3

**Контрольные точки по управлению производственными затратами
молокоперерабатывающего предприятия**

Бизнес-процессы	Контроль по технологическим стадиям	Наименование объекта контроля при переработке молока	Контрольные мероприятия	Место контроля затрат
Производство молока	– очистка сырого молока – фильтрование – сепарирование – термизация – пастеризация – стерилизация – ультрапастерилизация – созревание – сквашивание – свертывание – топление – проведение лабораторных исследований – расфасовка – упаковка – маркировка – хранение	Очищенное сырье – молоко разной жирности	Лабораторный анализ сырья жирности Контрольный запуск сырья Контрольное взвешивание Лабораторный анализ готовой продукции Контроль приготовления рецептурной смеси Взвешивание расфасованной продукции Проверка условий хранения продукции	Диетцех
Изготовление масла	– преобразование высокожирных сливок – комкование – пластификация – проведение лабораторных исследований – расфасовка – упаковка – маркировка – хранение	Сливочное масло	Лабораторный анализ сырья жирности Контрольный запуск сырья Контрольное взвешивание Лабораторный анализ готовой продукции Контроль приготовления рецептурной смеси Взвешивание расфасованной продукции Проверка условий хранения продукции	Маслоцех

Бизнес-процессы	Контроль по технологическим стадиям	Наименование объекта контроля при переработке молока	Контрольные мероприятия	Место контроля затрат
Производство сыра	– самопрессование – прессование – плавление – копчение – проведение лабораторных исследований – расфасовка – упаковка – маркировка – хранение	Полуфабрикаты Сыры, сыры плавленные, сырные продукты	Лабораторный анализ сырья жирности Контрольный запуск сырья Контрольное взвешивание Лабораторный анализ готовой продукции Контроль приготовления рецептурной смеси Взвешивание расфасованной продукции Проверка условий хранения продукции	Сырцех
Изготовление сухого молока и сухой сыворотки	– обогащение – охлаждение – фрезерование – концентрирование – проведение лабораторных исследований – расфасовка – упаковка – маркировка – хранение	Сухое молоко Обогащенное молоко, мороженое	Лабораторный анализ сырья жирности Контрольный запуск сырья Контрольное взвешивание Лабораторный анализ готовой продукции Контроль приготовления рецептурной смеси Взвешивание расфасованной продукции Проверка условий хранения продукции	Цех сухих продуктов

Итак, в заключение следует отметить, что создание системы учетно-контрольного обеспечения управления производством молокоперерабатывающих предприятий требует оснащения производственных и управленческих сегментов современными компьютерными технологиями для более эффективного управления технологическим процессом производства молока и молочных продуктов.

Таким образом, повысить эффективность, рентабельность работы производственной структуры на молокоперерабатывающем предприятии можно не только за счет технического его перевооружения, но и более четкой его организации как системы, т. е. за счет интегрирования существующей технологической цепи в учетно-контрольную систему, основанную на учете затрат, контроле, планировании и бюджетировании.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балашова, Н. Н. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 189–196.
2. Барулина, Е. В. Учет затрат в условиях рынка / Е. В. Барулина // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 4. – С. 24–26.
3. Бухгалтерский учет / Л. И. Хоружий, Р. Н. Расторгуева, Р. А. Алборов, Л. В. Постникова; под ред. Л. И. Хоружий и Р. Н. Расторгуевой. – М.: КолосС, 2008. – 511 с.
4. Вахрушина, М. А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы / М. А. Вахрушина. – М.: Экономика и жизнь, 2007. – 192 с.
5. Глушков, И. Е. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных, перерабатывающих и агропромышленных предприятиях / И. Е. Глушков. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 342 с.
6. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебник; пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
7. Мелихов, В. А. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) / В. А. Мелихов, Е. Ф. Перепелкина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 197–200.
8. Пизенгольц, М. З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т. 2. Ч. 2. Бухгалтерский управленческий учет. Ч. 3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник / М. З. Пизенгольц. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.

REFERENCES:

1. Balashova, N. N. Record-keeping and internal control of debt receivables in the agricultural enterprises in the conditions of financial crisis / N. N. Balashova, T. A. Chekrygina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 189–196.

2. Barulina, E. V. Recording of expenses in the conditions of the market / E. V. Barulina // Accounting. – 2006. – # 4. – P. 24–26.
3. Accounting / L. I. Horuzhy, R. N. Rastorguev, R. A. Alborov, L. V. Postnikova; under the editorship of L. I. Horuzhy and R. N. Rastorguevoj. – M.: KolosS, 2008. – 511 p.
4. Vakhrushina, M. A. Internal accounting and reporting. Segment accounting and the reporting. Russian practice: issues and prospects / M. A. Vakhrushina. – M.: Economy and life, 2007. – 192 p.
5. Glushkov, I. E. Record-keeping at the agricultural, processing and agro-industrial enterprises / I. E. Glushkov. – M.: Finance and statistics, 2007. – 342 p.
6. Druri, K. Administrative and production record-keeping: textbook; translation from English / K. Druri. – M.: JUNITI-DANA, 2003. – 1071 p.
7. Melikhov, V. A. Arrangement of a recording and control system of management of activity of the processing enterprises of agrarian and industrial complex on the basis of ABC system (Activity-Based Costing) / V. A. Melikhov, E. F. Perepelkina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 197–200.
8. Pizengolts, M. Z. Record-keeping in agriculture. Vol.2. Part 2. Accounting administrative record-keeping. Part 3. Accounting (financial) reporting: textbook / M. Z. Pizengolts. – 4 edition, revised and amended. – M.: Finance and statistics, 2006. – 400 p.

УДК 657.6
ББК 65.052.80

Терехина Наталья Васильевна,

к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru;

Денисова Татьяна Александровна,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

INFORMATION PROVISION OF INTERNAL CONTROL OF PRODUCTION CYCLE AT MEAT-PROCESSING COMPANY

В статье рассматривается порядок информационного обеспечения внутреннего контроля производственного цикла на мясоперерабатывающем предприятии, используемые первичные и сводные бухгалтерские документы для учета затрат и выхода продукции основного производства, порядок калькулирования себестоимости выпускаемой мясной продукции и списания калькуляционных разниц, взаимодействие системы внутреннего контроля с отдельными подразделениями мясоперерабатывающего предприятия и пользователями информации при формировании информационных потоков, использование контрольно-аналитической информации в управлении предприятием.

The article has reviewed the procedure of information provision of internal control of production cycle at the meat-processing company; the used initial and consolidated accounting documents for the record-keeping of expenses and the output of major production; procedure of calculation of the cost price of produced meat products and the charge-off of calculated differences; interaction of internal control systems with separate divisions of the meat-processing company and the users of information at creation of information flows; the use of control and analytical information in the company management.

Ключевые слова: внутренний контроль, контрольно-аналитическая информация, информационные потоки, учет производственного цикла, калькуляция, себестоимость, исключаемые затраты, выпуск готовой продукции, консультирование, отделы управления.

Keywords: internal control, control and analytical information, information flows, record-keeping of production cycle, calculation, cost price, excluding expenses, finished products output, consulting, management departments.

Основным источником информации для внутреннего контроля являются данные бухгалтерского учета. Данный приоритет обусловлен тем, что бухгалтерский учет, функционируя в системе управления и охватывая процессы производства, обращения и распределения продукта, формирует полную информацию о кругообороте средств организации¹.

Научные исследования показывают, что на долю бухгалтерской информации приходится 70–80 % общего

¹ Концевая, С. М. Организация подсистем и оценка эффективности внутрихозяйственного контроля в сельском хозяйстве / С. М. Концевая, С. Р. Концевая // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 5. – С. 51–54.

объема экономической информации. Однако, по оценкам специалистов, степень использования бухгалтерской информации для управленческих решений варьирует в пределах 10–12 %. Сложившееся положение является результатом недостаточно качественного обеспечения бухгалтерской информацией системы управления, а также недостаточного уровня развития самой системы управления и низкого уровня квалификации управленческого персонала отдельных организаций.

Поэтому одной из важнейших задач внутреннего контроля в современных условиях является обеспечение управленческого персонала необходимой контрольно-аналитической информацией, которая должна представлять собой не «полуфабрикат», а готовый информационный ресурс для принятия научно обоснованных управленческих решений. Отсюда возникает объективная необходимость создания в системе внутрихозяйственного контроля подсистемы контрольно-аналитической информации.

При организации внутреннего контроля прослеживается соблюдение следующих основных принципов формирования себестоимости продукции: документальное подтверждение затрат; производственная направленность; независимость отнесения затрат на себестоимость продукции от срока платежа.

Учет производственного цикла на мясоперерабатывающих предприятиях ведется на основании первичных документов, оформленных в установленном порядке. При проверке правильности списания производственных запасов на производство необходимо проанализировать правильность оформления документов по расходу и внутрихозяйственному перемещению, правильность их учета в бухгалтерии. При этом особое внимание обращают на соблюдение действующих норм расхода сырья и соответствие этих норм технологическим потребностям, что является определенной гарантией предупреждения излишних расходов сырья для выпуска неучтенной продукции.

Основным направлением расхода материалов со складов мясоперерабатывающих предприятий является отпуск их в производство. Отпуск сырья со склада мясокомбината в производственный цех рассматривается как внутреннее перемещение и оформляется лимитно-заборными картами и требованиями. Лимитно-заборные карты (форма М-3) применяются для отпуска сырья цехам в пределах утвержденного лимита в течение месяца.

Требования (форма № М-10 и М-11) применяют для оформления отпуска материалов, потребность в которых возникает периодически. Кроме рассмотренных ранее приходных и расходных документов на мясокомбинатах применяют также накладные. Ими оформляют перемещение материалов внутри предприятия (со склада на склад, возврат из цеха на склад, в том числе брака, отходов), реализацию на сторону. На основе правильного документального оформления производственных операций бухгалтерский учет обеспечивает контроль над движением в производстве сырья, материалов и топлива, над выработкой колбасных изделий и соответствием выхода их установленным нормам.

Передачу готовых изделий на склад оформляют накладными-отвесами. Построение производственного учета на мясокомбинате связано с последовательным

характером выработки готовой продукции, где исходное сырье (мясо) на первом этапе подвергается обвалке и жиловке, затем, на втором этапе, из жилованого мяса вырабатываются колбасные изделия. Мясо в обвалочное отделение колбасного цеха поступает со складов (холодильников, кладовых) по лимитно-заборным картам.

Поступившее в обвалочное отделение колбасного цеха мясо подвергается обвалке и жиловке, в результате которых получают обвалочное и жилованое мясо (по сортам), жир-сырец, шпик, жилки, кости и отходы. Результаты обвалки и жиловки мяса записывают в «Журнал учета обвалки и жиловки мяса», который открывается ежемесячно на каждый вид мяса (свиное, говяжье, баранье). Записи в журнале производятся ежедневно мастером цеха. В графах 3–10 журнала записывают пущенное в обвалку сырье в натуральных измерителях по отдельным сортам и категориям. В остальных колонках журнала отражают результаты обвалки и жиловки: выход полуфабриката и отходов в сопоставлении с нормами. Колонки «по норме» и «отклонение» заполняются проверяющим лицом (технологом, экономистом или бухгалтером). Последняя графа журнала предназначена для подписи лица, ответственного за проверку производственного процесса.

В конце месяца по всем графам в журнале подсчитываются итоги. Журнал подписывается ответственным за обвалку лицом, бригадиром и одним из рабочих и служит основанием для списания сырья и оприходования жилованого мяса, сала, жира-сырца, костей, жилки и отходов. Для контроля над правильностью учета выхода полуфабрикатов кости, жилки и зачистки взвешивают и оценивают отдельно по каждому виду сырья (говядина, свинина, баранина).

В тех случаях, когда при разделке мяса готовят сырье для копченостей на костях (окорок, грудинка), в журнале, в соответствующих свободных графах выхода, указывают полуфабрикаты с пометкой «на костях», что имеет значение при определении выхода полуфабрикатов в натуре.

Журнал учета обвалки и жиловки мяса служит основанием для определения себестоимости полуфабрикатов, получаемых от разделки мяса. Он представляет собой свод актов (рапортов) на обвалку и жиловку мяса. Его применение вместо разовых актов (рапортов) позволяет усилить текущий контроль над производственным процессом, упростить и сократить его документальное оформление, устранить дублирование инвентаризации мяса и ускорить выведение ее результатов. Жилованое мясо и полуфабрикаты передаются в посолочное отделение колбасного цеха по фактической массе. После выдержки (созревания) из солевого мяса приготавливают фарш, для чего также используют шпик, масло животное, соль, сахар, перец и другое сырье. Затем производится шприцовка колбас (набивка в оболочку), термическая обработка (варка, обжарка, копчение, сушка, остывание, упаковка и маркировка).

Закладка сырья для приготовления фарша и выпуска готовой продукции отражается в «Журнале учета закладки сырья и выхода готовой продукции». На мясокомбинатах такой журнал ведется на отдельные группы изделий. Записи в журнал производятся заведующим производством (мастером) ежедневно. Итоги журналов

являются основанием для списания сырья и материалов на выработку колбасных изделий и учета выхода готовой продукции.

Заведующий колбасным цехом раз в месяц составляет производственный отчет по колбасному цеху. В первом разделе отчета отражается движение сырья, материалов, топлива и тары в натуральном выражении. Причем расход материалов показывается как по всему колбасному цеху, так и в разрезе вырабатываемых полуфабрикатов и колбасных изделий по норме и фактически. Данные второго раздела отчета используются для записи в регистры аналитического учета по счету 10 «Материалы». Передача мяса на обвалку и жиловку в бухгалтерском учете отражается записью: Дебет счета 20 «Основное производство» Кредит счета 10 «Материалы»².

Полученные из обвалочного отделения жилованое мясо, а также шпик, жир-сырец, жилки, кости и отходы в бухгалтерском учете отражаются записью: Дебет счета 10 «Материалы» субсчет «Сырье и материалы» Кредит счета 20 «Основное производство». Конечным этапом производственного цикла является выпуск готовой продукции. Изделия, которые не прошли всех стадий технологической обработки, входят в состав незавершенного производства.

Цель проверки цикла выпуска готовой продукции заключается в объективной оценке полноты, своевременности и достоверности отражения в учете и отчетности показателей данного раздела, то есть выручки от продажи, себестоимости проданной продукции, управленческих и коммерческих расходов и прибыли (убытка) от продажи.

Среди документов, подлежащих проверке, выделяют: приказ об учетной политике организации; договоры на реализацию продукции; первичные документы: приказ-накладную; счет-фактуру; товарно-транспортную накладную; карточки складского учета; приемо-сдаточную накладную по сдаче на склад готовой продукции; акт сдачи на склад готовой продукции; инвентарные описи; накладные на реализацию готовой продукции. Регистры синтетического и аналитического учета: главная книга; журнал-ордер № 11; ведомость выпуска готовой продукции; ведомость отгрузки и реализации готовой продукции; количественно-суммовые карточки, оборотные ведомости.

Учет готовой продукции на мясокомбинатах ведут по видам, сортам и местам хранения в натуральных и стоимостных показателях. Выпущенные из производства готовые колбасные изделия сдаются на склад в сопровождении накладных-отвесов, выписываемых в двух экземплярах. В них указываются цех-сдатчик, склад-получатель, наименование и номенклатурный номер изделия, дата сдачи, учетная цена и количество сданной продукции. Данные о сдаваемой продукции подтверждаются распиской приемщика в экземпляре сдатчика и, наоборот, распиской сдатчика в экземпляре приемщика³.

К приемо-сдаточным документам, как правило, прилагается заключение лаборатории о качестве продук-

ции или делается отметка об этом на самом документе. Складской учет готовой продукции ведут по видам, сортам и местам хранения в натуральных и стоимостных показателях. Поступившая на склад продукция хранится по партиям. К каждой партии прикрепляется ярлык для контроля над сроками хранения, очередностью отпуска изделий, установления виновников брака.

На каждое наименование продукции бухгалтерия открывает карточку складского учета и выдает ее работнику склада под расписку в реестре карточек. Карточки размещаются в картотеке склада по номенклатурным номерам продукции. Бухгалтерия периодически проверяет правильность оформления приходных и расходных документов и записей в карточках складского учета. Правильность записей в карточках бухгалтер подтверждает своей подписью в графе «контроль» с указанием даты проверки. Обнаруженные расхождения и ошибки здесь же устраняются.

В установленные сроки на основании первичных приходных и расходных документов кладовщики составляют и представляют в бухгалтерию отчеты о движении готовых изделий в двух экземплярах. К отчету составляют реестр типовой формы (М-18). Данный реестр составляется раздельно по приходу и отпуску готовой продукции.

В бухгалтерии отчеты подвергаются проверке. При проверке обращается внимание на правильность оформления документов; законность и целесообразность отражаемых операций; соответствие дат документов тому периоду, за который составлен отчет; правильность перенесения остатков предыдущего отчета и т. д. Приемо-сдаточные накладные на выпуск готовой продукции записываются в ведомости выпуска готовых изделий. По окончании месяца в ведомости подсчитывают количество выпуска по каждому виду изделий и определяют стоимость выпущенной продукции. В течение месяца оприходование готовой продукции по учетным ценам оформляют следующей бухгалтерской записью: Дебет счета 43 «Готовая продукция» Кредит счета 20 «Основное производство».

В конце месяца исчисляется фактическая себестоимость оприходованных в течение месяца готовых изделий, и определяются отклонения фактической себестоимости изделий от стоимости их по учетным ценам. Для определения окончательной суммы затрат на производство из общей суммы затрат исключают стоимость полученных отходов по ценам возможного использования, себестоимость забракованной продукции и стоимость незавершенного производства на конец месяца.

Из общей суммы затрат исключается стоимость субпродуктов, оставшаяся сумма затрат относится на мясо. Для определения полной себестоимости добавляют коммерческие расходы на содержание холодильника. Отгрузка и отпуск готовых изделий покупателям осуществляются на основании заключенных с ними договоров или непосредственно в процессе свободной торговли. Оперативный учет выполнения договоров о реализации продукции ведет отдел сбыта, который выписывает приказ-накладную⁴.

² Алибеков, Ш. И. Аудит затрат на производство / Ш. И. Алибеков. – СПб.: Питер, 2004.

³ Керимов, В. В. Бухгалтерский учет на колбасных предприятиях: учеб. пособие / В. В. Керимов, М. С. Крятов, Р. А. Сухов; под ред. В. В. Керимова. – М.: Дашков и К°, 2003.

⁴ Грищенко, А. Проверка выпуска и продажи продукции / А. Грищенко // Аудит и налогообложение. – 2007. – № 8. – С. 37–39.

Таблица

**Калькуляция себестоимости мяса
по бесполуфабрикатному методу калькулирования за октябрь 2009 г.**

№ п/п	Элементы затрат	говядина	свинина	мука м/костная	блочное мясо гов.	мясо головное	фарш «Мясной»	кусковые полуфабрикаты свиные	исключаемые	Итого за месяц:
1	Скот	13 076 393,73	93 572,73							13 169 966,46
2	Сырье 10/1					13 880,74	18 291,17	76 190,50	474,06	108 836,47
3	Возвратные отходы	0,00	0,00	0,00						0,00
4	Итого:	13 076 393,73	93 572,73	0,00	0,00	13 880,74	18 291,17	76 190,50	474,06	13 278 802,93
5	Транспортные расходы	102 146,09	818,70							102 964,79
6	Вспомогательные	14 031,00			0,00	0,00	0,00			14 031,00
7	Топливо	67 830,55	485,39							68 315,94
8	Пар, отопление	161 365,00	1 154,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		162 519,71
9	Заработная плата	116 197,04	570,87							116 767,91
10	Начисления на заработную плату	31 140,81	152,99							31 293,80
11	Цеховые расходы	270 676,13	1 936,92	0,00	0,00	647,74	853,56	3 555,42		277 669,76
12	Общезаводские расходы	404 756,56	2 896,38	0,00	0,00	429,65	566,17	2 358,34		411 007,11
13	Резерв естественной убыли	236 690,53	2 100							238 790,71
14	Итого затрат	14 481 227,45	103 688,85	0,00	0,00	14 958,14	19 710,89	82 104,26	474,06	14 702 163,66
15	Исключаемые	1 540 786,10	6 571,83							1 547 357,93
16	Себестоимость без исключаемых	12 940 441,35	97 117,02	0,00	0,00	14 958,14	19 710,89	82 104,26	474,06	13 154 805,73
17	Холодильник									324 144,18
18	Коммерческие расходы									250 982,35
19	Полная себестоимость									13 729 932,27

Фактический отпуск продукции со склада оформляют накладными и счетом-фактурой. Представители местных покупателей получают продукцию на складах по предъявлении доверенностей и расписки в приказе-накладной. К товарным документам прилагаются спецификации, сертификаты качества продукции и другие документы, обусловленные договором поставки. Данные расчетных документов ежедневно записывают в ведомость учета и реализации продукции. Оперативный учет отгрузки ведут в отделе сбыта в специальных карточках.

Систему внутреннего контроля обеспечивают информацией все подразделения мясоперерабатывающего предприятия. Взаимодействие внутреннего контроля с объектами контроля и пользователями информации показано на рисунке.

Служба внутреннего контроля взаимодействует со всеми отделами управления, подразделениями основного и вспомогательных производств (рис.). Информация, полученная из этих отделов, анализируется, преобразуется и затем используется в целях управления предприятием.



Рис. Информационные потоки для внутреннего контроля мясоперерабатывающего предприятия

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алибеков, Ш. И. Аудит затрат на производство / Ш. И. Алибеков. – СПб.: Питер, 2004. – 128 с.
2. Балашова, Н. Н. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 189–196.
3. Грищенко, А. Проверка выпуска и продажи продукции / А. Грищенко // Аудит и налогообложение. – 2007. – № 8. – С. 37–39.
4. Керимов, В. В. Бухгалтерский учет на колбасных предприятиях: учеб. пособие / В. В. Керимов, М. С. Крятов, Р. А. Сухов; под ред. В. В. Керимова. – М.: Дашков и К°, 2003. – 164 с.
5. Концевая, С. М. Организация подсистем и оценка эффективности внутрихозяйственного контроля в сельском хозяйстве / С. М. Концевая, С. Р. Концевая // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 5. – С. 51–54.
6. Мелихов, В. А. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) / В. А. Мелихов, Е. Ф. Перепелкина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 197–200.

REFERENCES:

1. Alibekov, Sh. I. Audit of manufacturing expenses / Sh. I. Alibekov. – SPb.: Peter, 2004. – 128 p.
2. Balashova, N. N. Record-keeping and internal control of debt receivables in the agricultural enterprises in the conditions of financial crisis / N. N. Balashova, T. A. Chekrygina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 189–196.
3. Grishchenko, A. Control of release and production sale / A. Grishchenko // Audit and taxation. – 2007. – # 8. – P. 37–39.
4. Kerimov, V. V. Record-keeping at the sausage enterprises: textbook / V. V. Kerimov, M. S. Krjatov, R. A. Suhov; under the editorship of V. V. Kerimova. – M.: Dashkov and K°, 2003. – 164 p.
5. Kontsevaya, S. M. Arrangement of subsystems and estimation of efficiency of internal control in agriculture / S. M. Kontsevaya, S. R. Kontsevaya // Economy of the agricultural and processing enterprises. – 2007. – # 5. – P. 51–54.
6. Melikhov, V. A. Arrangement of recording and control system of management of activity of the processing enterprises of agrarian and industrial complex on the basis of ABC system (Activity-Based Costing) / V. A. Melikhov, E. F. Perepelkina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 197–200.

УДК 657.6

ББК 65.052.206.2

Мелихов Виктор Алексеевич,

к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,

e-mail: melikhov707@yandex.ru;

Таможнев Антон Сергеевич,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,

e-mail: melikhov707@eandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ARRANGEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE MEAT PROCESSING COMPANIES OF THE FACTORY-FARM COMPLEX OF VOLGOGRAD REGION

В статье рассматриваются теоретические и практические особенности внедрения системы учетного бюджетирования на мясоперерабатывающих предприятиях АПК на основе организационной производственно-сбытовой структуры. С учетом структуры бюджетирования по направлениям производства и производ-

ственным подразделениям анализируются цели и задачи внедрения технологий бюджетирования в учетный процесс, а также условия для организации системы бюджетирования на основе разработанных объектов учета мясных продуктов и субпродуктов для целей бюджетирования. В статье также предлагается финансовая

структура мясокомбината для формирования системы бюджетирования.

The article has reviewed theoretical and practical peculiarities of implementation of the system of the record-keeping budgeting at the meat-processing companies of factory-farm complex on the basis of organizational and production-marketing structure. With regards to the structure of budgeting as per production trends and divisions, the article has analyzed the goals and objectives of introduction of the budgeting technologies into the record-keeping process, as well as the conditions for arrangement of the budgeting system on the basis of developed entities of meat products recording for budgeting purposes. The article has also proposed the financial structure of a meat-processing company for establishing the budgeting system.

Ключевые слова: учетное бюджетирование, мясоперерабатывающие предприятия, управленческий учет, перерабатывающие предприятия, система контроля, мясоперерабатывающая промышленность, структура бюджетов, центры ответственности, мировая практика, технологии бюджетирования, организационная производственно-сбытовая структура, структура бюджетирования по направлениям производства, учет мясных продуктов, классификация продукции для целей бюджетирования.

Keywords: record-keeping accounting, meat processing companies, management accounting, processing companies, control system, meat processing industry, budget structure, responsibility accounting, world practice, accounting methods, arrangement of production-marketing structure, structure of budgeting as per production trends, record of meat products, classification of production for budgeting purposes.

В современных условиях развития систем управленческого учета на перерабатывающих предприятиях все более интенсивно происходит внедрение технологий бюджетирования, которые представляют собой процесс согласованного планирования работы и управления деятельностью подразделений с помощью смет и экономических показателей, т. к. оно позволяет сначала спланировать, а потом измерить вклад каждого из подразделений в достижение общих целей. В мировой практике ведение управленческого учета деятельности предприятия осуществляется на базе строгого бюджетирования, то есть учет количественного выражения централизованно устанавливаемых показателей плана предприятия на определенный период¹.

Основными целями внедрения системы бюджетирования на мясоперерабатывающих предприятиях Волгоградской области являются достоверное планирование деятельности предприятий и управление затратами. После внедрения данной системы предприятие может объективно оценивать доходы и расходы цехов и определять точку безубыточности для каждого цеха. Для этого необходимо четкое понимание, что и для кого производит каждый цех и с какими затратами связано это производство.

Для внедрения в деятельность мясокомбината системы учетного бюджетирования необходим ряд обязательных условий²:

– предприятие должно располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета;

– необходима количественная информация о деятельности предприятия, представляющая его реальное финансовое состояние, движение товарно-материальных ценностей и финансовых потоков, основные хозяйственные операции;

– бюджетный процесс всегда реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления, существующие на предприятии. Ведение на постоянной основе процесса бюджетирования невозможно без наличия адекватной организационной структуры предприятия. Составление операционного, инвестиционного, финансового и сводного бюджетов требует наличия подразделений с соответствующими функциями и полномочиями (см. рис. 1).

В организационной структуре процесса бюджетирования следует различать субъекты планирования (подразделения, участвующие в разработке сводного бюджета) и объекты планирования (подразделения, которым составляется сводный бюджет и которые ответственны за выполнение сводного бюджета).

Система учетного бюджетирования в ОАО «Царь-продукт» будет строиться следующим образом: перед началом года предприятию выдаются бюджетные послания с указанием набора показателей (стоимость бизнеса, экономическая прибыль (EVA) и нефинансовые показатели – численность персонала, площади и т. д.) и их значений, которые необходимо достичь за год. В соответствии с этими показателями на предприятии разрабатываются общий бюджет доходов и расходов, инвестиционный бюджет и бюджет по балансовому листу.

При внедрении системы учетного бюджетирования появляется возможность детализации этого процесса по производственным подразделениям и отдельным производственным операциям (работам) (см. рис. 2, 3).

Мы считаем, что на предприятии необходимо внедрить систему управленческого учета и бюджетирования на всех уровнях управления и производства. Целями внедрения системы являются достоверное планирование производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия и структурных подразделений, управление затратами, контроль выполнения планов и постановка системы мотивации работников.

Постановка бюджетирования может осуществляться как собственными силами, так и с привлечением консультантов. Основным минусом участия консультантов в этой работе заключается в «размывании» ответственности между ними и работниками предприятия. Отрицательная же сторона внедрения бюджетирования собственными силами состоит в том, что сами сотрудники компании не заинтересованы в усилении контроля, к которому приводит введение системы бюджетов. На первой стадии необходимо оперативное изучение специфики процессов, происходящих в этих направлениях производства, и поиск эффективных решений бюджетирования: выстраивание процедуры планирования производственной программы по цехам, формирование плана потребности в материальных ресурсах, учет производственных операций и их отражение в финансовом учете комбината.

¹ Щиборщ, К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К. В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2001.

² См.: Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет / В. Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003; Щиборщ, К. В. Бюджетирование

деятельности промышленных предприятий России / К. В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2001.

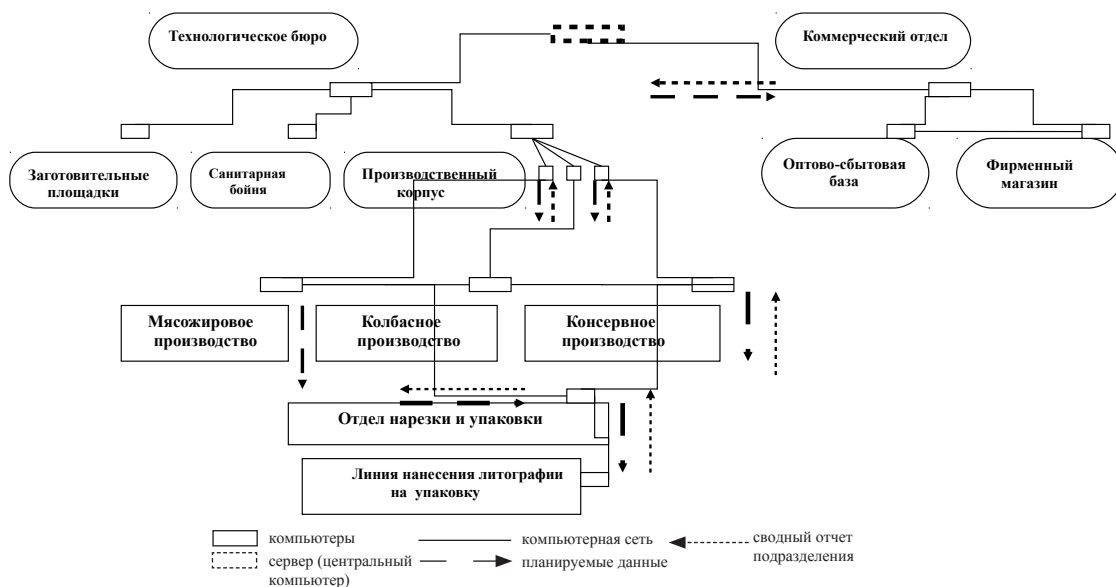


Рис. 1. Организационная производственно-сбытовая структура ОАО «Царь-продукт»

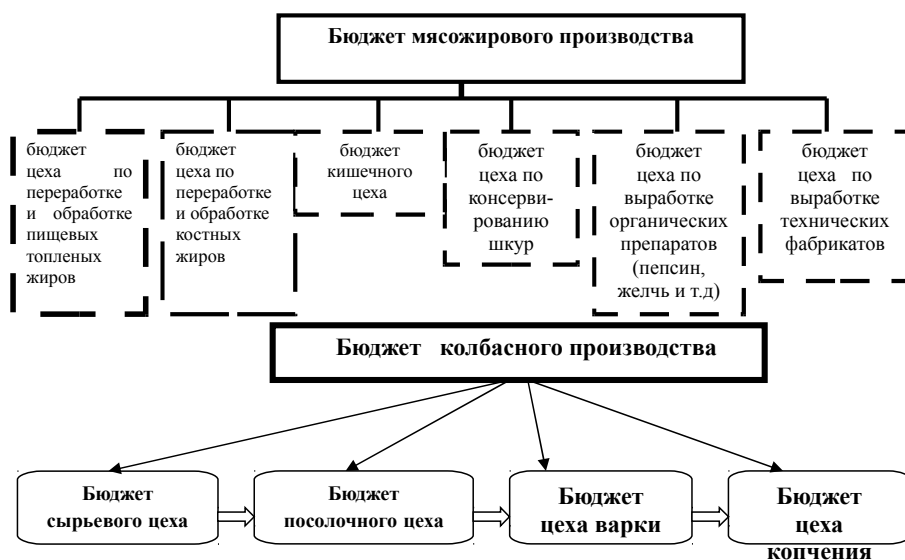


Рис. 2. Структура бюджетирования по направлениям производства (мясожировое, колбасное) и производственным подразделениям

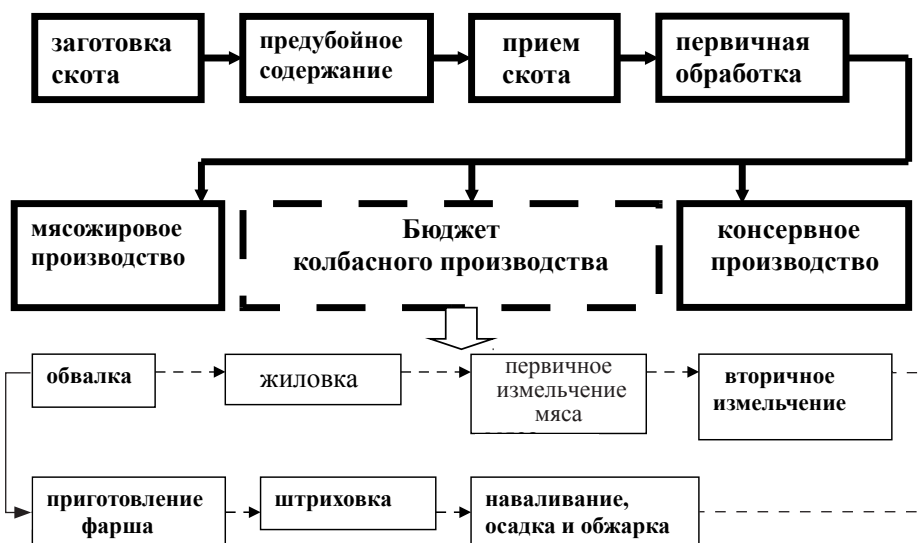


Рис. 3. Схема пооперационного бюджетирования по технологическим стадиям и операциям комбинированного производства вареных колбас

Перед разработкой системы бюджетирования на предприятии необходимо провести аудит действующих процессов – изучить организационную и информационную среды мясокомбината, систему оперативного производственно-экономического планирования, проанализировать документооборот и порядок работы планово-экономического отдела, а также правила взаимодействия служб.

Далее определяются принципы и задачи калькуляции себестоимости мясных продуктов. В условиях рынка, постоянно меняющихся объемов производства и продаж существующая в ОАО «Царь-продукт» система не отвечает современным подходам к ценообразованию³. Общепроизводственные расходы, включаемые в себестоимость продукции цеха (рассчитываются на предприятии как процент от основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих за определенный период времени, чаще – квартал), не отражали существующую структуру затрат, так как в реальности между этими величинами прямой зависимости не существует. Необходимо было перейти к классическому подходу: маржинальный доход – постоянные издержки – прибыль. Следующим шагом является определение центров ответственности (рис. 4, 5).

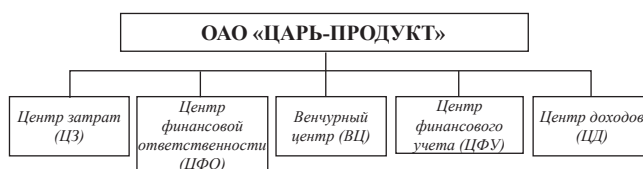


Рис. 4. Структура центров ответственности ОАО «Царь-продукт»

Предшествовавшая началу проекта реорганизация производства помогла сформировать финансовую структуру предприятия, то есть определить центры ответственности, в разрезе которых будут вестись планирование и учет. В результате реорганизации все производство было распределено по цехам-бизнесам: каждый основной цех стал специализироваться на производстве продукта, который может быть как составной частью основной продукции завода, так и самостоятельным направлением бизнеса.



Рис. 5. Объекты учета мясных продуктов и субпродуктов для целей бюджетирования

Исходя из структуры бизнеса предприятия и определенных понятий центров ответственности была предложена финансовая структура. В рамках финансовой структуры сферы ответственности были распределены между ЦФО (табл.).

Информация учетного бюджетирования необходима для управления себестоимостью, а также для эффек-

тивности производства мяскоколбасной продукции. При этом необходима информация, накапливаемая в разрезе центров возникновения затрат и центров хозяйственной ответственности, что позволит оперативно осуществлять внутренний контроль.

³ Плотников, В. С. Основы консолидированного учета: методические аспекты / В. С. Плотников. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2000.

Предлагаемая финансовая структура для формирования системы бюджетирования

Структурная единица	Руководитель	Сфера ответственности	Подчинение	Продукт цеха
Центр финансовой ответственности (колбасный цех)	Начальник цеха	1. Выполнение производственного плана 2. Соблюдение норм расхода мяса и вспомогательных материалов 3. Соблюдение лимита постоянных затрат цеха	Заместитель генерального директора по производству	Продукция цеха (колбасные изделия различных видов и групп, полуфабрикаты для других цехов)
Центр доходов	Начальник отдела продаж	1. Продажи 2. Маркетинг 3. Поступление денежных средств	Коммерческий директор	-
Венчурный центр	Начальник цеха, технолог	1. Разработка новых перспективных видов продукции 2. Экономное использование ресурсов	Технический директор, технологическая служба	Новые виды мясных (колбасных) изделий
Центр финансового учета	Начальник цеха	1. Соблюдение производственной программы, контроль затрат цеха	Главный инженер	Продукция цеха
Центр затрат	Начальник склада готовой продукции	Контроль затрат	Финансовый директор	-

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балашова, Н. Н. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 189–196.
2. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет / В. Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
3. Мелихов, В. А. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) / В. А. Мелихов, Е. Ф. Перепелкина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 197–200.
4. Мизиковский, Е. А. Развитие управленческого учета в России / Е. А. Мизиковский // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2005. – № 8. – С. 34–37.
5. Плотников, В. С. Основы консолидированного учета: методические аспекты / В. С. Плотников. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2000. – 192 с.
6. Щиборщ, К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К. В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 544 с.

REFERENCES:

1. Balashova, N. N. Record-keeping and internal control of debt receivables at agricultural enterprises in the conditions of financial crisis / N. N. Balashova, T. A. Chekrygina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 189–196.
2. Ivashkevich, V. B. Accounting administrative record-keeping / V. B. Ivashkevich. – M.: Lawyer, 2003. – 618 p.
3. Melikhov, V. A. Arrangement of a recording and control system of management of activity of processing enterprises of agrarian and industrial complex on the basis of ABC system (Activity-Based Costing) / V. A. Melikhov, E. F. Perepelkina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 197–200.
4. Mizikovsky, E. A. Development of the administrative account in Russia / E. A. Mizikovsky // Official materials for the bookkeeper. Comments and consultations. – 2005. – # 8. – P. 34–37.
5. Plotnikov, V. S. Fundamentals of the consolidated account: methodical aspects / V. S. Plotnikov. – Saratov: Publishing house of SGSEU, 2000. – 192 p.
6. Shchiborshch, K. V. BUdgeting of activity of industrial enterprises of Russia / K. V. Shchiborshch. – M.: Business and Service, 2001. – 544 p.

УДК 657.1
ББК 65.052.231.23

Карчукова Анна Ивановна,
ст. преподаватель кафедры экономики и аудита
Российского университета кооперации,
Волгоградского кооперативного института (филиал),
г. Волгоград,
e-mail: kai_04@mail.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

MANAGEMENT ACCOUNTING OF THE FLOWS OF FUNDS

В статье раскрывается роль управленческого учета денежных потоков в управлении организацией. Управление денежными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла организации и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. Информация о движении денежных потоков в управленческом учете позволит руководителю контролировать и регулировать прямые и косвенные денежные потоки, определять структуру использования денежных средств.

The article reveals the role of the management accounting of the flows of funds in the company management. Management of the flows of funds is an important financial tool for acceleration of a company capital turnover. Rational formation of the flows of funds contributes to the balance of an operational cycle of the company and provides for the growth of the output volumes and products sales. The information on the movement of the flows of funds in the management accounting will allow the head to monitor and control the direct and indirect flows of funds, to determine the structure of financial resources use.

Ключевые слова: управленческий учет, денежные потоки, центры ответственности, центры затрат, центры доходов, центры прибыли, центры инвестиций, прямые денежные потоки, косвенные денежные потоки, структура использования денежных средств.

Keywords: management accounting, flows of funds, responsibility accounting, centers of expenses, centers of revenues, centers of income, centers of investments, direct money streams, indirect money streams, structure of funds application.

В настоящее время управленческий учет имеет важное значение в управлении организацией и является необходимым инструментом, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, эффективно контролировать риски финансово-хозяйственной деятельности, максимизировать финансовый результат. Главная цель управленческого учета – оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений.

В России определение управленческий учет имеет множество неоднозначных трактовок, среди которых нет единого мнения экономистов о сущности, роли и его назначении (табл.).

Таблица

Мнения отечественных и зарубежных авторов о сущности и роли управленческого учета

№ п/п	Автор	Определение понятия управленческого учета
1	Б. Нидлз и др.	Считают, что управленческий учет охватывает все виды учетной информации, которая измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего пользования руководству. Управленческий учет расширяет финансовый учет и применяется прежде всего при внутренних операциях фирмы ¹ .
2	И. А. Аврова	Управленческий учет охватывает те виды информации, которые необходимы для управления в пределах предприятия ² .
3	Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская	Комплексная система учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах, расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимых аналитических разрезах, необходимой для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах ³ .
4	О. Д. Каверина	Информационная система, обеспечивающая сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных, необходимых для управления подразделениями предприятий и систематических или проблемных, оперативных, тактических и стратегических управленческих решений ⁴ .

¹ Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета: пер. с англ. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993.

² Аврова, И. А. Управленческий учет / И. А. Аврова. – М.: Бератор-Пресс, 2003.

³ Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская. – М.: Эксмо, 2007.

⁴ Каверина, О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003.

№ п/п	Автор	Определение понятия управленческого учета
5	Ч. Т. Хонгрэн, Дж. Фостер	Определяют управленческий учет как идентификацию, измерение, сбор, систематизацию, анализ, разложение, интерпретацию и передачу информации, необходимой для управления какими-либо объектами ⁵ .
6	М. А. Вахрушина	Управленческий учет определяет как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, обеспечивающее информационную поддержку системы управления предпринимательской деятельностью ⁶ .
7	А. Д. Шеремет	Подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственного управления и контроля над деятельностью организации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций ⁷ .

Анализ научных трудов зарубежных и отечественных авторов показал, что предметом бухгалтерского управленческого учета является планирование, анализ, учет и контроль производственной деятельности организации и ее структурных подразделений (сегментов бизнеса), называемых центрами ответственности. Данный подход к обоснованию предмета управленческого учета вызывает ряд вопросов по организации учета не только производственных затрат, но и денежных потоков сегментов предприятия, следовательно, можно сделать вывод, что управление денежными потоками хозяйствующего сегмента является важной составляющей общей системы управления его финансово-хозяйственной деятельностью.

Современная организационная структура хозяйствующего субъекта может рассматриваться как совокупность различных центров ответственности, которые связаны линиями ответственности. В результате чего по ним происходит движение информации, в соответствии с которой принимаются решения на различных уровнях управления.

В центре затрат ответственность руководителя ограничена, он несет минимальную ответственность за полученные результаты и отвечает лишь за произведенные затраты.

Издержки, которые учитываются и планируются для центра затрат, являются прямыми, что позволяет руководителю осуществлять эффективный контроль за их целесообразностью и формированием.

Отсюда можно сделать вывод, что данный подход к выделению центров затрат позволит руководителю организовать управленческий учет основных направлений оттока денежных средств данного сегмента, что позволит равномерно планировать предполагаемые оттоки при составлении бюджета денежных средств по центрам затрат и по хозяйственному субъекту в целом.

Центр доходов – это центры ответственности, в которых руководители отвечают за получение доходов, но не несут ответственности за издержки.

По мнению автора, для центров доходов наиболее важно выделить в качестве одного из основных пока-

зателей оценки эффективности функционирования возможность капитализировать денежные притоки. Данный подход позволит более достоверно планировать ожидаемые денежные поступления и использовать полученные данные при разработке бюджета денежных средств, как в разрезе центров доходов, так и по экономическому субъекту в целом.

Центр прибыли – это центр, руководитель которого отвечает за максимизацию прибыли (обладает полномочиями принимать решения, влияющие на прибыль путем как снижения затрат, так и увеличения доходов).

При выделении в структуре хозяйствующего субъекта центров прибыли возникает возможность разработки бюджета движения денежных средств в разрезе притоков и оттоков по конкретному подразделению. Это даст возможность наряду с показателем прибыльности использовать и показатель обеспеченности собственными денежными средствами, который позволяет оценить уровень самофинансирования данного подразделения.

Центр инвестиций – центр ответственности, в котором руководитель отвечает за доходы и затраты центра, а также за уровень и эффективность использования инвестиций.

Осуществление инвестирования денежных средств данного подразделения обеспечивается и бюджетом движения денежных средств, и планом капитальных вложений. Соответствие данных бюджетов друг другу является залогом сохранения финансовой устойчивости как данного подразделения, так и хозяйствующего субъекта в целом.

Следовательно, можно сделать вывод, что именно от построения организационной структуры хозяйствующего субъекта (деление организации на центры ответственности и их ранжирование) зависит организация бухгалтерского управленческого учета денежных потоков. Организационная структура фирмы предполагает деление предприятия на отдельные подразделения и службы (центры ответственности) в целях распределения между ними функций по решению задач, поставленных администрацией в ходе производственной деятельности для достижения конечных результатов.

В рамках системы управленческого учета понятие центра ответственности заключается в том, что это бухгалтерская система, обеспечивающая отражение, накопление и анализ предоставляемой информации о затратах

⁵ Хонгрэн, Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / Ч. Т. Хонгрэн, Дж. Фостер; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995.

⁶ Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов / М. А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007.

⁷ Управленческий учет: учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. – 2-е изд., испр. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.

и конечных результатах. Позволяет оценивать и контролировать деятельность менеджеров и структурных подразделений.

Учет по центрам ответственности базируется на следующих основных принципах:

– определение контролируемых затрат и поступлений при условии, что руководитель подразделения сможет контролировать их, оказывать на них влияние;

– введение реквизитов руководителя, отвечающего за конкретные статьи затрат;

– формирование руководителем центра ответственности бюджета (смет) на определенный период, чтобы на основании этой информации принимать соответствующие управленческие решения.

Благодаря учету по центрам ответственности возможно создание эффективной системы материального стимулирования на предприятии, которая позволит сопоставлять и оценивать вклад различных сегментов организации в формирование конечных финансовых результатов предприятия.

Информация о движении денежных потоков в управленческом учете позволит руководителю контролировать и регулировать прямые и косвенные денежные потоки, определять структуру использования денежных средств.

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла организации и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции.

Управление денежными потоками обеспечивает ускорение оборота капитала хозяйствующего субъекта. Данное обстоятельство происходит: за счет сокращения длительности производственного и финансового циклов, которое достигается в результативном управлении денежными потоками; за счет снижения потребности в капитале, необходимом для хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, хозяйствующий субъект обеспечивает рост суммы капитализируемой во времени прибыли. Поэтому эффективность работы предприятия в значительной степени зависит от организации системы управления денежными потоками.

Кроме того, система управления денежными потоками необходима для выполнения как стратегических, так и краткосрочных планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аврова, И. А. Управленческий учет / И. А. Аврова. – М.: Бератор-Пресс, 2003. – 176 с.
2. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов / М. А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.
3. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская. – М.: Эксмо, 2007. – 368 с.
4. Каверина, О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
5. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета: пер. с англ. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
6. Управленческий учет: учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. – 2-е изд., испр. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 512 с.
7. Хогрен, Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / Ч. Т. Хогрен, Дж. Фостер; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

REFERENCES:

1. Avrova, I. A. The administrative accounting / I. A. Avrova. – M.: Berator-press, 2003. – 176 p.
2. The accounting administrative record-keeping: textbook / M. A. Vahrushina. – 6 edition, revised. – M.: Omega-L, 2007. – 570 p.
3. The accounting administrative record-keeping: textbook / L. S. Vasileva, D. I. Rjahovsky, M. V. Petrovsky. – M.: Eksmo, 2007. – 368 p.
4. Kaverina, O. D. The administrative accounting: systems, methods, procedures / O. D. Kaverina. – M.: Finance and statistics, 2003. – 352 p.
5. Needles, B. Principles of accounting: translation from English / B. Needles, H. Anderson, D. Coldwell; under the editorship of Ja. V. Sokolova. – M.: Finance and statistics, 1993. – 496 p.
6. The administrative account: textbook / under the editorship of A. D. Sheremet. – 2 edition, revised. – M.: ID FBK-PRESS, 2001. – 512 p.
7. Hogren, Ch. T. Record-keeping: administrative aspect: translation from English / Ch. T. Hogren, J. Foster; under the editorship of Ja. V. Sokolova. – M.: Finance and statistics, 1995. – 416 p.

УДК 657.6
ББК 65.052.80

Ахрамеев Андрей Николаевич,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: hramzik@mail.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РАЗЛИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ

THE DEMAND FOR THE FORMATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM AT THE COMPANIES OF DIFFERENT LEGAL FORMS

В статье раскрываются сущность внутреннего контроля, цели, задачи системы, его возможности, необходимость и законодательные аспекты внедрения на предприятии. Описаны основные подходы к формированию системы внутреннего контроля, обусловленные организационно-правовой формой, уровнем развития хозяйствующего субъекта; рассмотрены их преимущества и недостатки. Автор подчеркивает, что СВК – это инструмент, позволяющий содействовать оптимизации и повышению эффективности хозяйственной деятельности организации, достижению поставленных целей, минимизации рисков, предотвращению возможных потерь и убытков.

This article has revealed the essence of internal control, goals and objectives of the system, capabilities, necessity and legal aspects of its implementation at the company. The article has described major approaches to formation of the internal control system that are specified by the organizational and legal form, the level of development of the company; their advantages and disadvantages have been reviewed. The author underlines that the system of internal control is a tool that allows assisting optimization and increasing efficiency of economic activities of a company, achieving the set goals, minimizing of risks and preventing potential losses and damages.

Ключевые слова: внутренний контроль, система внутреннего контроля, ревизия, аудит, организационно-правовая форма, аутсорсинг, консорсинг, прибыль, убытки, риски.

Keywords: internal control, internal control service, inspection, audit, organizational and legal form, outsourcing, co-sourcing, income, expenses, risks.

Исследование современного нормативно-правового обеспечения отражает различные аспекты необходимости внутреннего контроля.

Гражданский кодекс РФ (далее – ГК РФ) (ст. 2) гласит: «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»¹.

ГК РФ (ст. 4), а также Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»² регламентирует в общем и целом формы, в которых предпринимательская деятельность может производиться.

ГК РФ (ст. 50) дифференцирует хозяйствующие субъекты: «организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)».

Пункт 2 вышеуказанной статьи ГК РФ гласит: «Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий».

В нормативной базе четко прописана сфера интересов учредителей (собственников) коммерческих структур. Но только получением прибыли она не ограничивается, собственник заинтересован в выполнении намеченных для организации целей, сохранности его имущества, законности операций, эффективности работы всего хозяйствующего субъекта в целом и др. В решении всех перечисленных задач может помочь система внутреннего контроля (далее – СВК).

Внутренний контроль – понятие не новое. Оно эволюционирует уже без малого три столетия. Как внутренняя система контроля деятельности организации, понятие сформировалось к началу XX века. В наши дни существует множество точек зрения о сущности внутреннего контроля. В общем виде внутренний контроль представляет собой комплексное изучение деятельности организаций и их структурных подразделений, экономической эффективности и законности выполняемых операций, следования процедурам и предписанной политике организации, состояния подконтрольных объектов, надежности учетной информации и др. Внутренний контроль является, по сути, неотъемлемой частью современной системы управления организацией, позволяющей достигать цели, обозначенные собственником, минимальными затратами. Таким образом, можно сказать,

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1): принят ГД ФС РФ 21.10.1994 № 51-ФЗ (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

² О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: федер. закон РФ от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 23.12.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33 (ч. 1). – Ст. 3431.

что функции СВК вывели его за рамки круга вопросов бухгалтерского учета.

Грамотно построенная СВК позволяет собственнику контролировать и управлять использованием ресурсов организации, иметь достаточную степень осведомленности о шагах исполнительного руководства, руководству – оценивать рациональность принимаемых решений, прослеживать ход их выполнения, повысить качественные характеристики бухгалтерской финансовой отчетности, предотвращать нежелательные последствия хозяйственной деятельности, добиваться эффективности работы на любом участке, структурном подразделении, филиале, а самой организации – приобретать конкурентные преимущества и повышать финансовую устойчивость. Кроме того, наличие СВК и отчета о внутреннем контроле в составе финансовой отчетности – необходимое условие для сотрудничества с крупными финансовыми учреждениями.

В той или иной мере внутренний контроль необходимо формировать в любой организации. Тем не менее стоит отметить, что опыт формирования функционирующих и эффективных СВК в российских организациях недостаточен. Чем сложнее организационная структура хозяйствующего субъекта, чем шире интересы и чем больше объемы деятельности, тем больше будет требований к формируемой СВК и тем актуальнее задача ее внедрения.

Классификация систем внутреннего контроля обширна, классифицировать можно по формам, стадиям, автоматизированности контрольных процедур, полноте, периодичности, интенсивности контроля и многим другим. Применительно к конкретной организации необходимо уяснить следующее: построение эффективной СВК зависит от сложности организационной структуры, видов деятельности, объемов деятельности, количества филиалов и дочерних фирм, целесообразности контроля тех или иных процедур и в целом специфики хозяйствующего субъекта. В общем, СВК необходима и присуща организациям крупного и среднего бизнеса.

На практике СВК, организованная в рамках конкретной организации, может включать в себя следующие компоненты: служба бухгалтерского учета; служба внутреннего аудита; ревизионная комиссия; контрольно-ревизионная служба, а также любые другие службы по усмотрению собственников экономического субъекта.

Служба бухгалтерского учета и сопряженный с ней бухгалтерский контроль выполняют информационную функцию, формируя информацию, необходимую менеджменту организации.

Служба внутреннего аудита создается в целях повышения эффективности системы управления, подчиняется создавшему ее органу (совету директоров или его специализированному комитету и (или) исполнительному высшему органу управления), доносит до руководства экономического субъекта данные анализа и оценки, рекомендации, выявленные нарушения и другую информацию, получаемую в результате проверок. На основе полученной информации орган управления принимает соответствующие меры. Организация службы внутреннего аудита наиболее затратна, но и в то же время наиболее эффективна за счет знания сотрудниками служ-

бы специфики организации и определенных участков контроля.

Ревизионный контроль осуществляется контрольно-ревизионной службой, действующей по заданию руководителя организации либо собственника, и (или) ревизионной комиссией, созданной в соответствии с федеральными законами «Об акционерных обществах»³, «Об обществах с ограниченной ответственностью»⁴ и «О производственных кооперативах»⁵. Главная задача ревизионного контроля состоит в контроле сохранности товарно-материальных ценностей и расследовании инцидентов расхождения фактических данных с данными бухгалтерских регистров. Согласно законодательству РФ общее собрание акционеров или учредителей организации не вправе утверждать годовые отчеты при отсутствии заключения ревизионной комиссии или ревизора. Помимо этого ревизионная комиссия, ревизор либо аудитор при необходимости вправе, в соответствии со статьей 55 Федерального закона «Об акционерных обществах», потребовать созыва внеочередного общего собрания акционеров для решения возникших вопросов.

Для организаций, относящихся к среднему бизнесу, чаще применяется структурно-функциональная форма СВК. В ходе постановки структурно-функциональной СВК предусматривается создание пакета внутренних нормативных документов, регламентирующих связи между структурными подразделениями, их взаимодействие в проведении процедур внутреннего контроля. Подобная форма СВК менее затратна, нежели служба внутреннего аудита, но в то же время и менее эффективна. Следует отметить, что окончательное решение остается за руководителем хозяйствующего субъекта, выбор формы СВК с учетом специфики организации может предусматривать и смешанные решения.

Еще один способ организации СВК – передача функций СВК специализированной организации или внешнему специалисту на договорных началах. Этот метод носит название аутсорсинга. В качестве смешанного решения может выступать и консорсинг, предусматривающий создание службы внутреннего аудита и частичный аутсорсинг, при котором контроль остается зависимым от собственников, то есть использование в работе СВК приглашенных со стороны консультантов.

Среди функций СВК выделяются следующие: законность, контроль эффективности хозяйственных операций. ФЗ-129 «О бухгалтерском учете»⁶ гласит: «Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организациях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организаций».

³ Об акционерных обществах: федер. закон РФ от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 28.12.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 1.

⁴ Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон РФ от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 7. – Ст. 785.

⁵ О производственных кооперативах: федер. закон РФ от 08.05.1996 № 41-ФЗ (ред. от 19.07.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 20. – Ст. 2321.

⁶ О бухгалтерском учете: федер. закон РФ от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 48. – Ст. 5369.

Возникает вопрос, каким образом руководитель должен осуществлять свои контрольные функции в конкретной организации.

Среди коммерческих субъектов, представленных в ГК РФ (ст. 50), наибольший интерес представляют акционерные общества (далее – АО), общества с ограниченной ответственностью (далее – ООО), а также кооперативы.

В первую очередь следует обратиться к нормативно-правовой базе, поскольку сколько и какие органы контроля должны быть в законодательстве, определяется требованиями законодательства.

Например, для АО законодательством, а именно ГК РФ (ст. 96–104) и Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», предусмотрено:

Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Совет директоров (наблюдательный совет) осуществляет общее руководство деятельностью общества. В обществе с числом акционеров менее 50 совет директоров (наблюдательный совет) может не создаваться, и тогда его функции осуществляются общим собранием акционеров, в этом случае устав должен содержать указание об определенном лице или органе, к компетенции которого относится решение вопроса о проведении общего собрания и об утверждении его повестки дня.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом (директором, генеральным директором), уставом может быть предусмотрено наличие одновременно с ним и коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции), его председателем является лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа.

Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества избирается ревизионная комиссия (ревизор) общества, а также утверждается независимый профессиональный аудитор (гражданин или аудиторская организация). Примечание: особенности создания и правового положения отдельных видов АО определяются специальными федеральными законами и другими правовыми актами РФ.

Деятельность ООО регламентируется ГК РФ (ст. 87–94), а также Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Особенности ООО в сферах банковской, страховой и инвестиционной деятельности, а также в области производства сельскохозяйственной продукции определяются специальными федеральными законами (Закон № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», п. 2 ст. 1).

В ООО управление, а соответственно и контрольные функции, регламентируемые государством, возлагаются: на высший орган управления общества – общее собрание его участников. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом и коллегиальным исполнительным органом (если таковой предусмотрен уставом). Уставом может быть предусмотрено образование Совета директоров (наблюдательного совета) общества. Уставом может быть предусмотрено образование ревизионной комис-

сии (избрание ревизора), если участников более 15, то образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) является обязательным. Членами единоличного и коллегиального исполнительных органов, Совета директоров (наблюдательного совета), ревизионной комиссии, а также ревизором могут быть и лица, не являющиеся участниками общества.

Деятельность производственных кооперативов регламентируется ГК РФ (ст. 107–112), Федеральным законом от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах», для сельскохозяйственных производственных кооперативов – Федеральным законом от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»⁷.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. Если кооператив насчитывает более 50 членов, может быть создан наблюдательный совет. В состав исполнительных органов кооператива входят правление и (или) председатель кооператива. В кооперативе с числом членов 10 и менее правление не обязательно. Следует учитывать, что членами наблюдательного совета и членами правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Притом член кооператива одновременно не может быть членом наблюдательного совета и членом правления (председателем) кооператива (Закон «О производственных кооперативах», ст. 14).

Кроме коммерческих организаций, указанных в ГК РФ (ст. 50), в СВК нуждаются и другие хозяйствующие субъекты. К примеру, в отношении кредитных учреждений действует Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 23.07.2010) «О банках и банковской деятельности»⁸. Статья 11.1 определяет органы управления и контроля кредитной организации в качестве общего собрания учредителей (участников), Совета директоров (наблюдательный совет), единоличного исполнительного органа и коллегиального исполнительного органа, осуществляющих текущее руководство. Организацию СВК в кредитных учреждениях регламентирует Положение ЦБР № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах»⁹, где устанавливаются правила организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах, устройство и направления деятельности СВК, а также особенности порядка осуществления Банком России надзора за соблюдением установленных правил.

Помимо вышеуказанных регламентируемых законодательством организаций, собственники и руководство экономического субъекта, исходя из специфики организации и текущих потребностей, могут создавать и другие службы контроля. К примеру: контрольно-ревизионная служба, служба внутреннего контроля, служба

⁷ О сельскохозяйственной кооперации: федер. закон РФ от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 19.07.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 50. – Ст. 4870.

⁸ О банках и банковской деятельности: федер. закон РФ от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.

⁹ Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: утв. ЦБ РФ 16.12.2003 № 242-П (ред. от 05.03.2009) (зарегистрировано в Минюсте РФ 27.01.2004 № 5489) // Вестник Банка России. – 2004. – № 7.

внутреннего аудита, о которых говорилось ранее, служба безопасности, отдел контроля качества и др. Важно, что подчас по-разному называемые органы контроля в большей степени дублируют работу друг друга. Обычно это приводит к их неэффективности.

Формирование СВК – процесс не однодневный, а, напротив, трудоемкий и длительный, требующий от организации финансовых вливаний, поиска и переподготовки кадров, решения организационных вопросов. Поэтому руководству хозяйствующего субъекта важно определиться со сферой деятельности и полномочиями контрольного органа. Контрольно-ревизионная служба объективно необходима в организации, где нет возможности либо необходимости в построении эффективной многоуровневой системы внутреннего контроля. В такой ситуации контрольно-ревизионная служба будет в основном занята ретроспективным рассмотрением ошибок, выявленных расхождений и их последствий. И если, к примеру, контрольно-ревизионная служба ориентирована на уже произошедшие события, то служба внутреннего аудита ориентируется на перспективу и рассматривает события, которые могут негативным образом сказаться на деятельности организации. Существенное различие и в плане объема сведений, получаемых руководством хозяйствующего субъекта, что, несомненно, оказывает влияние на качество принимае-

мых управленческих решений. Наличие того или иного контрольного органа в организации не означает острой необходимости в другом, все определяется уровнем развития, нуждами и спецификой конкретного экономического субъекта.

Помимо этого, ни один отдельный орган контроля не охватывает всего перечня контрольных процедур и направлений. Поэтому в случае принятия решения руководством экономического субъекта о необходимости контрольного органа, подход к организации СВК должен быть разносторонним и комплексным.

Подводя итог, стоит отметить, что не следует рассматривать СВК в качестве страховки от всех бед. СВК не дает гарантии процветания, финансовой устойчивости, соответствия бухгалтерской финансовой отчетности предъявляемым заинтересованными пользователями требованиям или полной достоверности содержащейся в ней информации. Это лишь инструмент, позволяющий содействовать оптимизации и повышению эффективности хозяйственной деятельности организации, достижению поставленных целей, минимизации рисков, предотвращению возможных потерь и убытков. Таким образом, на определенном этапе развития, организация внутреннего контроля в хозяйствующем субъекте становится неотъемлемым условием его эффективного функционирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бурцев, В. В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4.
2. Гогишвили, В. Внутренний контроль в системе управления холдингом / В. Гогишвили // Управление компанией. – 2004. – № 3.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1): принят ГД ФС РФ 21.10.1994 № 51-ФЗ (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
4. О банках и банковской деятельности: федер. закон РФ от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.
5. О бухгалтерском учете: федер. закон РФ от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 48. – Ст. 5369.
6. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: федер. закон РФ от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 23.12.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33 (ч. I). – Ст. 3431.
7. О производственных кооперативах: федер. закон РФ от 08.05.1996 № 41-ФЗ (ред. от 19.07.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 20. – Ст. 2321.
8. О сельскохозяйственной кооперации: федер. закон РФ от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 19.07.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 50. – Ст. 4870.
9. Об акционерных обществах: федер. закон РФ от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 28.12.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 1.
10. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон РФ от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 7. – Ст. 785.
11. Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: утв. ЦБ РФ 16.12.2003 № 242-П (ред. от 05.03.2009) (зарегистрировано в Минюсте РФ 27.01.2004 № 5489) // Вестник Банка России. – 2004. – № 7.
12. Соколов, Б. Н. Внутренний контроль и аудит на российских предприятиях / Б. Н. Соколов // Аудит и налогообложение. – 2008. – № 11.
13. Соколов, Б. Н. Практика организации внутреннего контроля и аудита в корпорациях / Б. Н. Соколов // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2010. – № 10.

REFERENCES:

1. Burtsev, V. V. Internal control: the basic concepts and arrangement / V. V. Burtsev // Management in Russia and abroad. – 2002. – # 4.

2. Gogishvili, V. Internal control in the holding management system / V. Gogishvili // Management of the Company. – 2004. – # 3.
3. The civil code of the Russian Federation (part 1): approved by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 10.21.1994 # 51-FZ (revision as of 7.27.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1994. – # 32. – Article 3301.
4. Regarding banks and bank activity: federal law of the Russian Federation dated 02.12.1990 # 395-1 (revision as of 7.27.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1996. – # 6. – Article 492.
5. Regarding accounting: federal law of the Russian Federation dated 11.21.1996 # 129-FZ (revision as of 9.28.2010) (with revisions and amendments came into force as of 1.1.2011) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1996. – # 48. – Article 5369.
6. Regarding the state registration of legal entities and individual businessmen: federal law of the Russian Federation dated 8.8.2001 # 129-FZ (revision as of 12.23.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2001. – # 33 (Part I). – Article 3431.
7. Regarding production co-operatives: federal law of the Russian Federation dated 5.8.1996 # 41-FZ (revision as of 7.19.2009) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1996. – # 20. – Article 2321.
8. Regarding agricultural cooperation: federal law of the Russian Federation dated 12.8.1995 # 193-FZ (revision as of 7.19.2009) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1995. – # 50. – Article 4870.
9. Regarding joint-stock companies: federal law of the Russian Federation dated 12.26.1995 # 208-FZ (revision as of 12.28.2010) (with revisions and amendments came into force on 1.12.2011) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1996. – # 1. – Article 1.
10. Regarding limited liability companies: federal law of the Russian Federation dated 2.8.1998 # 14-FZ (revision as of 12.28.2010) (with revisions and amendments came into force on 1.1.2011) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1998. – # 7. – Article 785.
11. Provisions regarding arrangement of internal control at the credit organizations and bank groups: approved by the Central Bank of the Russian Federation as of 12.16.2003 # 242-P (revision as of 3/5/2009) (registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on 1.27.2004 No 5489) // Bulletin of the Bank of Russia. – 2004. – # 7.
12. Sokolov, B. N. Internal control and audit at the Russian enterprises / B. N. Sokolov // Audit and taxation. – 2008. – # 11.
13. Sokolov, B. N. Practical arrangement of internal control and audit at corporations / B. N. Sokolov // Joint-stock company: issues of corporate management. – 2010. – # 10.

УДК 657.1
ББК 65.052.253.2

Ягупова Елена Владимировна,
ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: YEY26@mail.ru;
Голубева Екатерина Викторовна,
соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: GolubevaE7@yandex.ru

УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОВЦЕВОДСТВЕ

PROVISION OF RECORD-KEEPING OF EXPENSES MANAGEMENT IN SHEEP BREEDING

На эффективность производства продукции овцеводства существенное влияние оказывают организационно-управленческие мероприятия, включающие состояние системы учета и контроля затрат, выхода продукции и калькуляции ее себестоимости. Эффективное функционирование сельскохозяйственных товаропроизводителей зависит от гибкости и восприимчивости системы управления к изменениям факторов внутренней и внешней среды. Выступая в качестве основного информационного фундамента управления деятель-

ностью организаций, система учетного обеспечения позволяет планировать и контролировать результаты хозяйственной деятельности, оценивать вклад каждого структурного подразделения в системе управления затратами.

Effectiveness of production of sheep breeding products is significantly affected by organizational and management measures, including the state of the system of expenses recording and control; production output and calculation

of products cost price. Effective functioning of agricultural manufacturers depends on flexibility and susceptibility of the management system to the changes of factors of internal and external environment. Being the major information foundation of management of a company activity, the system of record-keeping allows planning and controlling of results of economic activity, evaluating input of every structural division of the system of expenses management.

Ключевые слова: система контроля и управления затратами в овцеводстве, центры ответственности, система управленческого учета, элементы учетного обеспечения, бизнес-процессы, себестоимость, планирование, технологический процесс, производственные затраты, бюджетирование.

Keywords: system of expenses control and management in sheep breeding, responsibility accounting, system of management accounting, elements of accounting, business processes, cost price, planning, technological process, production expenses, budgeting.

В современных условиях возрастает необходимость освоения сельскохозяйственными товаропроизводителями современных методов и средств управления, составной частью которых является развитие учетного обеспечения бизнес-процессами. Именно учетное обеспечение, которое тесно взаимодействует с планированием, анализом, бюджетированием, управлением, контролем и регулированием, является важнейшим источником информации для разработки и принятия экономически обоснованных управленческих решений. Это в полной мере относится и к важной отрасли сельскохозяйственного производства – овцеводству. Овцеводство является источником таких видов сырья, как шерсть, овчина, а также ценных пищевых продуктов – баранины и молока.

Вопрос управления затратами в овцеводстве актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой по сравнению с другими производителями себестоимости произведенной продукции. Более того, ряд новых теорий по управлению себестоимостью, появившихся на Западе в 90-х годах, перевели акцент в области управления затратами именно на стратегию развития сельского хозяйства¹.

Необходимость практического применения элементов учетного обеспечения для принятия управленческих решений по качеству продукции, отражающихся на изменении качественных и количественных характеристик процесса производства овцеводческой продукции, обуславливает применение современных учетных методик, соответствующих международным стандартам.

В овцеводстве практически повсеместно продолжает применяться ранее сложившаяся система производственного учета затрат, не отвечающая в полной мере потребностям оперативного управления бизнес-процессами, не обеспечивающая оптимизацию производственных затрат и усиление контроля деятельности овцеводческих организаций и в связи с этим препятствующая повышению кон-

курентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Действующий порядок учета затрат на производство продукции овцеводства крайне слабо увязан с организационно-технологическими особенностями отрасли².

Попытки управления затратами в овцеводстве применяются в настоящее время на многих сельскохозяйственных предприятиях. В данной статье хотелось бы уделить внимание основным проблемам, которые предприятия должны учитывать при разработке программы сокращения затрат и постановке системы управления себестоимостью продукции овцеводства.

1. Управление себестоимостью – это всего лишь одна из частей менеджмента. Невозможно потребовать развития одной составляющей всего производства, если весь процесс «пробуксовывает».

2. Прежде чем управлять затратами в овцеводстве, необходимо их рассчитать. Проблема организации учета затрат в овцеводстве лежит не только в организации оперативности учета, но и в базе распределения.

3. При учете и распределении затрат в овцеводстве, большинство предприятий используют старые методологии и инструкции, т. к. государство перестало регламентировать процесс управленческого учета и учета затрат. Это подтверждено Письмом Минфина РФ от 15 октября 2001 г. № 16-00-14/464, в котором говорится, что «...организация производственного учета является внутренним делом хозяйствующего субъекта. В условиях рыночной экономики администрация организации должна самостоятельно принимать решение, в каких разрезах классифицировать затраты; насколько детализировать места возникновения затрат и каким образом их увязать с центрами ответственности»³.

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия вынуждены самостоятельно решать все вопросы по учету, анализу и планированию затрат в овцеводстве. Считается, что управление затратами – это обязанность экономической службы предприятия, которая осуществляет нормирование, планирование и контроль затрат. Однако это не так. Экономическая служба должна консолидировать данные, проверять их, но в формировании себестоимости принимают участие абсолютно все подразделения предприятия, и планирование затрат, ответственность за их величину должна быть переложена, разделена на руководителей подразделений предприятия. Система управления затратами в овцеводстве всегда должна поддерживаться системой мотивации на предприятии. Если руководитель подразделения из месяца в месяц не знает, какого уровня и суммы затрат он может максимально достигнуть, и не вознаграждается премией либо лишается ее, то постепенно сама система будет «выхолощена» и программа сокращения затрат станет таким же номинальным документом, каким уже является на многих предприятиях⁴.

² Ивашкевич, В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В. Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 5. – С. 56–59.

³ О способах ведения организациями отдельных активов, обязательств, финансовых и хозяйственных операций: письмо Минфина РФ от 15 октября 2001 г. № 16-00-14/464 // Нормативные акты для бухгалтера. – 2001. – № 22.

⁴ Рыбакова, О. В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование / О. В. Рыбакова. – М.: Финансы и статистика, 2007.

¹ Фролов, А. В. Бухгалтерский учет производственных затрат и готовой продукции овцеводства по справедливой стоимости / А. В. Фролов, А. А. Конева // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2009. – № 5. – С. 20–22.

Процедура внедрения системы комплексного управления затратами в овцеводстве обобщенно должна состоять из следующих мероприятий:

1. Разработка и утверждение плана стратегического развития на год.
2. Проведение изменений в организационной структуре предприятия.
3. Реорганизация системы учета на предприятии, внедрение управленческого учета.
4. Формирование управленческой отчетности на предприятии по центрам финансовой ответственности.
5. Внедрение системы бюджетирования, планирования, в том числе затрат.
6. Разработка новой системы мотивации персонала⁵.

Для оперативного управления затратами при производстве продукции овцеводства необходимо создание нескольких альтернативных объектов, из которых выбирается тот, который требует минимума совокупных затрат за жизненный цикл продукта на единицу полезного эффекта. Исходя из этого, представим систему управления затратами производства в виде цепочки (рис. 1).



Рис. 1. Система управления затратами на производство продукции

С точки зрения стратегического управления затратами в отрасли овцеводства учет служит инструментом для оптимизации прибыли и эффективного использования потенциала при поддержании необходимой ликвидности. Он является базой, обеспечивающей ориентированное на результат планирование, регулирование и контроль всех процессов на предприятии.

Для более оперативного управления затратами в отрасли овцеводства необходимо рекомендовать три основные подсистемы формирования затрат:

- затраты, используемые для калькулирования и оценки готовой продукции овцеводства;
- затраты, данные о которых являются основанием для планирования;
- затраты, используемые в системе контроля и регулирования.

Значение управления затратами очень велико, т. к. данные учета удовлетворяют информационные потребности внутрифирменного правления. При этом имеется возможность контролировать затраты и результаты на разных уровнях управления и соответственно строить систему управленческого контроля предприятия. Составляя и анализируя отчетность, можно судить об эффективности функционирования того или иного структурного подразделения организации и принимать различные управленческие решения.

В качестве основных направлений формирования действенной системы управления затратами в овцеводстве являются следующие:

– преобразование структуры управления предприятием, для чего необходимо создание центров ответственности;

- разработка модели расчета управленческой прибыли на основе показателей маржинального дохода;
- введение системы контроллинга.

Процедуру управления затратами необходимо использовать сельскохозяйственным предприятиям для принятия оперативных управленческих решений. Первые результаты внедрения системы управления затратами покажут наличие у предприятия скрытых внутренних резервов по сокращению затрат и увеличению прибыли.

Основными функциями системы управления затратами при производстве продукции овцеводства следует считать прогнозирование и планирование, учет, контроль (мониторинг), координацию и регулирование, а также анализ затрат.



Рис. 2. Структура системы учетного обеспечения управления затратами на производство продукции овцеводства

В целях оптимизации процесса управления затратами в овцеводстве необходимо использовать на предприятии:

1. Планирование и прогнозирование затрат на производство и реализацию продукции овцеводства.
2. Нормирование затрат отрасли овцеводства.
3. Стимулирование участников производства.
4. Анализ и контроль себестоимости продукции овцеводства.

Управление затратами на производство направлено на повышение степени обоснованности затрат и обеспечение качественного контроля за их формированием и эффективностью производственно-хозяйственной деятельности, что требует установления связи между затратами, доходами по центрам ответственности и местам возникновения.

Под центрами ответственности применительно к производству продукции овцеводства понимаются структурные единицы, руководители которых несут ответственность за основные показатели деятельности – объем производства, сумму и уровень затрат, доходов, прибыли и совместно с внутренними контролерами принимают участие в поиске резервов повышения эффективности производства.

Согласимся с определением центра ответственности, широко распространенным среди ученых, как части организационной структуры хозяйствующего субъекта, в которой децентрализованная управляемая и управляющая система данного сегмента тесно взаимодействуют между собой с целью повышения эффективности хозяйствования как предприятия в целом, так и его структурных подразделений. К основным критериям, оказывающим влияние на их обособление, относятся:

⁵ Никитин, С. А. Совершенствование учета себестоимости продукции предприятия как необходимый элемент повышения качества менеджмента / С. А. Никитин // Управленческий учет. – 2009. – № 8. – С. 78–81.

- особенности технологии и организации производственных процессов, методов управления производством, состава производимой продукции;
- уровень технической оснащенности производства;
- обеспеченность квалифицированным кадровым персоналом;
- степень существенности влияния конкретного направления управленческой деятельности на конечные результаты работы организации;
- организация конкретного направления деятельности каждого центра ответственности;
- характер и номенклатура работ каждого центра ответственности.

Основу ученой системы управления затратами, по нашему мнению, составляют технологические стадии процесса производства и реализации продукции. В рамках функционирования этой системы они будут являться местами возникновения затрат и центрами ответственности. В овцеводстве в соответствии с технологическим процессом отрасли целесообразно выделять следующие центры ответственности:

- 1) центр окота маточного поголовья;
- 2) центр бонитировки поголовья;
- 3) центр искусственного осеменения;
- 4) центр по ремонту основного стада;
- 5) центр организации стрижки;
- 6) центр реализации продукции.

Учитывая сложность процесса управления овцеводческим комплексом и организации учета расходов на его осуществление необходимо последовательное отражение центров ответственности, взаимосвязь которых представлена на рис. 3.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балашова, Н. Н. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 189–196.
2. Ивашкевич, В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В. Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 5. – С. 56–59.
3. Мелихов, В. А. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) / В. А. Мелихов, Е. Ф. Перепелкина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 197–200.
4. Никитин, С. А. Совершенствование учета себестоимости продукции предприятия как необходимый элемент повышения качества менеджмента / С. А. Никитин // Управленческий учет. – 2009. – № 8. – С. 78–81.
5. О способах ведения организациями отдельных активов, обязательств, финансовых и хозяйственных операций: письмо Минфина РФ от 15 октября 2001 г. № 16-00-14/464 // Нормативные акты для бухгалтера. – 2001. – № 22.
6. Палий, В. Ф. Развитие методологии управленческого учета / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 12. – С. 52–55.
7. Рыбакова, О. В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование / О. В. Рыбакова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.
8. Сигидов, Ю. И. Классификация затрат для целей управленческого учета / Ю. И. Сигидов, Н. С. Власова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – 2008. – № 6. – С. 31–34.
9. Фролов, А. В. Бухгалтерский учет производственных затрат и готовой продукции овцеводства по справедливой стоимости / А. В. Фролов, А. А. Конева // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2009. – № 5. – С. 20–22.

REFERENCES:

1. Balashova, N. N. Record-keeping and internal control of debt receivables in the agricultural enterprises in the conditions of financial crisis / N. N. Balashova, T. A. Chekrygina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 189–196.

⁶ Сигидов, Ю. И. Классификация затрат для целей управленческого учета / Ю. И. Сигидов, Н. С. Власова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – 2008. – № 6. – С. 31–34.

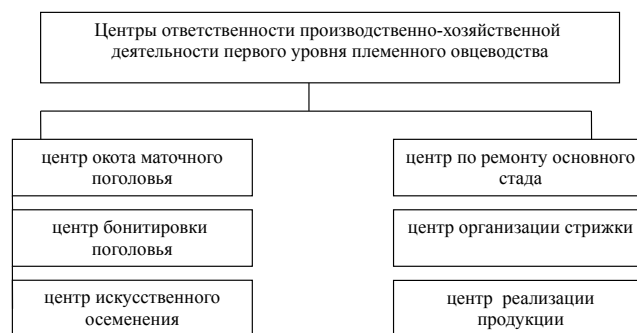


Рис. 3. Состав центров ответственности предприятия племенного овцеводства

Таким образом, внедрение процесса управления затратами в овцеводстве – это технически сложная задача для любого сельскохозяйственного предприятия. Но получаемый от этого эффект того стоит, так как конкурентоспособность хозяйства на рынке повышается в несколько раз. Ведь правильно выстроенная система оптимизации затрат в овцеводстве приобретает черты долгосрочного конкурентного преимущества, а не простого механизма управления рентабельностью сельскохозяйственного производства⁶.

Предложенные организационно-методические аспекты учета и контроля затрат позволят оценить вклад каждого центра в формирование прибыли всей организации и проконтролировать отклонения по каждому выделенному центру ответственности, а все это в конечном счете повысит эффективность производства продукции овцеводства при совершенствовании системы управления.

2. Ivashkevich, V. B. Arrangement of management accounting as per responsibility accounting and places of expenses formation / V. B. Ivashkevich // Accounting. – 2008. – # 5. – P. 56–59.
3. Melikhov, V. A. Arrangement of recording and control system of activities of processing companies of agrarian and industrial complex on the basis of ABC system (Activity-Based Costing) / V. A. Melikhov, E. F. Perepelkina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 197–200.
4. Nikitin, S. A. Improvement of the recording of the products cost price of enterprise as a required element of improvement of quality of management / S. A. Nikitin // Administrative account. – 2009. – # 8. – P. 78–81.
5. About methods of arrangement of individual assets, liabilities, financial and economic transactions: letter of the Ministry of Finance of the RF dated October 15, 2001 # 16-00-14/464 // Regulatory enactments for an accountant. – 2001. – # 22.
6. Palyj, V. F. Development of methodology of the administrative account / V. F. Palyj // Accounting. – 2009. – # 12. – P. 52–55.
7. Rybakova, O. V. Accounting administrative record-keeping and administrative planning / O. V. Rybakova. – M.: Finance and statistics, 2007. – 464 p.
8. Sigidov, Ju. I. Classification of expenses for the administrative account / Ju. I. Sigidov, N. S. Vlasova // Accounting in agriculture. – 2008. – # 6. – P. 31–34.
9. Frolov, A. V. Record-keeping of the sheep breeding industrial expenses and finished goods at fair cost / A. V. Frolov, A. A. Konev // Accounting in agriculture. – 2009. – # 5. – P. 20–22.

УДК 657.6
ББК 65.052.80

Негруб Наталья Анатольевна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВХОДЯЩИХ В ЕДИНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ХОЛДИНГ

ARRANGEMENT AND REGULATION OF ACTIVITIES OF THE DIVISIONS OF COMPANIES' INTERNAL CONTROL INCLUDED IN A SINGLE PRODUCTION HOLDING

Сложившиеся условия деятельности организаций требуют совершенствования системы внутреннего контроля объекта управления. Возникает необходимость новых методических решений в области внутреннего контроля, направленных на повышение эффективности деятельности организации. В работе рассмотрен практический опыт работы отдела внутреннего контроля ОАО «Кристалл» и ЗАО «Диамант», которое входит в состав производственного холдинга. Дана сравнительная оценка положений об отделе внутреннего контроля организаций единого холдинга. Отражены современные требования функционирования отдела в производственных холдингах, а также основные задачи и цели внутреннего контроля и даны авторские рекомендации по разработке положения об отделе внутреннего контроля.

Existing conditions of companies' activities require improvement of the system of internal control a company under control. There is a need for new methodical decisions in the field of internal control aimed at enhancement of efficiency of the company activity. The article has analyzed the practical experience of operation of the internal control department of ОАО Crystall and ЗАО Diamant that is a part of the production holding. A comparative assessment of the regulations regarding department of internal control of the companies of a single holding has been provided. The modern requirements to the functioning of a department

within the industrial holding have been specified, as well as the main goals and objectives of internal control, and recommendations of the author of the article for the development of regulations for the department of internal control have been provided.

Ключевые слова: служба внутреннего контроля, структурные подразделения, положение о внутрихозяйственном контроле, комплексные ревизии и проверки, интересы собственника, оценка действий и решений, аналитические материалы, справочные материалы, экономика предприятия, производственный холдинг.

Keywords: internal control service, structural divisions, provision of internal-economic control, comprehensive auditing and verification, interests of an owner, evaluation of deeds and decisions, analytical materials, reference materials, company economics, industrial holding company.

Одним из необходимых требований, предъявляемых системным подходом к объекту управления, является наличие у него контролирующего элемента, который постоянно контролировал бы состояние объекта управления, не оказывая при этом на него управляющего воздействия.

Роль контролирующего параметра в системе управления обычно выполняет специально организованная

служба, курирующая соответствующее направление деятельности и наделенная необходимыми для этого полномочиями.

Служба внутреннего контроля создается по решению органов управления организации.

Основная цель создания такой службы – защита интересов руководства, собственников, партнеров.

К основным функциям, выполняемым службой внутреннего контроля, как правило, относят:

– обеспечение уставных задач предприятия и главной – эффективности деятельности;

– планирование ревизий и проверок, в том числе с привлечением специалистов, проведение их и оценка выявленной и оформленной в установленном порядке доказательной информации, составление на основе этой информации отчетов и представление выводов и рекомендаций;

– организация проверок состояния хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;

– обеспечение контроля над своевременной идентификацией, оценкой и принятием мер по минимизации рисков осуществляемой предпринимательской деятельности, разрешение конфликтов интересов, возникающих в процессе деятельности организации;

– экспертиза инвестиционных проектов развития предприятия;

– проверка соблюдения на предприятии норм российского законодательства и нормативно-правовых актов, изданных в соответствии с российским законодательством, а также стандартов, определяющих политику и регулирующих деятельность организации;

– проверка соблюдения на предприятии нормативно-правовых актов, регулирующих бухгалтерский учет и внутренний контроль;

– обеспечение сохранности материальных и денежных активов предприятия;

– проверка эффективности деятельности структурных подразделений и выявление резервов повышения эффективности производства;

– содействие законности, целесообразности, своевременности и полноте отражения хозяйственных операций в учете;

– контроль за расчетно-платежной дисциплиной и управлением дебиторской задолженностью;

– проверка отдельных разделов бухгалтерского и оперативного учета и отчетности;

– проверка организации договорной работы и контроль над условиями выполнения договоров;

– проверка исполнения решений по выявленным недостаткам;

– организация и проведение служебных расследований по фактам материального ущерба;

– информирование и консультирование руководства предприятия о недостатках и резервах в деятельности предприятия.

Кроме того, следует указать основные задачи службы внутреннего контроля:

– определение в документах и соблюдение установленных процедур и полномочий при принятии любых решений, затрагивающих интересы организации, ее собственников и партнеров;

– принятие своевременных и эффективных решений, направленных на устранение выявленных недостатков и нарушений в деятельности организаций;

– выполнение требований по эффективному управлению рисками предпринимательской деятельности;

– эффективное функционирование внутреннего контроля организации;

– эффективное взаимодействие с внешними аудиторами, органами государственного контроля, регулирования и надзора по вопросам достоверности учета и отчетности, организации внутреннего контроля, предупреждения и устранения нарушений сотрудниками предприятия законодательства, нормативных актов и стандартов профессиональной деятельности.

Приведем опыт работы отдела внутреннего контроля ОАО «Кристалл».

Отдел является структурным подразделением данной организации. Постановка задач отдела внутреннего контроля: контроль над соблюдением нормативных актов и внутренних положений, договорных обязательств, расчетно-платежной дисциплины; за поступлением и расходованием денежных средств, товарно-материальных ценностей; над достоверностью оперативного, статистического, бухгалтерского и налогового учета и др. Кроме того, отдел внутреннего контроля осуществляет работу по таким направлениям: анализ бухгалтерской отчетности; представление информации руководству для принятия управленческих решений; оценка обязательств и др.

Отдел внутреннего контроля организации позволяет: наладить контроль над структурными подразделениями; выявить неиспользованные внутренние резервы для повышения эффективности работы; обнаружить недостатки в функционировании системы внутреннего контроля организации и разработать мероприятия по их устранению. При принятии решения об организации и определении функции контрольно-ревизионного отдела учитывались такие факторы: направление и специфика деятельности, показатели финансово-экономической деятельности, система управления. Приказом руководителя организации утверждается Положение о внутрихозяйственном контроле, документальных проверках и ревизиях производственной и финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений. Отдел внутреннего контроля функционирует на основании положения, утвержденного директором организации (с учетом вносимых в него изменений и дополнений), устанавливающего цели и задачи контрольно-ревизионного отдела, права и обязанности работников отдела, порядок организации и проведения комплексных ревизий и проверок.

В качестве основных целей создания контрольно-ревизионного отдела определены: осуществление внутрихозяйственного контроля финансового состояния, соблюдения режима экономии, обеспечения сохранности и обоснованности расходования денежных средств и материальных ценностей, проведения мероприятий по охране имущества и возмещению причиненного материального ущерба; выявление резервов и обеспечение генерального директора организации рекомендациями по повышению эффективности экономики и управления.

Положение об отделе внутреннего контроля является важным правовым актом, определяющим порядок обра-

зования, правовое положение, обязанности, организацию работы структурного подразделения.

В таблице рассмотрим особенности и различия возможных положений об отделе внутреннего контроля на

примере ЗАО «Диамант» и ОАО «Кристалл» (акционерные общества входят в единый холдинг, далее именуемый Корпоративный центр, Компания).

Таблица

Сравнительная характеристика положений внутреннего контроля организаций единого холдинга

Положение ОАО «Кристалл»	Положение ЗАО «Диамант»	Возможные последствия
Отдел внутреннего контроля подчиняется непосредственно генеральному директору предприятия		Существует риск необъективной оценки принятых руководством решений
–	Отдел создается и ликвидируется приказом генерального директора Компании	Ликвидация отдела по единоличному решению генерального директора создает риск отсутствия контроля за ФХД предприятия
Отдел возглавляет начальник отдела, назначаемый на должность и освобождаемый от должности приказом генерального директора Компании		Существует риск необъективной оценки принятых руководством решений
В своей деятельности Отдел руководствуется в том числе: политикой и целями предприятия в области качества; общими требованиями международных стандартов ИСО 9001 и ИСО 14001; корпоративной экологической политикой; стандартами КСЭМ и документами КСЭМ, касающимися деятельности ОВА; правилами по промышленной безопасности (ПБ), охране труда (ОТ), охране окружающей природной среды и пожарной безопасности	В своей деятельности Отдел руководствуется в том числе: решениями органов управления Компании	Отсутствие указанных руководствующих документов создает риск неприменения их работниками при исполнении должностных обязанностей
–	Взаимодействие с Департаментом внутреннего аудита Корпоративного центра (управляющей компании). В соответствии с возложенной задачей Отдел осуществляет следующие функции: подготовка для Департамента внутреннего аудита плана работ на квартал и ежеквартального отчета по результатам работы; участие в проведении проверок финансово-хозяйственной деятельности Компании Департаментом внутреннего аудита.	Отсутствие данной нормы не позволяет в полной мере координировать работу Отдела и повышать квалификацию и профессиональные навыки работников
Перед Отделом стоят следующие задачи по проведению проверок финансово-хозяйственной деятельности по направлениям: финансы, производство, строительство, промышленная безопасность, снабжение	Перед Отделом стоят задачи по проведению проверок финансово-хозяйственной деятельности по направлениям: финансы, производство, строительство, промышленная безопасность, снабжение. Кроме того, осуществляет контроль над подготовкой и выполнением мероприятий по переходу на использование альтернативных, более дешевых видов топлива, снижению энергопотерь и энергозатрат; осуществляет текущее консультирование сотрудников структурных подразделений Компании по вопросам, входящим в компетенцию Отдела. Также на Отдел, в том числе, возложены следующие функции: ведение статистических баз данных для проведения аналитических процедур; подготовка аналитической и информационно-справочной документации (отчетности); участие в разработке программных продуктов, применяемых для анализа финансово-хозяйственной деятельности Компании	

Положение ОАО «Кристалл»	Положение ЗАО «Диамант»	Возможные последствия
	проведение мониторинга законодательства для обеспечения выполнения Отделом поставленных перед ним задач и осуществление других функций по заданиям руководства Компании; проведение экспертизы регламентирующих документов; разработка мероприятий по защите интересов Компании по итогам налоговых проверок в судебном и досудебном порядке; взаимодействие с внешними аудиторами и другими контролирующими органами; разработка положений, инструкций и методических рекомендаций, подготовка и формирование отчетов, аналитических, справочных и иных материалов по результатам деятельности Отдела	

Как видно из таблицы анализа положений, создание и ликвидация отделов внутреннего контроля по приказу генерального директора, а также подчинение отделов непосредственно директору создают риск снижения защиты интересов собственника, а также вероятность необъективной оценки действий и решений, принятых руководством Общества.

Отсутствие в Положении отдела норм о взаимодействии с Департаментом внутреннего аудита Корпоративного центра (Управляющей компании) создает предпосылки для игнорирования и противостояния работниками Отдела рекомендаций и указаний ДВА, а также не позволяет в полной мере и на законных основаниях координировать работу Отдела, использовать консолидированный ресурс ДВА для реализации задач и функций с привлечением носителей ключевых компетенций.

Исходя из изложенного, в Положение об отделе Общества необходимо внести дополнения, регулирующие вопросы взаимодействия со структурными подразделениями Управляющей компании по соответствующим направлениям своей деятельности.

Использование профессионального опыта работников отдела внутреннего контроля при подготовке и реализации мероприятий по переходу на использование альтернативных и более дешевых видов топлива и снижению энергозатрат позволит увеличить дополни-

тельную стоимость Отдела и повысить экономический результат Общества при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности.

Кроме того, консультирование сотрудников структурных подразделений позволит минимизировать риски принятия неэффективных решений и реализации ошибочных действий исполнителями.

Разработка и публикация на предприятии аналитических, справочных материалов по результатам работы отдела обеспечит широкий доступ к информации о системных нарушениях, неэффективных решениях и возможных последствиях, что позволит минимизировать риски их повторения.

Численность отдела внутреннего контроля и подчиненность структурного подразделения определяется руководителем организации отдельным приказом. Она должна быть достаточной для эффективного достижения целей и решения задач системы внутреннего контроля.

Как правило, оптимальное количество работников Отдела при среднесписочной численности предприятия 3–4 тыс. человек составляет 5–6 единиц. При этом следует учесть, что для максимального охвата и качества ревизионной работы по объектам ревизии направленность специализаций работников должна включать в себя специалистов с профильным образованием – производство, строительство, финансы, бухгалтерский учет и кадры.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аснин, Л. М. Контроль и ревизия в организациях / Л. М. Аснин, И. Я. Кононова. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 281 с.
2. Балашова, Н. Н. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 189–196.
3. Макеев, Р. Постановка систем внутреннего контроля / Р. Макеев. – М.: Вершина, 2008. – 296 с.
4. Макоев, О. С. Контроль и ревизия / О. С. Макоев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 255 с.
5. Материалы учебно-консультационного тренинга «Внутренний контроль» Price WaterHouseCoopers. – М., 2010. – 138 с.
6. Мелихов, В. А. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) / В. А. Мелихов, Е. Ф. Перепелкина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 197–200.
7. Никулина, С. Н. Организация службы внутреннего контроля и порядок проведения проверок (ревизий) / С. Н. Никулина // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2008. – № 1–3. – С. 45–55.

REFERENCES:

1. Asnin, L. M. Control and audit at the organizations / L. M. Asnin, I. Ja. Kononova / Rostov-on-Don: Phoenix, 2004. – 281 p.
2. Balashova, N. N. Record-keeping and internal control of debt receivables at agricultural enterprises in the conditions of financial crisis / N. N. Balashova, T. A. Chekrygina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 189–196.
3. Makeev, R. Arrangement of internal control systems / R. Makeev. – M: Top, 2008. – 296 p.
4. Makoev, O. S. Control and audit / O. S. Makoev. – M.: JUNITI-DANA, 2007. – 255 p.
5. Materials of educational and consulting training «Internal control» PriceWaterHouseCoopers. – M., 2010. – 138 p.
6. Melikhov, V. A. Arrangement of recording and control system of management of activity of processing enterprises of agrarian and industrial complex on the basis of ABC system (Activity-Based Costing) / V. A. Melikhov, E. F. Perepelkina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 197–200.
7. Nikulina, S. N. Arrangement of the internal control service and procedure of the checks (audits) / S. N. Nikulina // Taxes. Investments. Capital. – 2008. – # 1–3. – P. 45–55.

Я интеллектуал!

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

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

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

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

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



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

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

Держайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

08.00.13. – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330.47
ББК 65в631

Филиппов Михаил Владимирович,

к. т. н., доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОЕКТА

ESTIMATION OF THE COST OF INFORMATION PROJECT

В данной статье проводится анализ современных методов оценки стоимости проектов, связанных с созданием нового программного обеспечения. Автор статьи выявил различия в процессах экономической оценки проектов, которые связаны с созданием и внедрением автоматизированных систем для предприятий (организаций), и проектов, связанных с созданием нового программного обеспечения, которое в дальнейшем тиражируется и продается через сеть распространителей. В статье достаточно подробно рассмотрены различные подходы к оценке информационных проектов. Сделан вывод, что все современные подходы к оценке информационных проектов являются приблизительными и для их уточнения необходимо определить время работы каждого разработчика над конкретным проектом. Для этих целей было разработано программное обеспечение, которое позволяет учитывать работу каждого сотрудника над различными проектами. На основе вклада каждого сотрудника в проект предлагается определять общую стоимость информационного проекта.

The presented article has analyzed the modern methods of estimation of the cost of projects connected with creation of new software. The author of article has revealed differences between the processes of the projects economic estimation, which are connected with creation and introduction of the automated systems, and the projects connected with creation of the new software, which is duplicated and sold through a network of distributors. The article has reviewed various approaches to the estimation of information projects in sufficient details. The conclusion has been made that all modern approaches to estimation of information projects are approximate, and it is necessary to specify time required for each developer for working over each project. The software that allows considering the work of each employee on various projects has been developed for these purposes. It has been proposed to define the total cost of information project on the basis of contribution of each employee to the project.

Ключевые слова: проект, стоимость, информационный проект, стоимость проекта, оценка стоимости проекта, программа оценки стоимости, тиражируемое программное обеспечение, информационный бизнес, программный продукт, программное обеспечение.

Keywords: project, cost, information project, project cost, estimation of the project cost, program of estimation of the cost, the duplicated software, information business, software.

Разработка современного программного обеспечения является сложным процессом. Одним из главных вопросов является определение стоимости разрабатываемого программного обеспечения. Этой проблеме уделялось значительное внимание, так как экономическая оценка проекта является одним из ключевых моментов определения стоимости программного обеспечения, которое реализуется в дальнейшем как программный продукт.

Однако в информационный век оценка стоимости создаваемого программного продукта в информационном бизнесе до сих пор является приблизительной. При этом многие разработчики производят оценку своих информационных проектов с большим запасом, что в конечном итоге может серьезно повлиять на конкурентоспособность созданного программного обеспечения. Нередки ситуации, когда берут приблизительную стоимость проекта, а затем удваивают или даже утраивают ее без видимых причин просто на случай «непредвиденных обстоятельств»¹.

Процесс завышения цены проекта обычно подходит для последующей его продажи на случай торга. Однако производители программного обеспечения не торгуются на рынке. Они реализуют свои информационные продукты большому числу конечных пользователей по фиксированным ценам, не торгуясь. Это связано с тем, что торговаться с большим количеством клиентов просто невозможно и не имеет смысла. Поэтому завышение цены проекта в данном случае не оправдано.

Существует несколько различных подходов к оценке проектов в информационном бизнесе. В качестве примера приведем оценку стоимости проекта, которая выполняется в дизайн-студии Blue Flavor². Автор данного подхода предлагает следующую формулу оценки стоимости дизайнерского проекта:

Задача * время * ставка = цена,

где: задача – это количество работы (например, три макета);

время – это произведение сложности и усилий, или часы на выполнение.

¹ Brian Fling. Pricing a Project [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blueflavor.com/blog/2006/apr/25/pricing-project/> (дата обращения: 15.03.2011).

² См.: Там же.

Например, фирме требуется создать макет за 100 долларов в час. Для оценки сложности проекта используется трехбалльная шкала:

– 1 балл для идеальных обстоятельств, которые отнимут нормальное количество времени;

– 3 балла означают высокую сложность, которая потребует в 3 раза больше времени.

Для усилий выбирается идеальное количество времени, которое отнимет выполнение задачи, например 10 часов на разработку одного макета.

Для приведенного примера формула будет выглядеть следующим образом:

$$1 \text{ макет} * \text{время} (1 * 10 \text{ часов}) * \$100 = \$1\,000.$$

$$\text{Стоимость трех макетов соответственно выглядит как:} \\ 3 \text{ макета} * \text{время} (1 * 10 \text{ часов}) * \$100 = \$3\,000.$$

Если макет более сложный, то стоимость проекта:

$$3 \text{ макета} * \text{время} (1,5 * 10 \text{ часов}) * \$100 = \$4\,500.$$

Автор приводит вполне простую задачу и дает простое решение данной задачи. Все хорошо. Но возникает вопрос: откуда появилось значение 10 часов на выполнение макета? Очевидно, из имеющегося опыта выполнения аналогичных дизайнерских проектов. Для оценки других информационных проектов можно также использовать простое решение, которое приведено здесь. Но откуда взять значение оценки времени, потраченного на информационный проект? Выход только один – произвести оценку времени, которое тратится на выполнение различных проектов.

Однако в дизайнерской студии разработчик обычно работает над одним проектом. Поэтому считается, что текущее рабочее время он тратит на этот проект. При разработке нового программного обеспечения сотрудники одновременно занимаются несколькими проектами одновременно. Поэтому выделить с помощью каких-то математических расчетов точное время, которое было затрачено на тот или иной проект, практически нереально. Даже если попытаться это сделать, то все расчеты будут достаточно условны и не будут отражать реальную стоимость проекта.

Несмотря на то, что в современных фирмах, занимающихся разработкой программного обеспечения для коммерческого распространения, одновременно выполняется несколько проектов, нужно всегда знать стоимость одного проекта, который выполнен на данный момент. Так как в настоящее время практически невозможно определить точную стоимость информационного проекта, фирме-разработчику приходится завышать стоимость проекта, чтобы защитить себя в случае расползания объема работ, необходимости значительных доработок в дальнейшем и т. д.

То есть получается двойное увеличение цены проекта. Сначала стоимость информационного проекта завышается, т. к. мы не можем точно рассчитать данную стоимость, а затем еще раз завышается стоимость для исключения возможных убытков. В условиях жесткой конкуренции на рынке программного обеспечения такой подход может привести к тому, что созданный программный продукт будет не в состоянии конкурировать по цене с аналогичными продуктами, работы по созданию которых, были оценены ниже. То есть приблизительная оценка проектов является достаточно кармичной. Разработчик недооценивает некоторые проекты и зарабаты-

вает мало, зато от других может получить значительные прибыли. Но в конечном итоге кто-то остается в проигрыше. Или клиент платит больше, чем программный продукт стоит (больше чем его рыночная ценность), или продавец недополучает свою прибыль.

Не вызывает сомнения, что оценка информационных проектов является актуальной задачей. Поэтому разработаны различные оценки информационных проектов. Но главная особенность данных подходов заключается в том, что оценивается проект, связанный с разработкой и внедрением автоматизированной системы на каком-то предприятии или в организации. Оценок информационных проектов, которые заключаются в разработке нового программного продукта, дальнейшим его тиражировании и масштабной реализации пользователям, не существует.

В действительности это так. В статье Н. Э. Михайловского проводится сравнительный анализ различных методов оценки проектов³. Указывается, что основные единицы измерения, которые используются для оценки стоимости, это время и проект.

Если в качестве единицы измерения используется время, то оплата исполнителю производится регулярно (например, раз в месяц или раз в две недели). Преимуществом такого способа является то, что исполнитель не связан рамками контрактных стоимостей и запросы покупателя выполняются без вопросов и не вызывают пререканий. Недостатками является то, что все риски – на покупателя и в такой ситуации покупатель стремится к микроменеджменту со всеми вытекающими последствиями.

Если же в качестве единицы измерения используется проект, то оплата производится после окончания значимых этапов проекта. Преимуществом такого способа является то, что бюджет заказчика четко определен или, по крайней мере, четко отслеживается. Недостатками является то, что все риски – на исполнителя, он стремится ограничить функциональность и изменения.

Что же получается с компанией, которая разрабатывает тиражируемое ПО? Здесь однозначным критерием выступает время работы сотрудников над проектом. Зная это время, учитывая дополнительные издержки, можно определить стоимость проекта. Использовать второй критерий не представляется возможным. Так как в таких компаниях «проект» – это разработка принципиального нового программного продукта или программного продукта, который имеет аналоги, но имеет значительные функциональные отличия. Поэтому заранее оценить такой проект достаточно точно практически нереально. Таким образом, мы останавливаемся на первом критерии оценки стоимости информационных проектов – времени. То есть время будет определять общую стоимость работ, выполненных над проектом.

Теперь нужно решить следующую задачу – определить величину, которой можно было бы измерять размер проекта. Такая величина должна:

- зависеть от сложности проекта;
- использоваться на всех стадиях жизненного цикла системы;

³ Михайловский, Н. Э. Сравнение методов оценки стоимости проектов по разработке информационных систем [Электронный ресурс] / Н. Э. Михайловский. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002/15.shtml> (дата обращения 15. 03. 2011).

– давать независимые оценки времени выполнения проекта и его трудоемкости.

В настоящее время методы оценки размера проектов разделяются на две основные группы: микрооценка и макрооценка⁴.

Методы микрооценки основаны на точном знании процесса. Для построения оценки необходимо разбить весь процесс на отдельные работы и произвести оценку каждой индивидуальной работы в отдельности (например, методика Oracle AIM).

Методы макрооценки основаны на функциональных требованиях и/или продукте. Таковы методы функциональных точек и методы типа СОСОМО.

Можно ли их использовать для нашего случая, когда требуется оценить стоимость проекта по созданию нового программного обеспечения для коммерческого распространения? Попробуем ответить на этот вопрос. Для макрооценки проектов используются следующие методики:

– СОСОМО II;

– IFPUG FPA;

– модели оценки трудоемкости разработки программных систем, утвержденные Госкомтруда в 1986 году;

– FPA МКII.

Одной из наиболее известных методик является **конструктивная модель стоимости** (Constructive Cost Model – СОСОМО), разработанная в конце 70-х годов Барри Бозмом⁵. Она была построена на основе анализа ряда проектов, выполненных в основном в интересах Министерства обороны США. Данная методика устанавливает соответствие между размером системы в тысячах условных строк кода и «классом» проекта, с одной стороны, и трудоемкостью разработки системы, с другой стороны.

Базовый тип модели СОСОМО учитывает только класс проекта – естественный, полуинтегрированный, «встроенных систем». Естественные проекты – относительно маленькие и разрабатываются командами, знакомыми с прикладной областью. Полуинтегрированные проекты – системы среднего размера и сложности, разрабатываемые группами разработчиков с различным опытом. Проекты «встроенных систем» выполняются при значительных аппаратных, программных и организационных ограничениях.

Второй тип модели СОСОМО – промежуточный тип – вводит 15 поправочных факторов, принадлежащих к одной из четырех категорий. Это атрибуты:

– программного продукта, такие как его сложность и требования к его надежности;

– системы, такие как ограничения на оперативную память и время выполнения;

– команды разработчиков, такие как опыт в прикладной области;

– проекта, такие как используемые средства разработки.

Третий тип модели СОСОМО – продвинутый тип – дополнительно вводит разбиение по стадиям жизненного цикла.

Считается, что основным недостатком данной модели является то, что она производит оценку проекта на основании условных строк кода. Но реальный проект по созданию нового программного обеспечения представляет собой не только программный код программы. В такой проект входит разработка различной документации – технического задания, технического проекта, руководства пользователя и т. д. Причем анализ предметной области, создание необходимой документации, формирование отчетов могут по времени и по финансовым затратам сравниться с созданием программного кода. Поэтому полностью использовать методику СОСОМО при создании нового программного обеспечения, используемого для последующего тиражирования и реализации, представляется проблематичным.

Алан Альбрехт в середине 70-х годов разработал **метод функциональных точек** с целью построения механизма предсказания усилий, сопряженных с разработкой программных систем. В 1984 году Альбрехт усовершенствовал свой метод, и в 1986 году была создана Международная ассоциация пользователей функциональных точек (International Function Point User Group – **IFPUG**). К настоящему времени уже насчитывается несколько ревизий метода.

Чарльз Саймон разработал аналогичный, но несколько более логичный и использующий более современную терминологию, метод функциональных точек МК II. В отличие от IFPUG МК II использует единое понятие транзакции, имеющей вход, обработку и выход. Данная методика оценки проектов принята в качестве национального стандарта Великобритании.

В 1999 году была доработана модель СОСОМО и опубликована под именем СОСОМО 2. Она улучшила первоначальную модель в следующих основных направлениях:

– использованы входные данные, доступные на ранних этапах жизненного цикла системы для оценки ее сложности (в частности, использование функциональных точек);

– использованы подходы, основанные на повторном использовании имеющегося ПО, включая интеграцию коммерческих продуктов, реинжиниринг, генерацию приложений;

– учтены объектно-ориентированные подходы, поддерживаемые распределенным ПО промежуточного слоя;

– учтено влияние зрелости процессов разработки.

В 80-х годах в нашей стране были разработаны модели оценки трудоемкости создания программных систем, утвержденные Государственным комитетом труда в 1986 году. В их основе лежала методика, аналогичная СОСОМО. В них также была решена задача оценки функционального размера программной системы и получения количества тысяч условных машинных команд.

Все перечисленные модели используются и в настоящее время, но основным недостатком их применения является необходимость учета множества различных критериев, таких как учет:

– факторов размера системы;

– зависимости расчета от сложности проекта;

– функциональной сложности;

– нефункциональных требований к системе;

– степени новизны проекта;

⁴ Липаев, В. В. Программная инженерия. Методологические основы: учебник / В. В. Липаев. – М.: ТЕИС, 2006.

⁵ Михайловский, Н. Э. Сравнение методов оценки стоимости проектов по разработке информационных систем [Электронный ресурс] / Н. Э. Михайловский. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002/15.shtml> (дата обращения: 15. 03. 2011).

- использования в разработке типовых элементов;
- реинжиниринга или конверсии при выполнении проекта;
- интеграции готовых коммерческих продуктов в новом проекте;
- жесткости требований к новому продукту;
- качества управления проектом, организационных факторов, инфраструктурных факторов, персонала;
- зависимости трудоемкости от средств разработки;
- влияния графика на трудоемкость.

Очевидно, чтобы точно оценить такое количество критериев, в штате фирмы, занимающейся разработкой программного обеспечения, должны быть профессиональные эксперты, которые достаточно точно могут провести оценку перечисленных критериев. Причем следует учесть, что высококвалифицированный программист не однозначно может быть высококвалифицированным экспертом. Чтобы стать экспертом, сотрудник должен получить определенный опыт оценки проектов. Поэтому использовать обычных штатных сотрудников для экспертной оценки не всегда представляется возможным.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что использовать данные методики оценки стоимости проекта вполне возможно для нашего случая. Но данные методики будут давать результат, точность которого будет определяться предположениями экспертов, оценивающих микроэтапы проекта или функциональные точки проекта. Мнение эксперта всегда субъективно, поэтому точность всегда будет относительна. Если уволился один эксперт и вместо него принят другой, то оценки изменятся и стоимость проекта также может значительно отличаться от стоимости проекта предыдущего эксперта. А использовать большое количество экспертов в данной сфере не представляется возможным. Или придется нанимать группу экспертов, чтобы они адекватно оценили стоимость проекта, что в свою очередь приведет к увеличению стоимости самого проекта.

Рассмотрим, из чего складывается проект в информационном бизнесе. Упрощенно можно считать, что проект по созданию коммерческого программного обеспечения состоит из следующих основных частей:

- 1) предпроектное обследование;
- 2) постановка задачи на проектирование;
- 3) выполнение технического задания;
- 4) выполнение технического проекта;
- 5) тестирование системы;
- 6) продажа программного обеспечения.

Что происходит на основных этапах проекта? При предпроектном обследовании изучается предметная область и пишется отчет. Чем дольше проводилось исследование предметной области, тем отчет будет больше.

Постановка задачи на проектирование тоже заключается в подготовке соответствующей документации. Объем полученной документации также будет отражать временные затраты специалистов на работу над проектом.

Выполнение технического проекта связано с программированием. На данном этапе пишется программный код нового программного обеспечения. Объем данного кода будет характеризовать объем временных затрат, связанных с программированием системы.

А вот последующие два этапа, как правило, не связаны непосредственно с созданием подробных отчетов,

документации, программного кода. Поэтому мы их анализировать в данном исследовании не будем, а остановимся только на первых четырех этапах.

Итак, у нас имеются 4 основных этапа выполнения информационного проекта, которые нужно оценить по объему. Предложим самый простой критерий оценки объема информации – бит. Действительно, на каждом этапе разработки нового программного обеспечения создается информация в электронном виде, которую легко измерить в стандартных единицах – битах.

Таким образом, мы пришли к выводу, что основным критерием стоимости проекта будет время работы сотрудников над ним, а величиной измерения проекта будет выступать стандартная единица измерения электронной информации – бит.

Самая большая трудность заключается в оценке времени работы сотрудников над проектом. Если мы будем иметь статистику временных затрат, связанных с выполнением различных проектов, то мы тогда сможем достаточно точно определить стоимость проекта. Как это сделать? Постараемся ответить на этот вопрос чуть позже. А сейчас обратим внимание на процесс создания коммерческой фирмой нового программного обеспечения. Любой информационный проект, который заключается в разработке нового программного обеспечения, будет включать несколько основных статей затрат, которые в целом определяют стоимость самого проекта. К данным затратам можно отнести стоимость:

- оборудования, которое необходимо закупить для выполнения проекта;
- программного обеспечения, которое необходимо приобрести и установить на компьютеры;
- работ разработчиков нового ПО;
- маркетинговых затрат, связанных с продвижением нового ПО;
- некоего процента дополнительных сопутствующих расходов.

Проанализируем данные затраты. Стоимость оборудования достаточно точно можно определить. То же самое касается и программного обеспечения. Определить стоимость ПО, которое нужно для выполнения проекта, достаточно просто.

Стоимость маркетинговых затрат определяется исходя из правил проведения рекламных компаний. Здесь в основном зависит все от заказчика рекламной компании. Какую сумму он предполагает потратить на рекламу, такая сумма и будет потрачена. Причем эта сумма, как правило, определяется в процентном отношении от стоимости непосредственных затрат, связанных с оплатой работы команды разработчиков.

Стоимость дополнительных расходов также принимается равной некоторой части затрат (например, 10–15 %), связанных с оплатой труда разработчиков.

Поэтому из обозначенных компонентов наибольший интерес представляет оценка стоимости работ, выполненных командой разработчиков при создании нового ПО. Стоимость работ разработчиков нового ПО будет полностью зависеть от времени, в течение которого они работали над новым проектом. Определив это время, мы сможем найти не только стоимость выполненных работ разработчиков нового программного продукта,

но также это позволит достаточно точно определять стоимость рекламных затрат и дополнительных расходов.

Таким образом, мы можем констатировать, что в настоящее время главной проблемой для оценки стоимости информационного проекта является определение времени, затрачиваемого сотрудниками на разработку каждого проекта. Исходя из данного значения, можно уже будет определить стоимость самого проекта. Для определения стоимости проекта нам еще потребуется определить стоимость одного часа работы сотрудника над проектом. Для этого можно использовать следующий достаточно простой подход. Стоимость одного часа работы сотрудника над проектом определяется по формуле:

зарплата / количество рабочих часов в год + доп. издержки = стоимость часа.

Зарплата сотрудника в данном случае будет состоять из оклада, премиальной части и налога ЕСН, т. к. он также будет входить в будущую стоимость программного продукта.

Дополнительные издержки будут включать в себя дополнительные расходы фирмы на расходные материалы, коммунальные услуги, оплату сотрудников, обеспечивающих работу основного состава разработчиков (уборщиц, охранников и т. д.). Определение дополнительных издержек также достаточно сложная задача, но экономисты достаточно неплохо ее решают, поэтому в данном исследовании мы не будем уделять этому внимание. Наша основная задача – определить время работы над проектом для каждого сотрудника.

Для решения данной проблемы создано программное обеспечение, которое отслеживает работу сотрудников компании над различными проектами. При запуске нового проекта на сервере компании создается папка с именем нового проекта. В этой папке размещаются все материалы в электронном виде, из которых складывается весь проект. Это техническая документация, различные отчеты (напри-

мер, отчет об анализе предметной области нового проекта), программный код разрабатываемого приложения и т. д.

Программа имеет серверную и клиентскую часть. Серверная часть следит за пользователями, которые работают над проектом, и определяет вклад каждого пользователя в общий проект.

Клиентская часть отслеживает на персональных компьютерах действия пользователя. При этом она определяет, сколько времени каждый пользователь затратил на работу над каждым проектом. Для этого программа отслеживает активное программное обеспечение и контролирует количество времени, которое сотрудник уделил тому или иному проекту. При этом если сотрудник открыл программу, но не работает с ней (на компьютере не наблюдается никаких активных действий), то программа учитывает это время, но в общее количество потраченного времени на проект данное значение не записывает.

В настоящее время программа учета времени работы над проектом позволяет определять объем данных, которые были внесены в проект с применением офисного программного обеспечения (Microsoft Office) и системы программирования (Visual Studio).

На текущий момент времени программа не учитывает мультимедийную информацию (рисунки, графику, видео, звук), которая входит в проект, из-за сложности адекватной оценки ее объема. Например, достаточно изменить цветовую палитру изображения, чтобы размер файла значительно уменьшился или увеличился. Однако рассматриваются различные подходы, которые также бы позволили измерять вклад сотрудника в проект, который работает с мультимедиаинформацией. Поэтому предполагается, что следующая версия программного обеспечения по учету времени сотрудников при работе над информационными проектами позволит измерять адекватно вклад каждого сотрудника в новый проект.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Brian Fling. Pricing a Project [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blueflavor.com/blog/2006/apr/25/pricing-project/>.
2. Липаев, В. В. Программная инженерия. Методологические основы: учебник / В. В. Липаев. – М.: ТЕИС, 2006. – 608 с.
3. Михайловский, Н. Э. Сравнение методов оценки стоимости проектов по разработке информационных систем [Электронный ресурс] / Н. Э. Михайловский. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002/15.shtml>.
4. Ройс, У. Управление проектами по созданию программного обеспечения / У. Ройс. – М.: Лори, 2007. – 424 с.
5. Филиппов, М. В. Влияние информационных технологий на конкурентоспособность предприятий сферы сервиса / М. В. Филиппов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 82–84.

REFERENCES:

1. Brian Fling. Pricing and Project [Electronic resource]. – Access Mode: <http://blueflavor.com/blog/2006/apr/25/pricing-project/>.
2. Lipaev, V. V. Program engineering. Methodological bases: textbook / V. V. Lipaev. – M.: TEIS, 2006. – 608 p.
3. Mihajlovsky, N. E. Comparison of methods of estimation of the cost of projects for development of information systems / N. E. Mihajlovsky [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002/15.shtml>.
4. Royce, Walker. Management of projects for creation of the software / W. Royce. – M.: Lory, 2007. – 424 p.
5. Philippov, M. V. Influence of information technologies on competitiveness of the service enterprises / M. V. Philippov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 82–84.

УДК 330.47
ББК 65в631

Матвеев Роман Иванович,

к. э. н., доцент кафедры математики и информационных технологий,
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: in63@mail.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ СЛУЧАЙНЫХ КОЛЕБАНИЙ СПРОСА И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

OPTIMIZATION OF INVESTMENT PROCESS UNDER CONDITIONS OF RANDOM FLUCTUATION OF DEMAND AND FISCAL POLICY

Разработана модель процесса реальных инвестиций в условиях стохастических изменений спроса и цен на выпускаемую продукцию, случайных изменений инвестиционной политики; оптимизированы инвестиционные решения с учетом специфики технологического процесса и интенсивности износа оборудования. Показано, что в условиях совершенной конкуренции в отрасли оптимальный объем инвестиций увеличивается с ростом волатильности спроса на производимую продукцию, а при олигополистической конкуренции уменьшается с ростом волатильности спроса. Выявлены параметры производственной технологии и товарного рынка, при которых объемы оптимальных инвестиций не зависят от случайных колебаний спроса.

The model of the process of real investments under conditions of stochastic changes of demand and prices for the products and random changes of investment policy has been developed; investment solutions with regards to peculiarities of technological process and equipment depreciation intensity have been optimized. It has been demonstrated that under conditions of perfect competition in the branch the optimal volume of investments is increasing together with the growth of demand volatility to the products; and under conditions of oligopolistic competition it is reduced with the increase of demand volatility. Parameters of production technology and commodity market have been determined, at which the volumes of optimal investments do not depend on the demand random fluctuations.

Ключевые слова: моделирование, инвестиции, спрос, инвестиционная политика, оптимизация, производственная технология, интенсивность износа, конкуренция, волатильность спроса, товарный рынок.

Keywords: modeling, investments, demand, investment policy, optimization, production technology, depreciation intensity, competition, demand volatility, commodity market.

Введение

При экономико-математическом моделировании процессов инвестирования в новый производственный капитал (в создание новых предприятий) важно учитывать ряд принципиальных факторов. Во-первых, необходимо принимать во внимание возможные стохастические колебания спроса и цен на выпускаемую продук-

цию и инвестиционные ресурсы¹. Во-вторых, в отличие от процесса инвестирования на финансовом рынке, инвестиции в создание новых предприятий являются, как правило, необратимыми. Помимо этих рисков при моделировании инвестиционного процесса в условиях нестабильной экономики важно учитывать макроэкономическую неопределенность, и прежде всего, неопределенность налоговых условий, в которых будет функционировать предприятие.

1. Моделирование и оптимизация инвестиционного процесса

В этом разделе предложена и исследована модель инвестиционного процесса, которая учитывает перечисленные выше факторы и позволяет исследовать оптимальные инвестиционные решения в условиях неопределенности спроса с представлением возможностей инвестирования в виде опциона. В силу стохастичности спроса на продукцию и ресурсы объем инвестиций представлен как случайный процесс. Полагается, что инвестиции являются мгновенными и необратимыми. Выбор оптимального момента инвестирования сведен к задаче оптимального останова геометрического броуновского движения. Задача инвестора состоит в том, чтобы на основе информации о наблюдаемых в каждый момент времени ценах выбрать момент инвестирования таким образом, чтобы чистый приведенный доход был максимальным.

Изоэластичную функцию спроса для предприятия-инвестора записываем в следующем виде²:

$$p(t) = Y(t)^{(1-\psi)/\psi} X(t) \quad (1)$$

где переменные p и Y означают соответственно цену и количество проданной продукции, а ψ – эластичность, принимающая минимальное значение $\psi = 1$ в условиях совершенной конкуренции. Стохастический множитель X описывается процессом геометрического броуновского движения с тенденцией μ_x и волатильностью³ σ_x :

¹ См.: Dixit, A. K. Investment under Uncertainty / A. K. Dixit, R. S. Pindyck. – Princeton: Princeton University Press, 1996; Матвеев, Р. И. Моделирование рыночного лидерства в стохастической дифференциальной игре / Р. И. Матвеев // Современные научные исследования. – 2006. – № 1; Дудов, А. С. Прогнозирование рыночного лидерства в стохастических условиях / А. С. Дудов, Р. И. Матвеев // Экономическое прогнозирование: модели и методы: междунар. науч.-практ. конф. – Воронеж: Изд-во ВГУ. – 2010. – Т. 1.

² Romer, D. Advanced Macroeconomics / D. Romer. – New York: McGraw-Hill, 1996.

³ Волатильность – мгновенное среднее квадратическое отклонение.

$$dX = \mu_x X dt + \sigma_x X dz \quad (2)$$

где dz – приращение стандартного винеровского процесса. Производственная технология описывается производственной функцией Кобба – Дугласа:

$$Y = (AL^\alpha K^{1-\alpha})^\gamma \quad (3)$$

где L , K , и A представляют собой труд, капитал и параметр, характеризующий технологию соответственно. Параметры α и γ суть постоянная мера доли труда в общем объеме производства и коэффициент отдачи от масштаба соответственно. Прибыль записываем в виде:

$$\Pi = \max\{pY - \omega L\} \quad (4)$$

где ωL – издержки на оплату труда (ω – ставка заработной платы). Максимизация прибыли (4) по L приводит к выражению:

$$\Pi = hX^{\eta_x} K^{\eta_k}$$

в котором параметры η_x , η_k , h и ξ определяются следующим образом:

$$\eta_x = \frac{1}{1 - \alpha\xi} > 1 \quad \eta_k = \frac{(1 - \alpha)\xi}{1 - \alpha\xi} \leq 1 \quad \xi = \frac{\gamma}{\psi}$$

$$h = (1 - \alpha\xi) \left(\frac{\alpha\xi}{\omega} \right)^{\frac{\alpha\xi}{1 - \alpha\xi}} A^{\frac{\xi}{1 - \alpha\xi}} > 0$$

Основной капитал предприятия амортизируется с постоянной скоростью δ , так что с учетом инвестиций I закон изменения капитала принимает вид:

$$dK = (I - \delta K)dt \quad (5)$$

Издержки изменения основного капитала складываются из цены единицы вводимого в производство капитала P_k и издержек регулирования $c(I)$, которые предполагаются выпуклыми. Целью предприятия является выбор последовательности инвестиций, максимизирующих ожидаемые дисконтированные доходы инвестора от созданной компании на бесконечном временном горизонте:

$$V = \max_I E \left[\int_0^\infty (hX^{\eta_x} K^{\eta_k} - Ip_k - c(I)) \exp(-rs) ds \right] \quad (6)$$

где r – приемлемый для инвестора уровень ставки процента. Поэтому чистый приведенный доход от созданной компании удовлетворяет следующему уравнению Беллмана:

$$rV = \max_I \left\{ hX^{\eta_x} K^{\eta_k} - Ip_k - c(I) + \frac{E[dV]}{dt} \right\} \quad (7)$$

Используя лемму Ито, преобразуем стохастический член $\frac{E[dV]}{dt}$ в уравнении (7) следующим образом:

$$\frac{E[dV]}{dt} = (I - \delta K) \frac{\partial V}{\partial K} + \mu X \frac{\partial V}{\partial X} + \frac{1}{2} \sigma^2 X^2 \frac{\partial^2 V}{\partial X^2} \quad (8)$$

Подставляя выражение (8) в уравнении (7), получаем:

$$rV = \max_I \left\{ hX^{\eta_x} K^{\eta_k} - Ip_k - c(I) + (I - \delta K) \frac{\partial V}{\partial K} + \mu X \frac{\partial V}{\partial X} + \frac{1}{2} \sigma^2 X^2 \frac{\partial^2 V}{\partial X^2} \right\} \quad (9)$$

Для определенности будем полагать, что издержки регулирования описываются квадратичной функцией $c = \frac{\gamma}{2} I^2$, а инвестиции являются полностью необратимыми. Максимизируемые члены уравнения (9) суть $-p_k I - \frac{\gamma}{2} I^2 + Iq$, т. е. условие первого порядка принимает вид $-p_k - \gamma I + q = 0$. Поэтому оптимальное инвестирование определяется условием:

$$I^* = \max \left\{ \frac{q - p_k}{\gamma}, 0 \right\} \quad (10)$$

где $q = \frac{\partial V}{\partial K}$ – параметр Тобина (предельная стоимость единицы введенного капитала или предельное изменение стоимости компании при изменении ее капитала на единицу). Подставляя I^* в виде (10) в уравнение (3.9), получаем:

$$rV = hX^{\eta_x} K^{\eta_k} + \frac{(q - p_k)^2}{2\gamma} - \delta Kq + \mu X \frac{\partial V}{\partial X} + \frac{\sigma^2}{2} X^2 \frac{\partial^2 V}{\partial X^2} \quad (11)$$

при $q > p_k$ (положительное инвестирование) и

$$rV = hX^{\eta_x} K^{\eta_k} + \mu X \frac{\partial V}{\partial X} + \frac{\sigma^2}{2} X^2 \frac{\partial^2 V}{\partial X^2} \quad (12)$$

при $I^* = 0$.

Дальнейший анализ модели проводился численно. Полученные результаты иллюстрируются рис. 1. Из него видно, что при совершенной конкуренции ($\xi = 1$) инвестиции растут с ростом волатильности спроса, при несовершенной конкуренции ($\xi \rightarrow 0$) уменьшаются с ростом волатильности спроса, а при значениях ξ , близких к 0,5, волатильность спроса практически не влияет на инвестиции.

2. Необратимые инвестиции в условиях волатильности спроса и налоговой политики

В этом разделе модель инвестирования распространена на ситуации, характеризующиеся случайными изменениями инвестиционной налоговой политики. Изменения политики налогообложения прибыли предприятия будем описывать стационарным процессом Пуассона. Издержки введения капитала в производство определяются функциями $Ip_k(1 - t^H) + c(I)$ и $Ip_k(1 - t^L) + c(I)$, соответствующими состояниям с высоким (t^H) и низким (t^L) уровнем инвестиционной налоговой скидки соответственно. Другими словами, инвестиционная налоговая скидка в каждый в конкретный период может принимать два значения: t^L и t^H , причем $t^L < t^H$. Вероятности перехода λ^L и λ^H могут зависеть от стохастического процесса функции спроса X .

Таким образом, в рассматриваемом случае неопределенность представлена двумя случайными процессами: непрерывным броуновским движением и процессом Пуассона, описывающим скачки.

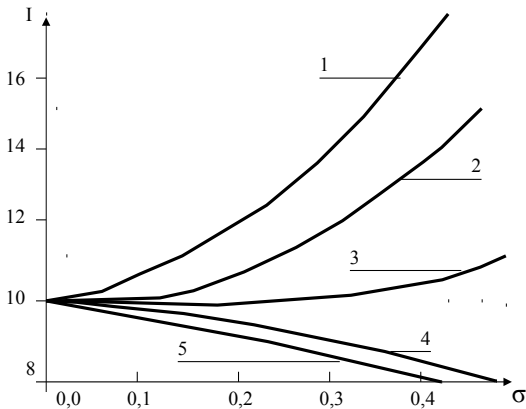


Рис. 1. Инвестиции как функция волатильности спроса при различных степенях рыночной власти: при совершенной конкуренции ($\xi = 1$) инвестиции растут с ростом волатильности спроса, при несовершенной конкуренции ($\xi \rightarrow 0$) уменьшаются с ростом волатильности спроса, а при значениях ξ , близких к 0,5, волатильность спроса практически не влияет на инвестиции. Численные расчеты проведены при следующих параметрах: $p_k = 1; \gamma = 0,02; \alpha = 0,7; w = 0,7; A = 1; r = 0,02; \delta = 0,1; \mu = 0; N = 2; 1 - \xi = 1; 2 - \xi = 0,8; 3 - \xi = 0,6; 4 - \xi = 0,3; 5 - \xi = 0,1$.

Первый случайный процесс непрерывен по времени, а воздействие второго носит дискретный характер. С учетом дополнительного стохастического процесса Пуассона стохастический член $\frac{E[dV]}{dt}$ зависит также и от уровня инвестиционной налоговой скидки:

$$\frac{E[dV]}{dt} = \begin{cases} (I - \delta K)q^H + \mu X \frac{\partial V^H}{\partial X} + \frac{1}{2} \sigma^2 X^2 \frac{\partial^2 V^H}{\partial X^2} + \lambda^H (V^L - V^H) \\ (I - \delta K)q^L + \mu X \frac{\partial V^L}{\partial X} + \frac{1}{2} \sigma^2 X^2 \frac{\partial^2 V^L}{\partial X^2} + \lambda^L (V^H - V^L) \end{cases} \quad (13)$$

Оптимальное инвестирование определяется следующим образом:

$$I^* = \max \left\{ \frac{q - (1 - t^i) p_k}{\gamma}, 0 \right\}, i = H, L \quad (14)$$

Имеет место следующее **утверждение** (доказательство здесь не приводится ввиду громоздкости).

Утверждение. Предельная стоимость единицы введенного капитала не зависит от случайных изменений налоговой политики в случае совершенной конкуренции и постоянной отдачи от масштаба ($\xi = 1$), если λ^L и λ^H постоянны:

$$q^H = q^L = \frac{hX^{\eta_x}}{\eta_x \mu + \eta_x (\eta_x - 1) \frac{1}{2} \sigma^2 - (r + \delta)} \quad (15)$$

Из (15) нетрудно усмотреть, что выражение, определяющее оптимальное инвестирование (14), не зависит от переменных t^j и λ^i , определяющих неопределенность инвестиционной налоговой политики.

Далее рассмотрим ситуацию, когда вероятности λ^H и λ^L определяются эндогенно доходностью инвестиций:

$$\lambda^i = \begin{cases} 0 \text{ при } X \leq -\frac{\lambda_0^i}{\alpha^i} \\ \lambda_0^i + \alpha^i X \text{ при } -\frac{\lambda_0^i}{\alpha^i} \leq X \leq \frac{1 - \lambda_0^i}{\alpha^i} \\ 1 \text{ при } X \geq \frac{1 - \lambda_0^i}{\alpha^i} \end{cases} \quad (16)$$

Смысл (16) состоит в том, что вероятность для предприятия остаться на прежнем уровне инвестиционной налоговой скидки или перескочить на более высокий уровень инвестиционной налоговой скидки повышается при снижении доходности инвестиций и наоборот. Исследование влияния волатильности налоговой политики на оптимальное инвестирование проведем при постоянном ожидаемом значении спреда $E[1 - t^i]$, $i = H, L$.

Модель (2)–(6) в дискретной форме будет иметь следующий вид. Дифференциальное уравнение (5), описывающее динамику основного капитала, преобразуется в конечно-разностное уравнение:

$$K_{n+1} = (1 - \delta)K_n + I_n$$

Дискретный аналог стохастического процесса (2) представляет собой случайное блуждание $X_n = X_{n-1} \exp \varepsilon$, причем независимая случайная величина ε распределена нормально с математическим ожиданием $\mu - \frac{\sigma^2}{2}$ и дисперсией σ^2 . Функция ожидаемого чистого приведенного дохода от созданного предприятия (6) на N -периодическом горизонте определяется следующим образом:

$$V = \max_I E \left[\sum_{n=0}^N hX_n^{\eta_x} K_n^{\eta_x} - I_n p_k (1 - t_n) - c(I_n) \right]$$

На конечном временном горизонте эта задача оптимизации определяется рекуррентными соотношениями:

$$V_N(X_N, K_N) = hX_N^{\eta_x} ((1 - \delta)K_N)^{\eta_x}$$

$$V_n(X_n, K_n) = \max \left\{ hX_n^{\eta_x} ((1 - \delta)K_n)^{\eta_x} - I_n p_k (1 - t_n) - c(I_n) + \frac{E[V_{n+1}(X_{n+1}, K_{n+1})]}{1 + r} \right\}$$

Численные расчеты проведены при следующих параметрах: $p_k = 1; \gamma = 0,02; \alpha = 0,7; w = 0,7; A = 1; r = 0,02; \delta = 0,1; \mu = 0; N = 2$, а неопределенность налоговой политики характеризовалась параметром $\frac{0 - \xi \leq \alpha^i \leq \frac{1}{X_0}}$. Например, при $\alpha^i = \frac{0,4}{X_0}$ вероятность изменения уровня инвестиционной налоговой скидки при неизменном спросе равна 0,4.

Результаты численного анализа иллюстрируются рис. 2, 3. На рис. 2 показано оптимальное инвестирование при $\xi = 1$, что соответствует совершенной конкуренции и постоянной отдаче от масштаба; вероятности λ^H и λ^L определяются эндогенно соотношением (16). Из рис. 2 нетрудно видеть, что увеличение волатильности

спроса, характеризуемой параметром σ_x , приводит в условиях совершенной конкуренции к росту оптимального инвестирования, что находится в согласии с рис. 1, свидетельствующим о росте оптимального инвестирования при росте волатильности спроса при $\xi = 1$. Кроме того, изменение волатильности налоговой политики при $\xi = 1$ не оказывает влияния на оптимальное инвестирование, что подтверждает аналитический результат **утверждения**. На рис. 3 показана зависимость оптимального инвестирования от волатильности налоговой политики для предприятий, функционирующих при различных степенях рыночной власти ($0 < \xi < 1$). Важным результатом, следующим из рис.3, является несущественное снижение оптимального инвестирования при увеличении волатильности налоговой политики. Этот вывод не зависит от того, задаются ли вероятности перехода к различным уровням инвестиционной налоговой скидки λ^H и λ^L экзогенно (без учета зависимости от прибыльности инвестирования) или эндогенно (с учетом этой зависимости).

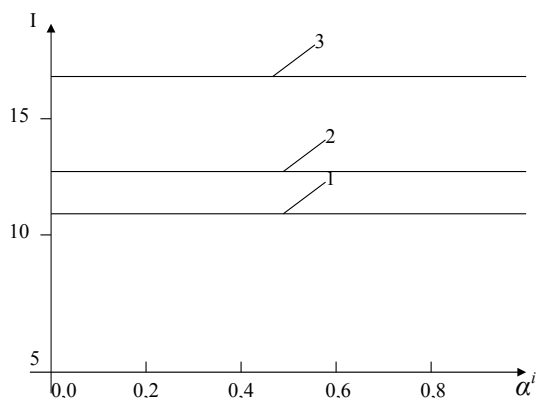


Рис. 2. Оптимальное инвестирование при $\xi = 1$, что соответствует совершенной конкуренции и постоянной отдаче от масштаба; вероятности λ^H и λ^L определяются эндогенно соотношением (3.24); $p_k = 1$; $\gamma = 0,02$; $\alpha = 0,7$; $w = 0,7$; $A = 1$; $r = 0,02$; $\delta = 0,1$; $\mu = 0$; $N = 2$; 1- $\sigma = 0,2$; 2- $\sigma = 0,3$; 3- $\sigma = 0,5$

ЛИТЕРАТУРА:

1. Dixit, A. K. Investment under Uncertainty / A. K. Dixit, R. S. Pindyck. – Princeton: Princeton University Press, 1996.
2. Матвеев, Р. И. Моделирование рыночного лидерства в стохастической дифференциальной игре / Р. И. Матвеев // Современные научные исследования. – 2006. – № 1.
3. Дудов, А. С. Прогнозирование рыночного лидерства в стохастических условиях / А. С. Дудов, Р. И. Матвеев // Экономическое прогнозирование: модели и методы: междунар. науч.-практ. конф. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2010. – Т. 1.
4. Romer, D. Advanced Macroeconomics / D. Romer. – New York: McGraw-Hill, 1996.

REFERENCES:

1. Dixit, A. K. Investment under Uncertainty / A. K. Dixit, R. S. Pindyck. – Princeton: Princeton University Press, 1996.
2. Matveyev, R. I. Modeling of market leadership at stochastic differential game / R. I. Matveyev // Modern scientific researches. – 2006. – # 1.
3. Dudov, A. S. Forecasting of market leadership in stochastic conditions / A. S. Dudov, R. I. Matveyev // Economic forecasting: models and methods: international scientific and practical conference – Voronezh: Publishing house of VGU. – 2010. – Vol. 1.
4. Romer, D. Advanced Macroeconomics / D. Romer. – New York: McGraw-Hill, 1996.

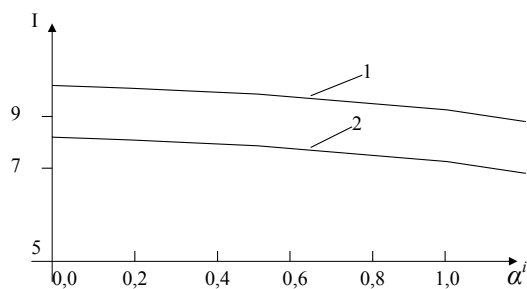


Рис. 3. Зависимость оптимального инвестирования от неопределенности налоговой политики для предприятий, функционирующих при различных степенях рыночной власти ($0 < \xi < 1$); вероятности λ^H и λ^L определяются эндогенно соотношением (3.24); $p_k = 1$; $\gamma = 0,02$; $\alpha = 0,7$; $w = 0,7$; $A = 1$; $r = 0,02$; $\delta = 0,1$; $\mu = 0$; $N = 2$; 1- $\sigma = 0,5$; 2- $\sigma = 0,2$

Проведенный анализ показывает, что возможные случайные колебания инвестиционной налоговой политики нельзя считать главными факторами снижения инвестиционной активности, однако снижение волатильности налоговой политики не может значительно усилить инвестиционную активность.

РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ



***ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ,
АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ.***

А. С. Макаренко



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 37.035

ББК 74.5

Тарасенко Надежда Григорьевна,
к. п. н., доцент, докторант кафедры педагогики
Белгородского государственного университета,
директор Центра педагогики М. Монтессори Белгородского государственного университета,
Белгородский государственный университет,
г. Белгород,
e-mail: tarassenko@bsu.edu.ru

ПРИНЦИП АНТРОПОКОСМИЗМА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗЗРЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

PRINCIPLE OF ANTROPOCOSMISM AS THE METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION OF AN INDIVIDUAL WAY OF THINKING

Статья нацелена на разрешение остроактуальной проблемы формирования мировоззрения личности в условиях современного глобального кризиса. Автор присоединяется к числу исследователей, избирающих философию антропокосмизма в качестве методологического основания нового типа мировоззрения. В контексте современной концепции мироздания в работе анализируются существенные характеристики принципа антропокосмизма. Экстраполируя результаты анализа в педагогический план рассмотрения проблемы, автор раскрывает возможности реализации принципа антропокосмизма в формировании интеллектуально-когнитивной, нравственно-эстетической и экологической составляющих мировоззрения личности. В статье делается вывод о том, что формирование мировоззрения личности на основе принципа антропокосмизма является условием культивирования нового типа миропонимания, ориентированного на гармонизацию отношений человека с Миром.

The article is aimed at resolution of the critical problem of formation of an individual way of thinking in the conditions of modern global crisis. The author joins those researchers, who choose antropocosmism philosophy as a methodological basis of the new type of thinking. In the context of the modern concept of the universe, the essential characteristics of antropocosmism are analyzed in the article. Extrapolating the results of the analysis to the pedagogical plan, the author reveals possibilities of implementation of the antropocosmism principle in the formation of intellectual-cognitive, moral-aesthetic and ecological components of the individual way of thinking. The author comes to the conclusion that formation of the individual way of thinking on the basis of antropocosmism principle is a condition of propagation of new type of comprehension of the world directed to harmonization of relations between the individual and the World.

Ключевые слова: концепция мироздания, принцип антропокосмизма, мировоззрение личности, миропонимание, образовательный процесс, содержание образования, мышление, экологическая сторона мировоззрения, нравственно-эстетическая сторона мировоззрения.

Keywords: universe concept, principle of antropocosmism, individual way of thinking, comprehension of the world, educational process, content of education, way of thinking,

the ecological component of an individual way of thinking, moral-aesthetic component of the way of thinking.

Начало XXI века характеризуется тем, что человечество претерпевает глубокий мировоззренческий кризис, который проявляется в утрате духовных ценностей, что, в свою очередь, выступает одной из значимых причин современного глобального кризиса. «Экономические, экологические, политические и т. д. кризисы, если не во всех, то во всех тех случаях, когда имеет место духовный, ценностный кризис, являются следствием и частью последнего. Духовный, т. е. ценностный, кризис тем отличается от всех других кризисов, что здесь человек как бы потерял самого себя, то, с чем он себя идентифицировал, веровал...»¹ Выход из состояния духовного кризиса и перспектива дальнейшего развития человечества как планетарного феномена зависит от правильного выбора новых мировоззренческих ориентиров.

Особая роль в формировании мировоззрения личности принадлежит системе образования. Методологической базой разрешения проблемы мировоззрения в педагогическом процессе служит соответствующая особенностям того или иного исторического этапа научно-философская основа. В современной философии идет интенсивный поиск оснований, дающих возможность сформировать мировоззрение, которое было бы нацелено на разрешение глобальных проблем и достижение устойчивого характера развития цивилизации.

Из литературы следует, что устойчивость и предсказуемость существования общества и личности основывается на удовлетворении базовой потребности человека – его стремления осмыслить мир как целостное явление, осознать свое место и роль в этом мире. Главной причиной становления личности с низким уровнем духовного развития является отсутствие у человека целостного видения мира и понимания себя как части мировой целостности, непонимание им смысла своего существования в мире. Такого рода личность неспособна внести значимый вклад в дело обеспечения устойчивого, прогрессивного характера развития человечества.

Вместе с тем вызов глобальных проблем современности отличается от всех прежних вызовов истории тем, что он затрагивает не какой-то аспект человеческого

¹ Абишева, А. К. О понятии «ценность» / А. К. Абишева // Вопросы философии. – 2002. – № 3. – С. 143.

существования, а все его бытие. На сегодняшний день важно, чтобы человечество как целое, а также отдельная личность выступали в качестве осознанно действующих планетарных субъектов.

В настоящее время актуальна ориентация образовательного процесса на ту научно-философскую концепцию мироздания, которая задает целостное понимание мира. Проблема мироздания определяется как комплексная мировоззренческая проблема – метафизическое основание познания. Согласно Ю. М. Малышеву, мироздание – это сущее, мыслимое человеком как все существующее, в котором находится он сам. Под сущим понимается все то, что так или иначе существует. Человек при этом рассматривается как субъект самоопределения. Самоопределение субъекта направлено на всестороннюю ориентацию в сущем и оценку взаимоотношений с ним. Субъект самоопределения выступает как сущность, обладающая сознанием и осознающая свое собственное присутствие в сущем. Автор делает вывод о том, что «мироздание – это форма систематизации и обобщения мировоззренческих знаний, самоопределения субъекта. Это многофункциональная, человекомерная категория, благодаря которой сущее перестает рассматриваться как нечто аморфное и безразличное, получает выражение в его конкретной целостности и определенности»².

По мнению исследователей (М. А. Абрамов, Е. М. Амелина, Ф. И. Гиренок, В. П. Казначеев, В. В. Казютинский, О. Д. Куракина, Ю. В. Олейников, А. А. Оносов, В. Н. Сагатовский, В. С. Степин, А. И. Субетто, С. Г. Семенова, К. Х. Хайруллин, Г. С. Хозин и др.), одним из оснований современной концепции мироздания является принцип антропокосмизма. Именно принцип антропокосмизма обладает, согласно выводам этих авторов, высоким мировоззренческим потенциалом.

Принцип антропокосмизма был сформулирован и раскрыт представителями философии русского космизма (В. С. Соловьев, Н. Ф. Фёдоров, Н. Г. Холодный, К. Э. Циолковский, В. И. Вернадский, А. Л. Чижевский, Н. А. Умов и др.). В этом направлении знаний принцип антропокосмизма выступает онтологическим основанием мировоззрения. В принципе антропокосмизма отражено единство человека и Мира. При этом Мир всегда рассматривается как Мир человека.

Антропокосмизм как мировоззренческая позиция был сформулирован представителем естественнонаучного направления космизма Н. Г. Холодным. Под космосом Н. Г. Холодный понимает не ту часть Вселенной, которая находится за пределами планеты Земля, а все сущее, всю природу, включая человека. «Человеческий микрокосм, – пишет ученый, – органическая часть всего великого мирового целого, нераздельно с ним связанная и ему же обязанная своим существованием. Нет и не должно быть никаких границ между миром человека и всей остальной Вселенной, и поэтому нельзя противопоставлять их друг другу»³. В творчестве Н. Г. Холодно-

го выражено стремление к мировоззренческому синтезу знаний об отношении в системе «человек – Космос».

Ученый раскрывает характер взаимосвязи и различия антропоцентризма и антропокосмизма. Согласно Н. Г. Холодному, различие между «...антропоцентризмом и антропокосмизмом выражается в том, что первый сосредотачивает главные усилия ума и концентрирует почти все внимание на человеке, как центральной фигуре мироздания, оставляя в тени то, что его окружает, тогда как второй, наоборот, стремится более или менее равномерно осветить светом сознания весь космос, а сам человек при этом освещается, главным образом, «отраженными лучами», поскольку его природа и его судьба находят себе правильное объяснение только в свете знаний о космосе в целом»⁴.

По мнению философа, одно из проявлений диалектики развития человеческой мысли заключается в том, что в самом процессе эволюции антропоцентрического мировоззрения возникли и крепились зародыши новых, диаметрально противоположных взглядов, постепенно подтачивающих устои старых представлений о природе, человеке и их взаимоотношениях. «Ввиду того, что этому исторически более молодому мировоззрению до сих пор не присвоено никакого наименования, мы, – пишет Н. Г. Холодный, – будем и в дальнейшем его обозначать термином «антропокосмизм»⁵.

Основную идею антропокосмизма Н. Г. Холодный выражает следующим образом: «Человек раз и навсегда перестает быть центром мироздания. Он становится просто одной из органических составных частей, не пользующейся никакими привилегиями ни в смысле своего положения среди других существ, ни в смысле происхождения»⁶. Принцип антропокосмизма раскрывает положение человека в космопланетарной структуре. Этот принцип дает возможность целостного видения Мира. В соответствии с принципом антропокосмизма человек по своей природе космичен. Он является органической частью Космоса, им порожденной и с ним неразрывно связанной. Все человечество встроено во Вселенную. Включенность человека в мировой порядок обеспечивается, с одной стороны, через материальность его телесности, а с другой стороны, через духовность, которая присуща ему как представителю человеческого рода. Из философии антропокосмизма следует, что смысл существования человека выявляется лишь на фоне процесса развития человечества, а смысл существования человечества выявляется не сам по себе, а в контексте бытия Природы.

Человек, как разумное существо, способен отразить в себе, как в микрокосме, весь Мир. Он обладает высоким творческим потенциалом, способен совершенствоваться, и поэтому именно на него возлагается ответственность за гармоничное развитие человеческой цивилизации, природы Земли и Космоса. Идея о гармонии человека и Космоса является центральной в концепции антропокосмизма.

⁴ См.: Там же. – С. 183.

² Малышев, Ю. М. Феномен мироздания и его отражение в современной науке: автореф. дис. ... канд. филос. наук / Ю. М. Малышев. – СПб., 2007. – С. 13.

³ Холодный, Н. Г. Избранные труды / Н. Г. Холодный. – Киев: Наукова думка, 1982. – С. 199.

⁵ Холодный, Н. Г. Мысли натуралиста о природе и человеке / Н. Г. Холодный // Русский космизм. Антология философской мысли. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – С. 337.

⁶ Холодный, Н. Г. Избранные труды / Н. Г. Холодный. – Киев: Наукова думка, 1982. – С. 177.

Принцип антропокосмизма нацелен на формирование гуманистической мировоззренческой установки. Н. Г. Холодный указывает на то, что необходимо восстановить естественные связи человека с природой и обществом. Все, что разъединяет человека и общество, человека и природу (эгоизм, честолюбие, пессимизм, нетерпимость и т. п.), Н. Г. Холодный относит к антропоцентрическим процессам, а все процессы, ведущие к единению человека с окружающей его социальной и природной средой, ученый характеризует как антропокосмические. Антропокосмизм трактуется Н. Г. Холодным как новое миропонимание. В контексте концепции антропокосмизма «человек, как и в античные времена, снова действующее лицо космического процесса, обогащенное к тому же всеми достижениями науки, изучающее космос и себя как неотделимую часть космоса»⁷.

В философии космизма акцентируется внимание на антропном характере эволюции Космоса. В соответствии с принципом антропокосмизма эволюционизм выступает основой единства человека, природы Земли и Вселенной. Принцип антропокосмизма заключается в признании неразрывной связи эволюции человека с общими свойствами и процессами развития Вселенной. Человек предстает в неразрывной взаимосвязи с общеэволюционным потоком космической субстанции. Он представляет собой итог эволюции Вселенной. В соответствии с принципом антропокосмизма возникновение жизни и разума детерминировано универсальными законами структуры и развития Вселенной. Эволюция Вселенной порождает человека не только как биологическое, но и как социальное и духовное существо. Сознание человека и его духовный мир являются космическими явлениями.

Концепция антропокосмизма в творчестве В. И. Вернадского представлена идеей ноосферы. Идея ноосферы явилась важным вкладом в понимание антропологического единства Мира. В. И. Вернадский является «одним из создателей антропокосмизма – системы, в которой естественно-историческая, природная (в широком смысле – космическая) и социально-гуманитарная, человеческая тенденции развития науки сливаются в единое целое»⁸. Он говорит о том, что эволюционное развитие природы планеты Земля ведет к переходу биосферы в ноосферу, в земную оболочку, регулируемую разумом. В концепции ноосферы В. И. Вернадский развивает идею о неразрывной связи человека и Космоса как достраивания природного духовным и последующем развитии природного под влиянием духовного. Вхождение в биосферу человеческого разума, духовности человека, как фактора ее изменения, есть природный процесс перехода биосферы в ноосферу.

В современном научно-философском знании дальнейшее развитие идея взаимосвязи эволюции человека и Вселенной получила в концепциях глобального эволюционизма. Развивая мысль о единстве духовной природы человека и Космоса, В. В. Налимов пишет: «Глобальный эволюционизм, задающий ... как развитие биосферы, так и ноосферы, оказался возможным потому, что на Земле и в Космосе в целом реализовались совершенно

уникальные внешние условия, а в глубинах Мироздания оказались заложенными потенциальные возможности семантической природы, которые в этих условиях могли раскрываться через многообразие живых текстов. Человек стал выступать перед нами в удивительном единстве с Мирозданием. В неотдельности от него. Именно в этом хочется видеть смысл антропного принципа»⁹.

Идея ноосферы являет собой идею всестороннего единства мироздания и ее проекцию на цели и смысл существования человечества и каждого человека.

В концепции антропокосмизма «человек разумный» характеризуется как недостаточно совершенное в духовном плане существо и акцентируется мысль о том, что без его стремления к совершенствованию, одухотворению своего сознания и жизнедеятельности невозможно достижение благополучия человечества. Идея ноосферы предполагает создание гармоничных отношений в системе «человек – общество – природа Земли – Космос». Главным критерием единства человека с Миром выступает экологический и нравственный императивы. В соответствии с принципом антропокосмизма отношение к природе предполагает постоянное ощущение человеком своей органичной, неразрывной и действенной связи с Космосом. Благополучное существование общества невозможно без приоритета духовных ценностей. Достижение стабильного существования общества и природы, а также преобразование социальных отношений на основе духовных ценностей невозможно без нравственной эволюции человека. Согласно взглядам философов-космистов, решение общемировых проблем невозможно без включения в этот процесс индивидуальных, личностных позиций и только такой подход может дать положительные результаты.

В контексте принципа антропокосмизма главной проблематикой становится жизнь всего человечества в условиях Земли и Космоса. Идеал антропокосмизма состоит в гармоничной связи и взаимодействии человека с другим человеком, обществом, Природой, рассматриваемой в глобальных и космических масштабах. Условием реализации этого идеала является единение человечества в планетарную общность на основе процесса нравственной эволюции, духовного совершенствования. Принцип антропокосмизма указывает на осознание необходимости активной эволюции, деятельностно-созидательного характера отношения человека с Миром. По мнению Г. С. Семёновой, идея активной эволюции является специфической чертой философии антропокосмизма. «Это, – как считает автор, – идея активной эволюции, то есть необходимости нового сознательного этапа развития мира, когда человечество направляет его в ту сторону, в какую диктует ему разум и нравственное чувство, берет, так сказать, штурвал эволюции в свои руки»¹⁰. Автор полагает, что в философии русского космизма активно-эволюционный принцип преобразования природы человека выступает в качестве целеполагающего ориентира.

⁷ Куракина, О. Д. Русский космизм как социокультурный феномен / О. Д. Куракина. – М., 1993. – С. 11.

⁸ Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 78.

⁹ Налимов, В. В. Спонтанность сознания / В. В. Налимов. – М.: Мысль, 1989. – С. 230.

¹⁰ Семенова, С. Г. Русский космизм / С. Г. Семенова // Русский космизм. Антология философской мысли. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – С. 4.

Сущностью активной эволюции, духовного совершенствования личности является подчинение низшей природы человека высшему началу – его разуму и духу. Совершенствование человека обуславливается его стремлением к познанию законов эволюции космической жизни, максимальным развитием и раскрытием собственных возможностей и способностей. Идее активной эволюции и идеалу человека как достойного сотрудника космической жизни соответствует нравственно-аксиологическая проблематика концепции антропокосмизма. В философии антропокосмизма нравственное совершенствование человека выступает в качестве смыслообразующего и целеполагающего ориентира.

Иными словами, в философии космизма проблема единства мира рассматривается не только с точки зрения эволюции материи, но и в этическом аспекте – с точки зрения становления духовного единства человечества, становления ноосферы. Единство мира – это не только единство материи, но и единство сознания. В этом направлении знания проблема гибели человечества связывается с гибелью духовной «власти» – совести. Этика всеединства – это призыв к духовному единству людей. В процессе эволюционного развития мира механизмом становления духовного единства становится нравственность.

Этическая составляющая четко выражена Н. Г. Холодным в характеристиках антропокосмического мировоззрения. Ученый пишет: «Противопоставление человека природе в значительной мере теряет свой смысл. Растущий отрыв от природы – логическое следствие этого противоположения – все чаще осознается как нечто ненормальное. Провозглашается необходимость оздоровления человека и его быта путем восстановления его естественной связи с природой».

Человек все больше проникается сознанием необходимости дружеского участия в жизни других людей, стремлением не только брать, сколько давать и помогать другим. Все формы угнетения человека человеком признаются морально недопустимыми, борьба с ними обостряется. Растет и ширится убеждение в равноценности людей, независимо от расы и других биологических особенностей их, а также от их национальности, общественного положения и т. п.»¹¹.

С точки зрения современной философии, этика космизма находит свое продолжение в экологической, глобальной и космической этике¹².

Экологическая этика нацелена на устранение противоречий в духовном мире человека и преодоление, таким образом, кризиса его отношений с природой. Т. А. Горелова акцентирует внимание на том, что нравственной основой экологической этики является принцип «благоговения перед жизнью», перед красотой и гармонией жизни. Из приведенного высказывания следует, что потребительское отношение человека к природе разрушает природную гармонию, ведет к деградации природы, к истощению природных ресурсов. В потребительском характере отношений

человека к природе находят свое проявление внутренний кризис человека, противоречия в его внутреннем мире.

В связи с тенденцией глобализации возникла необходимость не только в развитии положений экологической, но и в создании новой – глобальной этики. Глобальная этика – это уровень этики человеческих отношений. Этот вид этики возник как ответ на кризис социальных отношений, на дисгармонию во взаимодействии между народами. Глобальная этика нацелена на объединение человечества. Согласно автору, основой этого единства является благоговение перед человеческой личностью и ее неприкосновенная целостность, т. е. моральная, разумная сторона этики. Целью глобальной этики является объединение человечества.

В основе глобальной этики лежат инстинкт солидарности, преодолевающий групповой эгоизм и объединяющий всех представителей *Homo sapiens*, и устремления разума, осознающего свое призвание во Вселенной. В антропологических терминах этику солидарности можно назвать этикой альтруизма. Этика альтруизма противопоставит эгоистической этике. Принципами глобальной этики являются ненасилие и способность к дару.

По мнению исследователя, в философии антропокосмизма ставится вопрос о космизации этики, о необходимости разрешения всех проблем человеческого бытия на основе раскрытия неразрывной взаимосвязи и взаимовлияния человека и Космоса. Космическая этика ориентирует человека на высшее духовное единство с Миром. Такого рода единство основывается на чувстве милосердия и любви. Принципами космической этики являются всеединство, творческая эволюция и космизм. В этике космизма акцентируется внимание на активности индивидуального и социального субъектов во всеобщем деле творчества, созидания добра, на его воплощении во всем, включая и неживую природу. Философия космизма указывает на природные предпосылки человеческой нравственности, которые находят все более высокое выражение в личности и «собирающей» (В. С. Соловьев), то есть совместной и становящейся все более и более солидарной, жизни людей.

Философия космизма призывает к построению общества на основе принципов справедливости и любви. В. С. Соловьев пишет: «Не подчиняться своей общественной сфере и не господствовать над нею, а быть с нею в любовном взаимодействии, служить для нее деятельным, оплодотворяющим началом движения и находить в ней полноту жизненных условий и возможностей – таково отношение истинной человеческой индивидуальности не только ко своей ближайшей социальной среде, к своему народу, но и ко всему человечеству»¹³. Согласно В. С. Соловьёву, любовное взаимодействие (сигизия) должно объять отношение индивида к большому, чем он сам, целому: к народу, обществу, человечеству и, наконец, ко всей Вселенной. «Установление истинного любовного... отношения человека не только к его социальной, но и к его природной и всемирной среде, – считает философ, – эта цель сама по себе ясна»¹⁴. В концепции антропокосмизма основной акцент делается на

¹¹ Холодный, Н. Г. Мысли натуралиста о природе и человеке / Н. Г. Холодный // Русский космизм. Антология философской мысли. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – С. 337.

¹² Горелова, Т. А. Идея эволюции в применении к этическим системам: автореф. дис. ... д-ра филос. наук / Т. А. Горелова. – М., 2006.

¹³ Соловьёв, В. С. Смысл любви / В. С. Соловьёв // Русский космизм. – М., 1993. – С. 101.

¹⁴ См.: Там же. – С. 102.

проблеме должного отношения микрокосма (человека) к макрокосму (объективному миру). В ней проявляется стремление утвердить этику универсальной ответственности и любви.

С нашей точки зрения, актуальность реализации принципа антропокосмизма в современном образовательном процессе обусловлена тем, что обеспечивает востребованный сегодняшним состоянием общества принципиально новый мировоззренческий подход к человеку, обществу, природе и Миру в целом. Философия антропокосмизма создает методологическую базу для воспитания личности, обладающей принципиально новым качеством мировосприятия и мироотношения. Специфика мировосприятия такой личности заключается в осознании себя неотъемлемой частью всего человечества, целесообразная деятельность которого охватывает всю Землю и выходит в космическое пространство. Мироотношение этой личности строится на убеждении в необходимости нового сознательного этапа развития мира, когда человечество пытается изменить его на основе Истины, Добра и Красоты. Ее мировоззренческий идеал состоит в установлении гармоничных отношений человека с Миром, который понимается в космопланетарных масштабах.

Решение проблемы мировоззрения на основе принципа антропокосмизма опирается на понимание космической природы человека, которая предполагает его постоянное духовное самосовершенствование. В соответствии с новым подходом формирование мировоззрения учащихся необходимо строить на понимании духовности человека как единства интеллектуально-когнитивной, нравственно-эстетической и экологической составляющих.

Формирование мировоззрения на основе принципа антропокосмизма предполагает усвоение учащимися системы знаний, обеспечивающей космопланетарный масштаб видения Мира в его универсальных взаимосвязях и взаимодействиях, глубокое осознание человеком встроенности своей духовно-телесной сущности в структуру и процессы мироздания. Формирование нового типа мировоззрения требует обновления содержания образования. Современное содержание образования необходимо базировать на складывающейся в настоящее время системной научно-философской картине мира, в которой стираются границы между наукой и философией. В рамках данной картины мира знания о Вселенной, природе Земли, обществе и человеке как космопланетарном существе предстают перед учащимися как единая система, что обуславливает формирование целостного миропонимания личности.

Стержневым ориентиром в разрешении проблемы формирования мировоззрения личности должна выступать идея активной эволюции, которая в современном научно-философском знании находит свое развитие в идее глобального эволюционизма. Реализация этой идеи в образовательном процессе создает условие для осмысления учащимися единства всех уровней и систем бытия, осознания космического происхождения человека как природного, общественного и духовного существа, понимания космической природы сознания и его роли в Мире, а значит, и уяснения смысла существования человека. Образование XXI века призвано

обеспечить понимание восприятие личностью себя как органичной составляющей Мира, способной оказывать позитивное воздействие на процесс эволюционного развития человечества.

Приоритетное место в разрешении проблемы формирования мировоззрения на основе принципа антропокосмизма принадлежит астрономическим знаниям. Интегративная картина Вселенной выступает для личности в качестве своеобразной схемы единства Мира, сформированные на основе астрономии представления о Мире как Вселенной, о ее составе, строении, связях космических объектов и их систем выводят мышление человека на глобально-космический уровень. Система астрономических понятий задает в процессе обучения определенный подход, а также способ осмысления Мира как космопланетарного единства, формируют целостный образ жизненного мира человека. По мнению Ф. Ш. Терегулова, «качественное образование предполагает в идеале создание в мозгу индивида персональной, портативной и действующей модели Вселенной»¹⁵.

Объединение в единую систему знаний о природных космических и планетарных объектах, явлениях и процессах как среде существования жизни, об общественном характере жизнедеятельности людей, о социокультурных основах существования человечества, о самом человеке, как космопланетарном феномене, требует глубокой и системной интеграции всех учебных дисциплин естественнонаучного, гуманитарного и эстетического циклов.

Мышление личности, включенной в процесс образования, реализующего принцип антропокосмизма, отличается тесным единством чувственного и рационального, предполагает оперирование не отдельными, нечетко связанными понятиями, а системами категорий. Новый тип мировоззрения необходимо строить на основе целостного конструкта нообиогеосферных понятий, задающих целостное представление о Мире, восприятие себя как органичной части Мира, обретение человеком смысла жизни.

Ориентирами нового типа мировоззрения должны стать экологический и нравственный императивы.

Экологический идеал антропокосмизма нацелен на установление гармоничных, основанных на нравственности, отношений к природе Земли и Космоса. Экологическая составляющая мировоззрения ориентирует образовательный процесс на признание личностью факта целостности и единства всех населяющих планету Земля живых существ, обусловленности появления и существования феномена жизни космопланетарными условиями, включение феномена жизни в число приоритетных ценностей своего духовного мира. Формирование мировоззрения на основе реализации в образовательном процессе принципа антропокосмизма нацелено на разрешение проблемы глобально-экологической и социально-этической ответственности личности за социоприродную гармонию Мира.

Формирование духовно-нравственной составляющей нового типа мировоззрения сопряжено с такой глобальной проблемой современности, как мирное общежитие

¹⁵ Терегулов, Ф. Ш. Образование третьего тысячелетия / Ф. Ш. Терегулов // Образование в современной школе. – 2000. – № 8. – С. 51.

человечества. Цивилизационный идеал антропокосмизма связан с представлением о равноправных, гармоничных отношениях между народами и культурами.

Реализация принципа антропокосмизма предполагает ориентацию целей, содержания и технологии образования на формирование у личности мировоззренческой установки на гармоничное единство национальных и общечеловеческих интересов, на диалог культур, на толерантные отношения между людьми. В достижении мирного общежития человечества, а также такой глобальной проблемы, как духовное благополучие человека, неопределимое значение имеет включение в содержание образования системы знаний о целостности культуры, которая, в свою очередь, задает целостность культурного субъекта, восприятие им своего духовного мира как неотъемлемого элемента духовной культуры человеческого сообщества. Формирование способности видеть целостность общечеловеческой культуры, понимать значение духовной культуры в сохранении целостности Мира обуславливает становление чувства ответственности за сохранение единства многообразия, национальных особенностей культуры.

Формирование мировоззрения личности в соответствии с концепцией антропокосмизма предполагает реализацию в образовательном процессе принципа универсальной ответственности – сохранение гармонии в Мире. В основе этой ответственности лежит ценностное отношение к Миру – другому человеку, обществу, природе Земли и Космоса, самому себе. Реализация принципа антропокосмизма нацеливает образовательный процесс на ценностный подход к формированию мировоззрения, действенность которого обусловлена тем, насколько тот или иной объект становится значимым для учащихся, а также эффектом переживания ими акта оценивания.

Реализация в современном образовании принципа антропокосмизма позволяет глобализировать социальное самосознание человека, благодаря которому он становится субъектом истории, культуры, цивилизации, чувствует свою причастность к человечеству как планетарному единству.

Организация образовательного процесса с позиций принципа антропокосмизма предполагает формирова-

ние эстетической стороны мировоззрения личности, которая основывается на таких категориях, как «гармония» и «красота». Как замечает В. И. Самохвалова, только единство мира является условием самой возможности его гармонии. Гармония, в свою очередь, выступает как проявление, свидетельство, доказательство единства мира. «Именно такой подход, основанный на признании взаимосвязи единства мира и гармонии, – считает исследователь, – делает возможным анализ гармонии как наиболее общей закономерности всех процессов и явлений, имеющих эстетическое бытие, а также саму постановку вопроса о возможности выделения этих наиболее общих закономерностей как объективных принципов, имеющих универсальный характер»¹⁶. В плане рассмотрения организующей роли эстетического сознания в формировании мировоззрения личности наиболее значимо обращение к таким понятиям, как ценность и эстетический идеал. Эстетическая ценность констатирует наличие человечески общезначимого и общественно значимого смысла и содержания предмета, отражаемого в этом понятии.

Образовательный процесс, реализующий принцип антропокосмизма в разрешении проблемы формирования мировоззрения личности, обращен в будущее, имеет опережающий характер, поскольку нацелен на решение таких задач, как обеспечение устойчивого характера развития, выживание и благополучие человечества, а также сохранение природы.

Мы полагаем, что формирование мировоззрения личности на основе принципа антропокосмизма будет способствовать гармонизации отношений человека с Миром, а значит, и достижению такой стратегической цели человечества, как универсальный синтез природного, социального и духовного в планетарном масштабе.

Осуществление образовательного процесса с позиций принципа антропокосмизма создает возможность формирования актуального на сегодняшний день мировоззрения личности, в основе которого лежат целостное видение Мира, ориентация на законы природы, как на высшую ценность, установка на разрешение глобальных проблем и содействие достижению устойчивого характера развития человечества, как планетарной общности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абишева, А. К. О понятии «ценность» / А. К. Абишева // Вопросы философии. – 2002. – № 3. – С. 139–146.
2. Бердяев, Н. А. Мое философское мирозерцание / Н. А. Бердяев // Н. А. Бердяев о русской философии. – Свердловск, 1991. – С. 19–25. – Ч. 1.
3. Горелова, Т. А. Идея эволюции в применении к этическим системам: автореф. дис. ... д-ра филос. наук / Т. А. Горелова. – М., 2006. – 47 с.
4. Куракина, О. Д. Русский космизм как социокультурный феномен / О. Д. Куракина. – М.: Изд-во МФТИ, 1993. – 132 с.
5. Малышев, Ю. М. Феномен мироздания и его отражение в современной науке: автореф. дис. ... канд. филос. наук / Ю. М. Малышев. – СПб., 2007. – 31 с.
6. Налимов, В. В. Спонтанность сознания / В. В. Налимов. – М.: Мысль, 1989. – 260 с.
7. Самохвалова, В. И. Красота против энтропии / В. И. Самохвалова. – М.: Наука, 1990. – 176 с.
8. Семенова, С. Г. Русский космизм / С. Г. Семенова // Русский космизм. Антология философской мысли. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 368 с.
9. Соловьёв, В. С. Смысл любви / В. С. Соловьёв // Русский космизм. Антология философской мысли. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 368 с.

¹⁶ Самохвалова, В. И. Красота против энтропии / В. И. Самохвалова. – М.: Наука, 1990. – С. 20.

10. Тарасенко, Н. Г. Место современной картины мира в разрешении проблемы формирования мировоззрения индивида на основе философии и педагогики космизма / Н. Г. Тарасенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 189–193.
11. Терегулов, Ф. Ш. Образование третьего тысячелетия / Ф. Ш. Терегулов // Образование в современной школе. – 2000. – № 8. – С. 47–56.
12. Холодный, Н. Г. Мысли натуралиста о природе и человеке / Н. Г. Холодный // Русский космизм. Антология философской мысли. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 368 с.
13. Холодный, Н. Г. Избранные труды / Н. Г. Холодный. – Киев: Наукова думка, 1982. – 444 с.
14. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

REFERENCES:

1. Abisheva, A. K. Regarding the concept of “value” / A. K. Abisheva // Issues of philosophy. – 2002. – # 3. – P. 139–146.
2. Berdjaev, N. I. My philosophical world view / N. A. Berdjaev // N. A. Berdjaev About Russian philosophy. – Sverdlovsk, 1991. – P. 19–25. – Part 1.
3. Gorelov, T. A. Idea of evolution applied to ethical systems: synopsis of dissertation of the doctor of philosophical sciences / T. A. Gorelov. – M., 2006. – 47 p.
4. Kurakin, O. D. Russian cosmism as a social and cultural phenomenon / O. D. Kurakin. – M.: Publishing house of MFTI, 1993. – 132 p.
5. Malyshev, Yu. M. Phenomenon of a universe and its reflection in a modern science: synopsis of dissertation of the candidate of philosophic sciences / Yu. M. Malyshev. – Spb., 2007. – 31 p.
6. Nalimov, V. V. Spontaneity of consciousness / V. V. Nalimov. – M.: Thought, 1989. – 260 p.
7. Samokhvalova, V. I. Beauty against entropy / V. I. Samokhvalova. – M.: Science, 1990. – 176 p.
8. Semenova, S. G. Russian cosmism / S. G. Semenova // Russian cosmism. The anthology of philosophical thoughts. – M.: Pedagogika-press, 1993. – 368 p.
9. Solovyev, V.S. Meaning of love / V. S. Solovev // Russian cosmism. The anthology of philosophical thoughts. – M.: Pedagogika-press, 1993. – 368 p.
10. Tarasenko, N. G. The place of the modern picture of the world in the solution of an issue of formation of ideology of the individual on the basis of cosmism philosophy and pedagogics / N. G. Tarasenko // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 3 (13). – P. 189–193.
11. Teregulov, F. Sh. Education in the third millenium / F. Sh. Teregulov // Education at the modern school. – 2000. – # 8. – P. 47–56.
12. Kholodnyi, N. G. Thoughts of the naturalist about the nature and the human being / N. G. Kholodnyi // Russian cosmism. The anthology of philosophical thoughts. – M.: Pedagogika-press, 1993. – 368 p.
13. Kholodnyi, N. G. The selected works / N. G. Kholodnyi. – Kiev: Naukova dumka, 1982. – 444 p.
14. The philosophical encyclopedic dictionary. – M.: The Soviet encyclopedia, 1983. – 840 p.

УДК 37.035

ББК 74.5

Доника Дмитрий Данилович,
к. ф. н., профессор кафедры педагогики и психологии
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ЛИДЕРСТВА

CROSS-CULTURAL APPROACH TO THE LEADERSHIP STUDYING

В статье проведен теоретический обзор современных подходов исследования феномена лидерства. В научном исследовании лидерства затрагиваются две методологические проблемы. Первая проблема касается использования качественных исследовательских методов, а вторая – уровней анализа. Основное внимание уделяется успешности выполнения лидером своих функций. В этом направлении интерес представляют характеристики лидера (или группы), связанные с оценками

его качеств, а также критерии эффективных лидеров. При характерологическом подходе делается акцент на личных атрибутах лидера. При этом считается, что навыки необходимы для реализации соответствующих личностных качеств в лидерских ролях. Выделяются три основные категории навыков: специальные, концептуальные, межличностные. При поведенческом подходе основное внимание уделяется непосредственно действиям лидера на работе, а также связи этих действий

с эффективностью лидерства. Основной вопрос в поведенческих исследованиях касается классификации стилей лидерского поведения, позволяющей проводить исследование и разрабатывать теории лидерской эффективности. Сделан вывод о необходимости разработки методической базы исследования лидера в организации для оптимизации кадровой политики в целом и модернизации социально-психологических элементов аудита на уровне отдельных организаций.

The theoretical review of modern approaches to investigation of a leadership phenomenon has been performed in the article. Two methodological problems are discussed in the leadership scientific investigation. The first problem refers to using of qualitative research methods, and the second problem refers to the levels of analysis. The basic attention is given to successful performance by the leader of his functions. In this case the characteristics of a leader (or a group) connected with evaluation of his features, as well as criteria of effective leaders are interesting. The characterological approach focuses on personal attributes of the leader. Thus it is considered, that the skills are required for implementation of corresponding personal qualities in leader's roles. Three basic categories of skills are distinguished: special, conceptual, interpersonal. The behavioral approach focuses mostly on direct actions of the leader at work, as well as connection of such actions with the leadership efficiency. The basic issue in behavioral researches refers to classification of styles leader's behavior, allowing carrying out research and developing theories leader's efficiency. The conclusion regarding necessity of development of methodical basis of research of the leader at the organization for optimization of personnel policy as a whole and modernization of social-psychological elements of the audit at the level of separate organizations has been made.

Ключевые слова: лидерство, культурный феномен, профессиональная группа, организационная иерархия, стиль управления, лидерская эффективность, социально-психологическая компетенция, должностная власть, кадровая политика.

Keywords: leadership, a cultural phenomenon, professional group, organizational hierarchy, style of management, leader's efficiency, the social-psychological competence, official authority, personnel policy.

Исследования, посвященные лидерству, разнообразны, поскольку ученые рассматривают это понятие с разных точек зрения¹. В некоторых исследованиях анализируются индивидуальные особенности сильных лидеров, включая демографические переменные, черты личнос-

ти, навыки и т. д.² Без последователей не может быть и лидера; соответственно в некоторых исследованиях анализируются отношения между лидером и последователями. Считается, что «сильные» лидеры достигают того, чего «слабые» лидеры достигнуть не могут, поэтому ряд исследований посвящен эффектам лидерства. Интересен и вопрос о контекстуальных эффектах лидерства – например, где труднее быть лидером: в тюрьме или в бизнес-организации? Таким образом, ситуация, в которой осуществляется лидерство, привлекает пристальное внимание. Изучаются и другие сферы в рамках исследования лидерства. Хотя такое разнообразие сфер исследования расширяет понимание лидерства, оно же создает и неопределенность в отношении того, что такое лидерство.

Нет единого взгляда на решение проблемы. Отличается ли «лидерство» (англ. leadership) от «управления» (management) или «администрирования», «руководства» (administration). Исторически и практически эти термины используются как взаимозаменяемые. Например, можно встретить такое предложение: «Лидеры (leaders) компании распределяют (manage) ресурсы и отвечают за управление (administration). И слегка в видеоизмененном виде: «Менеджмент (management) компании регулирует (administers) ее операции, обеспечивая лидерство (leadership)». Можно написать и другие предложения со сходным смыслом. Действительно ли эти термины являются синонимами? Некоторые исследователи считают, что это не так. По их мнению, менеджмент всегда предполагает административный контроль, но не всегда – проявление лидерства. Лидер создает образ будущего и вдохновляет других на поиск путей превращения этого образа в реальность. Поэтому значительный компонент лидерства имплицитно ориентирован на будущее. Менеджмент же и администрирование имеют отношение к деятельности, в большей мере связанной с настоящим. Некоторые ученые полагают, что для лидерства характерны героизм, т. е. колоссальность, которые отличают его от других родственных ему понятий. В связи с этим многие исследователи считают, что на «менеджера» могут выучиться многие, а лидер обладает уникальными качествами, которые невозможно развить в каждом.

В научном исследовании лидерства затрагиваются две методологические проблемы. Первая проблема касается использования качественных исследовательских методов, а вторая – уровней анализа³. Лоу и Гарнер сделали обзор исследований лидерства, проведенных за последнее десятилетие. В отличие от многих других областей исследований в области исследования лидерства применение качественных методов довольно распространено. По оценкам авторов, примерно в трети всех исследований лидерства, проведенных за последние 10 лет, использовались качественные методы. Кроме того, для исследований лидерства

¹ См.: Александрова, Т. Л. Методологические проблемы социологии профессий / Т. Л. Александрова // Социологические исследования. – 2000. – № 8 – С. 12; Доника, А. Д. Профессиональный онтогенез: медико-социологические и психолого-этические проблемы врачебной деятельности / А. Д. Доника. – М.: Академия естествознания, 2009. – С. 112–120; Попова, И. П. Профессии и профессионализм в международной дискуссии / И. П. Попова // Социологические дискуссии. – 2009. – № 8 – С. 52–57.

² См.: Доника, А. Д. Интериоризация профессиональной роли врача: социальные, психологические и соматические детерминанты: дис. ... д-ра соц. наук / А. Д. Доника. – Волгоград, 2010. – С. 43–46, С. 181–190; Обухова, Л. А. Профессионализация кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра соц. наук / Л. А. Обухова. – М., 2007.

³ Мансуров, В. А. Социология профессий. История, методология и практика исследований / В. А. Мансуров, О. В. Юрченко // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 36–46.

характерно использование разных уровней анализа. Исследования лидерства могут включать характеристики лидеров, характеристики группы последователей, ситуации, в которой осуществляется лидерство, а также взаимодействие этих факторов (например, определенные типы лидеров в определенных рода ситуациях). Лоу и Гарднер утверждают, что в исследованиях лидерства присутствуют все эти уровни анализа.

Лидерство интересно и теоретикам, и практикам. Выявление и развитие лидеров – одна из актуальных задач современной индустрии. Многие компании обучают свой персонал высшего уровня специальным навыкам (межличностных отношений, принятия решений, планирования), которые непосредственно влияют на успешность в роли лидера. В Гринсборо (штат Северная Каролина) действует организация «Центр креативного лидерства» (Center for Creative Leadership), в задачи которой входит развитие лидерских способностей ключевых кадровых фигур через обучение. Неудивительно, что армию также интересует проблема лидерства. Она финансирует разнообразные исследовательские проекты, способные расширить наши представления по этому вопросу. В целом в результате этого взаимопроникновения интересов теоретическая и практическая сторона проблемы лидерства находятся в равновесии.

Поскольку лидерство многогранно, исследователи сосредотачиваются на отдельных сферах. Некоторые исследователи рассматривают лидерство как реализацию *должностной власти*: чем выше должность в организационной иерархии, тем большей властью обладает занимающий ее работник. В качестве лидерства больше всего интересует легитимная власть, т. е. формальная власть, приписываемая той или иной должности. Должностная власть президента компании превосходит должностную власть менеджера; в свою очередь, менеджер обладает большей властью, чем секретарь. Рассмотрение лидерства с точки зрения должностной власти подразумевает отделение личности от роли. Индивидуальным особенностям уделяется мало внимания; центральное место занимает использование должностной власти. Специалисты используют такие термины, как «власть президентства» и «административное влияние», которые в действительности не связаны с людьми, занимающими соответствующие должности. Иногда история показывает, что лидеры не смогли использовать всю власть, которую предоставляла им их позиция. Некоторые лидеры, напротив, пытаются выйти за рамки полномочий, предписываемых их позиции. В некоторых государствах лидеры приходят к власти путем военных или политических переворотов. Согласно этой точке зрения, лидерство связано с положением в организации и основано на понятии власти.

Из общего количества исследований лидерства исследования, посвященные должностной власти, составляют сравнительно незначительную часть. Многие исследователи затрудняются отделять лидерство само по себе от характеристик людей, занимающих лидерские позиции. Однако исследования, посвященные должностной власти, свидетельствуют о том, что некоторые аспекты лидерства выходят за рамки индивидуальных различий.

Характеристики отдельных лидеров – один из наиболее исследованных аспектов лидерства. Большинство теорий лидерства основано на попытке понять различия в личностных особенностях и поведении лидеров. Эта позиция противоположна подходу, акцентирующему основное внимание на должностной власти, когда индивидуальные различия минимизируются. В большинстве ранних исследований лидерства рассматривались демографические и личностные переменные. В других исследованиях основное внимание уделялось тому, какое поведение демонстрирует лидер вне зависимости от его силы или слабости и как это поведение влияет на образ мыслей окружающих. Фразы типа «сильный лидер излучает уверенность» и «слабый лидер нерешителен» отражают суждения представителей школы, в которой подчеркивается важность лидера в лидерском процессе. За рубежом давно проводятся исследования и по отбору людей на лидерские позиции; в некоторых исследованиях осуществляется попытка обучения людей с целью развития у них лидерских навыков. Особое значение придается характеристикам лидера или его поведению и их влиянию на других. Другая сфера интереса – характеристики тех, кто следует за лидером, или ведомых. Это смещение акцента, представленного в предыдущем подходе, в том смысле, что лидерство понимается скорее с точки зрения тех, кого ведут, чем с точки зрения того, кто ведет. Жизненные наблюдения показывают, что с одними людьми лидерам работать легче, чем с другими. Военным лидерам давно известно, что некоторые группы новобранцев более восприимчивы. Преподаватели замечают различия между своими учениками. Руководители, занимающиеся обучением работников на производстве, обнаруживают отличия между разными группами учащихся. Таким образом, у нас есть доказательства того, что в разных группах успешность лидера неодинакова. Мы можем назвать этот класс исследований исследованиями «последователей».

В качестве примера рассмотрим преподавателя естественных наук. Учебный материал может оставаться практически неизменным, но поведение преподавателя будет изменяться вместе со сменой студентов. В один год у преподавателя может быть группа одаренных, мотивированных студентов, которые быстро усваивают материал. В свою очередь, преподаватель может предлагать им более трудные темы, лабораторные эксперименты и исследования на местности. В следующем году может податься группа студентов, с трудом усваивающих материал. Преподавателю придется обучать их в более медленном темпе, использовать больше примеров и проводить больше консультаций. К другим переменным можно отнести количество учащихся в группе, дисциплинарные проблемы и общую подготовку студентов. Таким образом, характеристики ведомых (студентов), например: интеллект, мотивация, число в группе, гармоничность межличностных отношений и общая подготовка, будут рассматриваться как факторы, влияющие на поведение лидера (преподавателя).

Некоторые исследователи считают целесообразным сосредотачиваться не на лидере или ведомых, а на от-

ношениях или связи между этими двумя сторонами, особенно на их взаимном влиянии. В центре внимания исследователей находится динамика этих отношений, хотя также рассматриваются характеристики лидеров и ведомых. В целом то, что лидеры «делают» с группой, так это оказывают влияние на ее членов, заставляя их двигаться к определенной цели. В исследованиях, посвященных процессу влияния, анализируется процесс его осуществления.

Понятие «влияние» подразумевает, что действия одного человека отражаются на действиях другого человека. Существует несколько способов влияния, в том числе принуждение, манипулирование, авторитет и убеждение. *Принуждение* предполагает изменение поведения силовыми методами. *Манипулирование* – это намеренно искаженное представление реальности. Человеку позволяют видеть лишь то, что вызовет необходимую реакцию. Люди, обладающие *авторитетом*, апеллируют к общему решению, предоставляющему им право оказывать влияние. *Убеждение* означает также представление суждений, когда воспринимающие их соглашаются с их ценностью.

Исследователи изучают, как эти способы влияния используются в отношениях между лидером и ведомыми. Например, Грин и Шрисхайм (Greene & Schriesheim, 1080) изучили два вида лидерского поведения: инструментальное и поддерживающее. При *инструментальном* лидерстве лидер разъясняет группе ее цели. *Поддерживающий* лидер благожелателен и уважительно относится к чужим потребностям. Грин и Шрисхайм классифицируют рабочие группы по их размеру. Результаты свидетельствуют о том, что на относительно небольшие группы наибольшее влияние оказывает поддерживающий лидер, а инструментальное лидерство лучше всего работает в больших группах (вероятно, потому что оно привносит в группу упорядоченность и структурированность).

В исследованиях, посвященных лидерству, уделяется внимание и ситуации, и контексту, в которых имеют место отношения лидера и ведомых. Ситуация может существенно отразиться на поведении, которое будет демонстрировать лидер, чтобы добиться эффективности. При исследовании ситуационных факторов основное внимание уделяется различиям между контекстами и их влиянию на поведение лидера.

Контекст, в котором осуществляется лидерство, влияет на поведение лидера. Например, Грин и Небекер (Green & Nebeker, 1977) изучили два вида ситуаций лидерства: одну благоприятную и одну неблагоприятную. В благоприятной ситуации лидеры делали акцент на межличностных отношениях и были благожелательны к членам группы. Однако в неблагоприятной ситуации лидеры больше ориентировались на задачу и были более обеспокоены достижением цели, а не межличностными отношениями. Грин и Небекер смогли продемонстрировать, что различные ситуации провоцируют разные стили лидерского поведения.

Последние из рассматриваемых здесь категорий – появление, эффективность лидера. Некоторых исследователей интересуют факторы, обуславливающие появление лидера в группе. Процесс появления лидера может

быть либо формальным (т. е. человека назначают лидером), либо неформальным (т. е. человек проявляет себя как лидер группы, не будучи формально назначенным). Исследователи анализируют такие характеристики, как возраст, пол, внешний вид лидера, либо рассматривают вербальное и невербальное поведение, связанное с последующим появлением лидера. Интерес также представляет характеристика группы, из которой появляется лидер⁴. Например, в одном из исследований (Goktepe & Schneider, 1989) автор сообщает об отсутствии различий в соотношении мужчин и женщин, проявляющих себя как лидеры. Однако члены группы с маскулинными гендерно-ролевыми характеристиками становились лидерами значительно чаще, чем члены группы с фемининными гендерно-ролевыми характеристиками. Таким образом, в центре внимания исследований этого направления стоит процесс, в результате которого одного из членов группы начинают рассматривать как лидера.

В исследованиях, посвященных эффективности лидера, основное внимание уделяется успешности выполнения лидером своих функций. В этом направлении интерес представляют характеристики лидера (или группы), связанные с оценками его качеств, а также критерии эффективных лидеров. В первом случае эффективного лидера можно определить как обладателя определенных характеристик, например, красноречие, восприимчивость, решительность и т. д., во втором случае эффективное лидерство рассматривается как успешное выполнение задач (т. е. эффективный лидер доводит до конца начатые дела) или принятие со стороны членов группы (т. е. эффективный лидер пользуется поддержкой группы).

В одном из исследований (Taggar, Hackett, & Saha, 1999) было обнаружено, что лица, проявившие себя как лидеры, обладают в первую очередь высоким уровнем общих умственных способностей, а также выраженными чертами сознательности, экстраверсии и эмоциональной стабильности по модели «Большой пятерки». Проблема появления и принятия лидера уже давно привлекает внимание индустриальных, организационных психологов.

Исследователи лидерства обычно не ограничивают сферу своих теоретических и экспериментальных изысканий одной из перечисленных областей. Исследователь, занимающийся процессами влияния, может также анализировать то, в каких ситуациях попытки влияния на других людей оказываются наиболее успешными. Интерес к личностным особенностям лидера может также включать интерес к особенностям ведомых. В таблице 1 обобщаются шесть основных областей исследования и перечисляются темы и вопросы, представляющие наибольший интерес для каждой из областей.

⁴ Доника, А. Д. Лидерство в медицинской профессии: проблемы социолого-психологического анализа / А. Д. Доника, Н. В. Сергеева // Социология медицины. – 2010. – № 1 (16). – С. 18–21.

Основные темы в исследованиях лидерства и связанные с ними проблемы

Тема исследования	Единица анализа	Исследуемые переменные	Исследуемые вопросы
Должностная власть	Организационные роли и должности	Тактика влияния; использование власти	В каких условиях организации прибегают к попыткам жесткого влияния?
Лидер	Отдельные лидеры	Личностные характеристики; поведение лидера	Какие черты и действия отличают эффективных лидеров от неэффективных?
Ведомые	Рабочие группы и подчиненные	Размер группы; опыт подчиненных	Каковы особенности подчиненных, нуждающихся в жестком контроле?
Процесс влияния	Взаимодействие между руководством и подчиненными	Восприимчивость к влиянию; характер попыток оказать влияние	В каких условиях лидеры наиболее восприимчивы к попыткам подчиненных оказать на них влияние?
Ситуация	Условия или контекст, в котором осуществляется лидерство	Влияние ситуации на поведение лидера; факторы, определяющие благоприятные ситуации	Как различные ситуации изменяют поведение?
Появление лидера, эффективность лидера	Индивид и/или группы	Групповая динамика и индивидуальные характеристики	Как человека начинают воспринимать лидером?

Существует несколько теоретических подходов к объяснению феномена лидерства. В своем обзоре исследований лидерства Юкл и Ван Флит (Yukl & Van Fleet, 1992) дают подробное описание этих подходов и обсуждают связанные с ними вопросы⁵.

При *характерологическом подходе* делается акцент на личных атрибутах лидера. В первых теориях лидерства успешность лидеров объясняется в основном обладанием абстрактными способностями, такими как энергичность, интуиция, прозорливость, по некоторым чертам были выявлены определенные различия между лидерами и нелидерами, однако по большей части в исследованиях отношений между чертами и лидерским успехом не обнаруживалось какого-то универсального набора черт, необходимых для успеха.

Развитие теорий черт привело к переходу от сосредоточения на абстрактных личностных качествах к сосредоточению на специфических атрибутах, которые можно непосредственно связать с поведением, необходимым для эффективного лидерства в определенной ситуации. При этом, более узконаправленном, подходе было обнаружено, что некоторые черты повышают вероятность успеха в роли лидера, хотя ни одна из этих черт не гарантирует успеха (Kirkpatrick & Lock, 1991). Относительная значимость разных черт для эффективности лидера частично зависит от ситуации лидерства.

К качествам, связанным с успешным лидерством, можно отнести высокий уровень энергичности, устойчивость к стрессу, эмоциональную зрелость, честность и уверенность в себе. *Высокий уровень энергичности и устойчивость к стрессу* помогают человеку справляться с быстрым темпом работы и высокими нагрузками на большинстве лидерских позиций, с частыми ролевыми конфликтами и необходимостью принимать важные решения при недостатке информации. Лидерам с высоким уровнем эмоциональной зрелости и честности легче поддерживать отношения сотрудничества с подчиненными,

с людьми равными или выше по рангу. *Эмоциональная зрелость* означает, что лидер не эгоцентричен, хорошо себя контролирует, эмоционально стабилен и не склонен к защитным реакциям. *Честность* отражает соответствие поведения декларируемым ценностям. *Уверенность в себе* делает лидера более настойчивым в достижении трудных целей, несмотря на возникающие проблемы и препятствия. Джадж и Боно (Gudge & Bono, 2000) отмечают, что такие личностные факторы, как экстраверсия и дружелюбие, также связаны с успехом в роли лидера.

Еще одним из аспектов личности, связанным с эффективностью лидера, является мотивация. В классическом исследовании Мак-Клелланда с коллегами (например, McClelland & Boyatzis, 1982) было выделено три лидерских мотива: потребность во власти, потребность в достижении и потребность в аффилиации. Человеку с выраженной потребностью во власти доставляет удовольствие влияния на людей и события; он стремится занимать влиятельные должности. Человеку с выраженной потребностью в достижении нравится добиваться трудных целей или выполнять трудные задачи, он предпочитает умеренный риск и более амбициозен в смысле карьерного успеха. Человек с выраженной потребностью в аффилиации получает удовольствие от социальной деятельности, он стремится к тесным, покровительственным отношениям с другими людьми. Аналогичные результаты были получены в исследовании, посвященном менеджерской мотивации (Berman & Miner, 1985). В других исследованиях было обнаружено, что лидеры часто обладают выраженной потребностью во власти и в достижении, но менее выраженной потребностью в аффилиации.

В близком к описанному выше направлению исследования особое внимание уделяется навыкам лидера в противовес обладанию определенными личностными качествами. При этом считается, что навыки необходимы для реализации соответствующих личностных качеств в лидерских ролях. Выделяются три основные категории навыков: специальные, концептуальные, межличностные. *Специальные навыки* включают знание

⁵ Yukl, G. Leadership in Organization / G. Yukl. – 3-nd ed. – 2001. – P. 129–134.

трудовых операций; процедур и оборудования; рынков, клиентов и конкурентов. К *концептуальным навыкам* относятся способность анализировать сложные события и улавливать тенденции, распознавать изменения и идентифицировать проблемы. *Межличностные навыки* связаны с пониманием межличностных и групповых процессов, способностью поддерживать отношения сотрудничества, а также со способностью убеждать. В целом исследование подтверждает вывод о том, что для большинства лидерских позиций необходимы специальные, концептуальные и межличностные навыки. Но относительная значимость большинства специфических навыков, вероятно, зависит от ситуации.

Характерологический подход господствовал на начальном этапе исследования лидерства, затем на какое-то время утратил свои позиции и лишь недавно вернул доверие благодаря последним достижениям в области оценки личности. Теория черт позволяет объяснить, почему люди стремятся занять лидерские позиции и почему, заняв эти позиции, они ведут себя определенным образом. Сейчас очевидно, что некоторые личностные качества и навыки повышают вероятность лидерского успеха, хотя и не гарантируют его. Несмотря на этот прогресс, практическая ценность характерологического подхода к пониманию лидерства ограничена неопределенностью природы черт личности. Черты личности взаимодействуют с ситуационными требованиями и ограничениями, что влияет на поведение лидера, а это поведение взаимодействует с другими ситуационными переменными, что влияет на групповой процесс, который в свою очередь отражается на результативности группы. Поэтому, не изучив, как черты личности проявляются в реальном поведении личности, мы не сможем понять, как они влияют на мотивацию подчиненных или групповую результативность.

При *поведенческом подходе* основное внимание уделяется непосредственно действиям лидера на работе, а также связи этих действий с эффективностью лидерства. Существуют два основных направления поведенческих исследований: 1) классификация стилей лидерского поведения; 2) идентификация действий, связанных с критериями лидерской эффективности.

Основной вопрос в поведенческих исследованиях касается классификации стилей лидерского поведения, позволяющей проводить исследование и разрабатывать теории лидерской эффективности. В исследованиях, проводившихся в 50-е гг. XX в. в Университете штата Огайо, была осуществлена попытка выявить и оценить релевантные аспекты лидерского поведения с помощью опросника, заполняемого их подчиненными. Результаты показали, что подчиненные воспринимают поведение своих лидеров преимущественно с точки зрения двух независимых категорий. Первая имеет отношение к поведению, ориентированному на задачу (*инициирование структуры*), а вторая – к поведению, ориентированному на людей (*уважение*). Опросник, разработанный в результате этих исследований (*Опросник описания лидерского поведения* [Leader Behavior Description Questionnaire – LBDQ]), стал поворотным пунктом в истории исследования лидерства. Выборочные утверждения из Опросника описания лидерского поведения представлены в таблице 3. Двухфакторная классификация поведения: на поведение, ориентированное на задачу, и поведение, ориентированное на людей, – послужило хорошей отправной точкой для концептуализации лидерского поведения, однако эти два параметра оказались, в конечном счете, слишком абстрактными для понимания того, как лидеры выполняют конкретные ролевые требования.

Последние достижения в области оценки лидерства с поведенческой точки зрения воплотились в *Опросник особенностей лидерского поведения* (leadership Practices Inventory)(Kouzes & Posner, 1995)⁶. Для дальнейшего прогресса поведенческих исследований необходимо переключить внимание на более специфические аспекты поведения. Юкл, Уол и Лепсингер (Yukl, Wall, & Lepsinger, 1999)⁷ предложили обобщенную классификацию с общими категориями поведения, применимыми к любому лидеру. Утверждается, что их относительная значимость зависит от ситуации и в разных ситуациях они могут реализовываться по-разному. Основные задачи лидерского поведения перечислены в таблице 2.

Таблица 2

Основные задачи лидерского поведения в обобщенной классификации

Поведение менеджера	Внутренний контекст	Внешний контекст
Установление связей (Networking)	Хорошие отношения с подчиненными	Хорошие отношения с равными, вышестоящими и чужими людьми
Оказание поддержки	Хорошие отношения с подчиненными, устойчивость к стрессу у подчиненных	Хорошие отношения с равными, вышестоящими и чужими людьми
Мотивирование	Старательность подчиненных	Сотрудничество и поддержка со стороны равных, вышестоящих и чужих людей
Признание и поощрение	Старательность подчиненных и ролевая четкость у подчиненных, хорошие отношения с подчиненными	Сотрудничество и поддержка со стороны равных, вышестоящих и чужих людей
Планирование и организация	Эффективность и координирование	Адаптация к среде, внешнее координирование
Решение проблем	Стабильность операций, эффективность и координирование	Адаптация к среде, внешнее координирование
Консультирование и делегирование	Качество решений, старательность подчиненных	Качество и реализация решений

⁶ Kouzes, R. Leadership Practices Inventory / R. Kouzes, A. Posner // Englewood Cliffs. – 1995. – P. 56–59.

⁷ Yukl, G. Leadership in Organization / G. Yukl. – 3-nd ed. – 2001. – P. 129–134.

Поведение менеджера	Внутренний контекст	Внешний контекст
Мониторинг	Выявление проблем, оценка успешности выполнения работы	Определение проблем и перспектив
Информирование	Качество решений, эффективность и координирование	Внешнее координирование, улучшение репутации
Разъяснение	Четкость ролей, эффективность и координирование	Внешнее координирование

Изучение власти и влияния лидера стало следующим направлением в исследовании лидерства, поскольку возросло осознание важности их влияния на других людей для достижения целей.

Появляется все больше исследований, в которых анализируется связь между специфическими видами лидерского поведения и эффективностью лидера. Эти исследования свидетельствуют о том, что эффективность менеджера более тесно связана с конкретным поведением (например, разъяснением, мониторингом, решением проблем), чем с более общими параметрами, такими как инициирование структуры или уважение. Разъяс-

нение – главный компонент инициирования структуры; целый ряд исследований посвящен использованию лидером разъяснения (например, когда лидер разъясняет обязанности, дает задания, инструктирует, определяет приоритеты, сроки и стандарты выполнения работы). Например, постановка конкретных трудных, но реалистичных целей является важным компонентом разъяснения. В литературе, посвященной мотивации, представлены обширные данные полевых экспериментов, свидетельствующих о том, что постановка целей дает лучшие результаты, чем инструкция «выполнять работу как можно лучше».

Таблица 3

Выборочные утверждения из Опросника описания лидерского поведения (IBDQ)

	Структуры		Уважение
1.	Он составляет график составления работы.	1.	Он дружелюбен и доступен.
2.	Он подчеркивает необходимость выполнять работу в срок.	2.	Он делает так, что члены группы не испытывают напряжения, разговаривая с ним.
3.	Он сообщает членам группы о том, что от них ожидается.	3.	Он делает всякие мелочи, от которых членство в группе становится приятным.

Как и характерологические, поведенческие исследования также тяготеют к поиску лёгких ответов на сложные вопросы. В большинстве исследований лидерской эффективности основное внимание уделяется отдельным действиям, а не тому, насколько эффективно лидеры используют различные паттерны специфических действий. Вполне вероятно, что между специфическими действиями существует сложное взаимодействие и что, не изучив это взаимодействие, невозможно понять сущность эффективности лидерства. Например, мониторинг помогает выявлять проблемы, но если после обнаружения этих проблем ничего не будет сделано для их разрешения, эффективность лидера не повысится. Делегирование вряд ли будет эффективным, если лидер не станет разъяснять подчиненным их новые обязанности, добиваться принятия ими этих обязанностей, надлежащим образом отслеживать успехи и предоставлять необходимые ресурсы.

Власть, которой обладает лидер, важна не только для оказания влияния на подчиненных, но и на лиц более высокого ранга, не входящих в организацию, таких как клиенты и поставщики. К основным вопросам, возникающим при исследовании власти, можно отнести идентификацию различных видов власти, понимание того, как объем и вид лидерской власти связан с эффективностью лидерства, а также понимание того, как действия по оказанию влияния связаны с эффективным лидерством.

Попытки понять сущность власти обычно связаны с разграничением различных форм власти. Традиционную классификацию предложили Френч и Рейвен (French & Raven, 1960), которые выделили пять видов власти: власть вознаграждения, власть принуждения, легитимную власть, власть эксперта и референтную власть.

1. *Власть вознаграждения.* Это способность организации (или члена организации, исполняющего определенную роль) использовать позитивные стимулы, подкрепляющие желательное поведение. К таким стимулам можно отнести продвижение по службе, повышение зарплаты, отпуск, престижные рабочие поручения и т. д. Возможность поощрять работника определяется официальными полномочиями, которыми располагает вышестоящий.

2. *Власть принуждения.* Организация может наказывать работника за нежелательное поведение. Примерами могут служить: увольнение, урезание заработной платы, взыскания, непринятые рабочие поручения. Возможность наказывать также определяется официальными санкциями.

3. *Легитимная власть.* Ее еще иногда называют *авторитетом*. Это означает, что работник считает законной властью организации над ним. Нормы и ожидания помогают определить степень легитимной власти. Когда начальник просит поработать сверхурочно, работник может считать это законным, если начальник обладает авторитетом. Но если о том же просит коллега, просьба может быть отклонена. Коллега не обладает легитимной властью, чтобы высказывать подобные просьбы, хотя человек может согласиться из дружбы.

4. *Власть эксперта.* Работник полагает, что какой-то другой человек обладает опытом и знаниями в определенной области и что ему, работнику, следует прислушиваться к мнению данного эксперта. Для решения проблем привлекают консультантов, поскольку их считают экспертами в определенных областях. Источником власти эксперта являются воспринимаемые опыт, знания, способности человека. Власть эксперта в орга-

низации официально не определена. Существуют также различия в воспринимаемых границах знаний и опыта. Одного работника могут считать экспертом в использовании оборудования; другие будут обращаться за его помощью для решения технических проблем. Однако его компетентность, по мнению окружающих, может не распространяться на другие области, например область межличностных отношений.

5. *Референтная власть*. Это самый абстрактный вид власти. Один работник может восхищаться другим, может стремиться походить на него и желать понравиться ему. Этот другой работник является референтом, тем, на кого первый работник ссылается, к кому он обращается. Источник референтной власти – личные качества референта. На эти качества могут влиять культурные факторы. Молодые люди обычно уважительно относятся к старшим, частично потому, что возраст сам по себе является личным качеством, способным вызывать уважение.

Референтную власть могут генерировать и нормы. Работник может стремиться идентифицироваться с определенной группой и будет подстраиваться под ожидания этой группы.

Юкл (Yukl, 1994) отмечает, что успех попытки оказать влияние – это дело меры⁸. Попытка оказать влияние может иметь три качественно различных исхода. *При-*

верженность характеризует исход, при котором человек соглашается с просьбой другого человека и прилагает значительные усилия для того, чтобы выполнить эту просьбу эффективно. *Согласие* характеризует исход, при котором человек готов делать то, о чем его просят, но не проявляет большого энтузиазма и прилагает минимум усилий. *Сопrotивление* представляет собой исход, при котором человек настроен против просьбы, а не просто безразличен к ней, он активно пытается избежать ее выполнения.

Таким образом, проведенный анализ современных теоретических подходов к изучению лидерства демонстрирует поливариативный характер рассматриваемой проблемы, в целом эксплицирующий лидерство как специфическую социально-психологическую компетентность, обуславливающую успешность управления социальной группой (организацией) на любом уровне. Рассмотренные подходы к изучению лидерства, как социально-психологического феномена, требуют дальнейшей их систематизации и экстраполяции на современные социально-экономические реалии российского общества с целью разработки методической базы исследования лидера в организации для оптимизации кадровой политики в целом и модернизации социально-психологических элементов аудита на уровне отдельных организаций, развития социально ориентированного управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Александрова, Т. Л. Методологические проблемы социологии профессий / Т. Л. Александрова // Социологические исследования. – 2000. – № 8. – С. 118–124.
2. Доника, А. Д. Профессиональный онтогенез: медико-социологические и психолого-этические проблемы врачебной деятельности / А. Д. Доника. – М.: Академия естествознания, 2009. – С. 112–120.
3. Доника, А. Д. Лидерство в медицинской профессии: проблемы социолого-психологического анализа / А. Д. Доника, Н. В. Сергеева // Социология медицины. – 2010. – № 1(16). – С. 18–21.
4. Доника, А. Д. Интериоризация профессиональной роли врача: социальные, психологические и соматические детерминанты: дис. ... д-ра соц. наук / А. Д. Доника. – Волгоград, 2010. – С. 43–46, С. 181–190.
5. Доника, Д. Д. Кросс-культурный анализ феномена профессионализации: западные тенденции и современные трансформации / Д. Д. Доника // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 258–266.
6. Мансуров, В. А. Социология профессий. История, методология и практика исследований / В. А. Мансуров, О. В. Юрченко // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 36–46.
7. Обухова, Л. А. Профессионализация кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра соц. наук / Л. А. Обухова. – М., 2007. – 48 с.
8. Попова, И. П. Профессии и профессионализм в международной дискуссии / И. П. Попова // Социологические дискуссии. – 2009. – № 8. – С. 52–57.
9. Kouzes, R. Leadership Practices Inventory / R. Kouzes, A. Posner // Englewood Cliffs. – 1995. – P. 56–59.
10. Yukl, G. Leadership in Organization / G. Yukl. – 3-nd ed. – 2001. – P. 129–134.

REFERENCES:

1. Aleksandrova, T. L. Methodological problems of occupational sociology / T. L. Aleksandrova // Sociological researches. – 2000. – # 8. – P. 118–124.
2. Donika, A. D. Professional ontogenesis: medial and sociological and psychological and ethical issues of the profession of physician / A. D. Donika. – M.: Natural sciences Academy, 2009. – P. 112–120.
3. Donika, A. D. Leadership of physician occupation: issues of sociological and psychological analysis / A. D. Donika, N. V. Sergeeva // Sociology of medicine. – 2010. – # 1 (16). – P. 18–21.
4. Donika, A. D. Interiorization of the physician professional role: social, psychological and somatic determinants: dissertation of the doctor of social sciences / A. D. Donika. – Volgograd, 2010. – P. 43–46, P. 181–190.
5. Donika, D. D. Cross-cultural analysis of the phenomenon of professionalization: the western tendencies and modern

⁸ Yukl, G. Leadership in Organization / G. Yukl. – 3-nd ed. – 2001. – P. 129–134.

transformations / D. D. Donika // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 258–266.

6. Mansurov, V. A. Occupational sociology. History, methodology and procedures of researches / V. A. Mansurov, O. V. Yurchenko // Sociological researches. – 2009. – # 8. – P. 36–46.

7. Obuhova, L. A. Professionalization of staffing of the state civil service in the Russian Federation: synopsis of the dissertation of the doctor of social sciences / L. A. Obuhova. – M., 2007. – 48 p.

8. Popova, I. P. Occupations and professionalism in the international discussion / I. P. Popova // Sociological discussions. – 2009. – # 8. – P. 52–57.

9. Kouzeres, R. Leadership Practices Inventory / R. Kouzeres, A. Posner // Englewood Cliffs. – 1995. – P. 56–59.

10. Yukl, G. Leadership in Organization / G. Yukl. – 3-nd ed. – 2001. – P. 129–134.

УДК 378.095

ББК 74.5

Цаплиенко Татьяна Ивановна,

ассистент кафедры информационных технологий

Владикавказского института управления,

г. Владикавказ, РСО – Алания,

e-mail: Tanitnn@rambler.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ У МОЛОДЕЖИ И ПРОБЛЕМЫ КУРСА «КОНЦЕПЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ» В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

THE MODERN STATE OF THE NATURAL SCIENCE WORLDVIEW OF THE YOUTH AND THE ISSUES OF THE TRAINING COURSE “THE CONCEPTS OF MODERN NATURAL SCIENCE” AT HIGH SCHOOL

В статье исследуется современное состояние уровня сформированности естественно-научного мировоззрения у молодежи. Указывается на особенности современного этапа развития цивилизации и актуальную необходимость соответствия уровня сформированности естественно-научного мировоззрения реалиям современности. В качестве методологии формирования естественно-научного мировоззрения предлагается использование новой синергетической парадигмы, как нового способа мышления. На примере анализа учебников разных авторов рассматриваются проблемы учебно-методического обеспечения курса КСЕ, выявляется ряд проблем как методического, так и содержательного характера. Проведено исследование уровня сформированности естественно-научного мировоззрения у учащихся школ и вузов.

The article examines the modern state of the level of formation of the natural science worldview of the youth. The article points out the peculiarities of the modern stage of civilization development and the actual necessity of correspondence between the level of formation of the natural science worldview and the fundamentals of the modern age. As for the method of formation of natural science worldview, we propose the usage of new synergetic paradigm as a new way of thinking. The issues of educational and methodological provision of the training course “The Concepts of Modern Natural Science” have been reviewed in terms analysis of the textbooks of different authors; a number of problems of methodological and conceptual nature have been revealed. The examination of the level of formation of the natural science worldview of pupils of schools and students of educational institutions has been performed.

Ключевые слова: естественнонаучное мировоззрение, синергетическая парадигма, когерентность, трансдисциплинарный взгляд, глобальность, фундаментальные теории, систематизация, эволюционизм, самоорганизация, естественные науки.

Keywords: natural science worldview, synergetic paradigm, coherence, transdisciplinary view, globality, fundamental theories, systematization, evolutionism, self organization, natural science.

Современные исследователи вполне обоснованно утверждают, что возникновение универсальной системы связей людей в планетарном масштабе, острая необходимость разрешения глобальных проблем обуславливают насущную потребность в глобализации сознания человека. Мы согласны с тем, что современному обществу как никогда нужен целостный, широкоформатный взгляд на мир. Этот целостный взгляд на мир необходимо формировать на уровне сознания большинства граждан, иначе в обществе не возникнет когерентного понимания глобальных проблем и способов их решения, поскольку социальный опыт передается системой образовательных институтов, которые ориентированы на стереотипы линейного стабильного развития в прошлом. Современные реалии требуют введения обязательного обучения принципам жизни в неустойчивом нелинейном мире, где временные масштабы иллюзорны и человек должен научиться жить в динамическом хаосе, постигая его законы, следовательно – законы самоорганизации.

В современной системе образования сегодня учеными ведется активный поиск методологического фундамента формирования естественно-научного мировоззрения.

В системе гуманитарного образования курс «Концепции современного естествознания» (КСЕ) должен способствовать формированию естественно-научного мировоззрения, трансдисциплинарного взгляда на мир специалиста гуманитарного профиля. С одной стороны, у студентов, начинающих изучение курса КСЕ, предполагается наличие базовых знаний, с другой стороны, этих знаний не обнаруживается вообще по многим концептуальным вопросам.

Необходимость формирования естественно-научного мировоззрения осознана всеми, но реально ситуация далеко не благополучная.

Проблема формирования естественно-научного мировоззрения в учебном процессе исследовалась М. Арутюнян, М. Г. Базаевой, Н. К. Барсуковой, Е. А. Веселовой, Л. Я. Зориной, В. Г. Ивановым, А. Н. Малининым, В. В. Мултановским, Н. С. Пурьшевой, А. И. Тимошенко, А. В. Усовой, С. А. Черновой и другими учеными. Ими доказано, что систематизация материала курса КСЕ на основе фундаментальных теорий физики, химии, биологии и экологии, принципов глобального эволюционизма, самоорганизации и саморазвития, а также представлений о единой картине мира являются главными условиями ее решения.

Рассмотрим проблемы учебно-методического обеспечения курса КСЕ.

Учебный курс «Концепции современного естествознания (КСЕ) сравнительно недавно введен в систему высшего образования и в настоящее время является основой естественно-научного образования при подготовке в вузах России квалифицированных кадров гуманитарных и социально-экономических специальностей. Ученые отмечают, что, несмотря на очевидную необходимость соответствия уровня сформированности естественно-научного мировоззрения реалиям современности, учебная дисциплина, доносящая до сознания студентов концепции современного естествознания и в первую очередь формирующая естественнонаучное мировоззрение, тем не менее не входит в список обязательных дисциплин для всех гуманитарных вузов, как это сделано в отношении истории, философии и культурологии.

Известно, что при введении этой новой учебной дисциплины возникла масса вопросов, которые неоднократно обсуждались специалистами. *Первым* из них и по сей день является конфликт методик преподавания, напрямую зависящий от специальности того, кто этот предмет преподает.

По профессиональной принадлежности всех педагогов, читающих этот курс, можно разделить на две основные группы. Первую составляют естественники, формирующие разбивку курса, исходя из профессиональных навыков, ориентации и мировоззрения. Как следствие, зачастую некоторые разделы преподаются излишне детально, а остальные разделы страдают, так как им уделяется незначительное и недостаточное внимание. В другую группу входят гуманитарии – социологи и философы, которые преподносят естественнонаучные знания не в полном объеме, излишне философски, часто не вдаваясь в суть природного фундаментального закона или явления, слишком обобщенно.

Вторым вопросом, составляющим проблему, является профессия специалиста, создавшего учебник. Эта

проблема наслаивается на первую. В итоге мы имеем несколько десятков учебников различных авторов, большинство из которых либо недостаточно четко освещают курс, сокращая или вообще не освещая некоторые программные темы, одновременно уделяя излишне большое внимание философским научно-методологическим проблемам (если автор философ или социолог), либо некоторые разделы (астрономия, психология, этнология, этология, социобиология, эволюция культуры и т. д.) преподносятся неоправданно расширенно.

Например, в учебнике КСЕ под редакцией А. А. Горелова¹ раздел, посвященный теории относительности и современным представлениям о пространстве и времени, неоправданно сокращен (всего 12 страниц). Для сравнения: в учебнике под редакцией В. М. Найдыша² этим темам отведено в два раза больше места и вопрос освещен намного подробнее и яснее. В учебнике под редакцией А. А. Горелова нет тех данных, которые требуется знать студенту, чтобы ответить в электронном тесте на целый ряд сложных вопросов, требующих глубоких знаний по этой теме, иначе данная дидактическая единица будет считаться неувоенной. Однако нейрофизиологии и изучению сознания, сознательному и бессознательному, парапсихологии, психоанализу уделено 25 страниц плюс 15 страниц по этнологии. При этом абсолютно не учитывается, что эти темы рассматриваются на лекциях КСЕ и семинарах вскользь, поверхностно и обобщенно в силу их наименьшей значимости, в совокупности на одной лекции (в лучшем случае) и вопросов в электронном тесте по этим темам вообще не встречается. Автор, вероятно, не учел, что студентам-гуманитариям преподают как отдельные дисциплины и психологию, и философию. Зато благодаря именно этому учебнику, студенты, наконец, имеют возможность в кратком виде получить сведения о науках, изучающих тектонику литосферных плит, строение Земли, эволюцию климата, что мало представлено в других учебниках.

Третий вопрос – неравномерный объем материала по разным разделам курса. Так, например, авторы-биологи в значительно большем объеме излагают разделы биологии и в существенно меньшем – физики, астрономии и т. д., и, соответственно, другие специалисты – наоборот.

Кроме того, изложенный материал в ряде случаев не полностью соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта. В одном разделе, например, могут быть освещены вскользь отдельные дидактические единицы, некоторые – вообще отсутствовать, а в другом иные вопросы, но в недостаточном объеме. Менее всего представлены в учебниках II и IV дидактические единицы. Это, соответственно, «Пространство, время, симметрия» (особенно «Симметрия») и «Порядок и беспорядок в природе» (раздел «Энтропия»).

По некоторым вопросам курса КСЕ у авторов различных учебников часто не наблюдается единого мнения, это касается не только методики преподавания, но

¹ Горелов, А. А. Концепции современного естествознания: учеб. пособие / А. А. Горелов. – М.: Высшее образование, 2008. – С. 98–108.

² Найдыш, В. М. Концепции современного естествознания: учебник / В. М. Найдыш. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2007. – С. 315–345.

и фактов как таковых. Особенно трудно обстоит дело с интерпретацией исторических событий, которые обычно истолковываются как с позиций и результатов, достигнутых современной наукой, так и с позиций специальности автора учебника. Понятно, что интерпретация и понимание проблем автором учебника не являются единственно возможными, но ответ на некоторые тесты при тестировании требуется только один. Например, при рассмотрении вопроса о хронологических рамках первой глобальной научной революции встречаем во многих учебниках различную датировку. Авторы учебников и пособий по КСЕ – социолог С. И. Самыгин³, философ А. П. Садохин⁴ – считают: «Первая научная революция произошла... в период конца XV–XVI-го веков, ознаменовавший переход от Средневековья к Новому времени и получивший название эпохи Возрождения, началась с работ Н. Коперника». В учебниках под редакцией авторов-философов Н. И. Иконниковой⁵, В. Н. Лавриненко⁶, Л. А. Михайлова⁷ и др. встречаем: «Первая научная революция произошла в VI–IV вв. до н.э. Прежде всего ее результатом послужило рождение самой науки». Остальные авторы учебников предпочитают не рассматривать становление науки с позиций научных революций и либо просто называют революционные изменения именами ученых: «аристотелевская, ньютоновская, эйнштейновская революции», либо перечисляют этапы развития науки и называют революции «астрономическими», «химическими», «физическими», «биологическими»⁸.

Четвертым вопросом, по нашему мнению, является проблема электронного тестирования знаний студентов по курсу «Концепции современного естествознания». При этом выявляется, что требования здесь также очень специфичны. Зачастую тест предполагает достаточно глубокие и точные знания в областях физики, биологии и химии, тогда как столь точные сведения, знание вполне конкретных, отдельных законов, констант, деталей не предусмотрены ограниченными почасовыми (временными) возможностями курса. Для полноты усвоения большинства законов часы курса «Концепции современного естествознания» следовало бы увеличить как минимум вдвое.

В целях выяснения ситуации с практикой организации естественно-научного образования в вузах и, как составляющей, внедрения синергетической парадигмы в естественнонаучное мировоззрение, анализа фактического выполнения нормативных положений нами проанализированы 500 аттестатов о среднем образовании студентов ВИУ, выпускников школ РСО – Алания,

окончивших школу с 2005 по 2010 годы. Не все студенты прошли курс астрономии, которую не преподают в школах нашего города даже в качестве специализированных курсов, факультативов, дополнительных занятий по естествознанию (в частности – физики), астрономические знания получают лишь единицы. Например, проведенный нами анализ показал, что из 500 студентов астрономии в школе изучали лишь пятеро. Более того, перечень предметов, являющихся обязательными для одиннадцатых классов общеобразовательной средней школы, не является обязательным. Например, в большинстве аттестатов средних общеобразовательных школ присутствует в перечне «Приложения» от 15 до 18 дисциплин, но в средней общеобразовательной школе № 47 г. Владикавказа преподавали всего 10 предметов, согласно аттестату это: русский язык, литература, английский язык, математика, история, обществознание, естествознание, физическая культура, право и осетинский язык, а где и когда учащиеся данной школы изучили такие дисциплины, как физика, химия, биология и география? В школе № 6 г. Беслан, судя по аттестатам, одиннадцатиклассники также не изучали физику, химию, биологию и географию, в средней общеобразовательной школе № 3, привычные для любого образованного члена общества вышеперечисленные предметы также отсутствуют, но вместо них есть в перечне такие: «Земля, Вселенная, человек», «Образ жизни и здоровья человека» (выделено нами. – Т. Ц.), «Закономерности окружающего мира».

Благодаря преподаванию астрономии в школе селения Хазнидон Ардонского района, несколько студентов из анкетированной группы в 100 человек (имеются в виду студенты, еще не прошедшие курс обучения «КСЕ») все же оказались в состоянии правильно ответить на вопросы анкеты, требующие таких знаний, как, например, название галактики, в которой мы живем, и название центральной звезды нашей Солнечной системы, а подавляющее большинство одиннадцатиклассников вообще не смогли ответить на эти вопросы. Отсутствие элементарных знаний по астрономии тем более удивляет, что мы живем в век освоения и активного изучения космического пространства и в год, объявленный Годом космонавтики.

В школьных учебниках по физике, биологии нами не обнаружено ни в одном параграфе (разделе) каких-либо обобщающих выводов, связывающих темы воедино, базирующихся на системности, эволюционности и синергетичности природных процессов. В учебнике физики Г. Я. Мякишева⁹ для учащихся 10 классов, в 4 главе «Силы в природе» упоминаются четыре типа сил, но их значимость для человечества и Вселенной в целом не обозначена, а о сильном фундаментальном взаимодействии практически не говорится. В главе 13 «Основы термодинамики» нигде даже не упоминается термин «энтропия», хотя «хаос» и «порядок» рассматриваются, как и необратимые процессы. Совсем несложно, на наш взгляд, учителю объяснить учащимся в процессе изучения второго закона термодинамики, что все люди по собственному опыту знают, что многие вещи посте-

³ Концепции современного естествознания: учеб. пособие / В. О. Голубинцев и др.; под общ. ред. С. И. Самыгина. – 11-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – С. 52.

⁴ Садохин, А. П. Концепции современного естествознания: учеб. пособие / А. П. Садохин. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 42.

⁵ Иконникова, Н. И. Концепции современного естествознания: учеб. пособие для вузов / Н. И. Иконникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 32.

⁶ Концепции современного естествознания: учеб. для вузов / под ред. В. Н. Лавриненко, В. П. Ратникова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 65.

⁷ Концепции современного естествознания: учеб. для вузов / под ред. Л. А. Михайлова. – СПб.: Питер, 2008. – С. 31.

⁸ Горелов, А. А. Концепции современного естествознания: учеб. пособие для вузов / А. А. Горелов. – М.: АСТ, 2006. – С. 56.

⁹ Мякишев, Г. Я. Физика: учеб. для 10 кл. общеобраз. учреждений / Г. Я. Мякишев, Б. Б. Буховцев, Н. Н. Соцкий. – М.: Просвещение, 2007.

пенно теряют свой налаженный порядок или структуру, а некоторые вообще превращаются в пыль и труху. Второй закон термодинамики утверждает, что если физический процесс протекает без взаимодействия с внешним миром, то в такой замкнутой системе величина, называемая «энтропией», всегда увеличивается.

Энтропия характеризует уровень порядка: чем выше энтропия, тем больше беспорядка, хаоса. Можно также сказать, что энтропия в некоторой степени характеризует число отдельных единиц в системе: то, что вначале было одним целым, стремится к концу разделиться на части и достичь наиболее вероятного состояния.

Хотелось бы, чтобы понятие «энтропия» рассматривалось хотя бы в плане такой величины, которую возможно вычислить, а далее, в «Кратких итогах», учащиеся могли бы услышать и о понятии «синергетика».

Отсюда появляется возможность у преподавателя биологии развить у учащихся междисциплинарный взгляд на природу, своевременно упомянув о том, что жизнь – это такое явление, которое на первый взгляд нарушает закон возрастания энтропии. Учащиеся начинают понимать то, что жизнь не может развиваться в изолированном сосуде, а целиком зависит от потока энергии из окружающей среды в живую систему и обратно, и если рассматривать биосферу и окружающую ее космическую среду (включая звезду, излучающую необходимую нам энергию), то энтропия всей этой области, естественно, возрастает.

Биолог, далее, получает возможность сказать о том, что жизнь – это не только упорядоченная система, получающая энергию и химические питательные вещества из окружающей среды. Жизнь способна поддерживать себя и воспроизводиться, то есть *самоорганизовываться*, причем в процессе самоорганизации она обретает новые черты и приспосабливается к новым условиям, противодействуя энтропии – всеобщему стремлению к хаосу. Как следствие из того, что учитель физики вовремя упомянул об энтропии, вырастает возможность для других учителей-естественников развить у учащихся старших классов системно-эволюционное, синергетическое мышление.

Для определения качества сформированности естественно-научного мировоззрения учащихся одиннадцатых классов общеобразовательных школ и студентов гуманитарных вузов нами проведено анкетирование.

Как показали исследования целого ряда авторов работ в этой области, эксперименты и наше анкетирование, огромное число студентов гуманитарных факультетов, ориентированные на профессиональную деятельность в гуманитарной сфере, не владеют знаниями, соответствующими современной научной парадигме, не имеют представления о ее синергетической составляющей, воспринимают синергетику как нечто фантастическое и далекое от реальности, от действительного положения вещей в научном мире.

Результаты проведенного анкетирования (220 человек) ясно свидетельствуют о том, что уровень сформированности мировоззрения достаточно низок у учащихся выпускных классов средней школы, практически таким же он остается и у студентов вузов 1–2 курсов, не изучавших предмет «КСЕ». Следует отметить, что все вопросы анкеты мы оцениваем как простые.

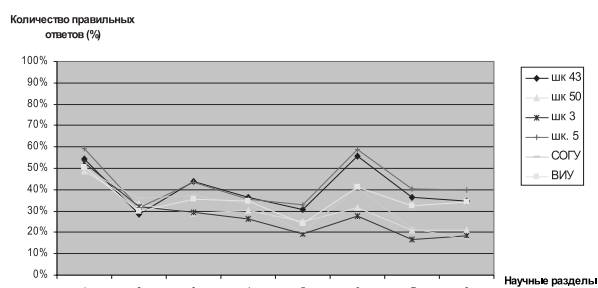


Рис. Уровень сформированности естественно-научного мировоззрения

Каждый из восьми пунктов по горизонтали содержит в себе вопросы по различным дисциплинам естествознания последовательно: 1 – общие, методологические; 2 – вопросы по физике; 3 – вопросы по биологии; 4 – по космологии; 5 – по синергетике; 6 – по химии; 7 – по экологии; 8 – отражают отношение, интерес к естественным наукам.

Анализ показал, что и учащиеся, и студенты вузов испытывают серьезные трудности при выполнении заданий, требующих интеграции гуманитарных и базовых естественнонаучных знаний, сопоставления и применения экспериментальных и теоретических методов исследования, применения оценочных суждений, а также определенных преобразований информации, в том числе и в построении логических выводов.

Таким образом, современное состояние проблемы и результаты констатирующего эксперимента диктуют необходимость совершенствования процесса формирования естественно-научного мировоззрения в вузе.

Это означает, что современный студент-гуманитарий непросто далеко от реалий современной картины мира, от представлений о единстве мировых процессов, от естественно-научного мышления, когда только такое мышление способно обеспечить сбалансированный, научный, трезвый и объективный подход к системе «человек – природа – общество».

Существует очевидная проблема формирования базового (школьного) естественно-научного мировоззрения, связанная с научными данными, обобщенными сведениями из области физики и биологии, поскольку, на наш взгляд, о многих концептуальных положениях физики следует, хотя бы в очень краткой форме, говорить на уроках. Но многие физические явления не изучают в школе даже в краткой форме. Например, представление о таких фундаментальных физических взаимодействиях, как сильное и слабое, в учебной программе средней школы отсутствует даже на уровне обзора их безусловного фундаментального значения в природе, говорится только об электромагнитном взаимодействии, и вообще отсутствует даже упоминание о значении для Вселенной гравитационного взаимодействия.

В процессе изучения курса «Концепции современного естествознания» у студентов формируются такие общенаучные понятия, как материя, энергия, время, взаимодействие, являющиеся основой для последующего синтеза знаний. Целостное видение картины мира происходит только в том случае, если студент знает

и умело пользуется всеми методологическими приемами, методами познания, которые им известны, которым их обучают. Имеются в виду такие основные методы, как анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и многие другие. Понимание системности, эволюционности и синергетичности природных явлений и процессов позволяют расширять и углублять представления о единой картине мира. Происходит освоение элементов методологии науки, ценностей естественных наук, понимание их значимости для формирования целостной картины мира, осознается значение естественнонаучной компетентности современного специалиста, значение естественных наук в лидирующих областях науки и техники, в развитии технологий. Наряду с этим студенты должны иметь также четкое представление о современной экологической парадигме.

Основная задача курса – формирование современного естественно-научного мировоззрения. В чем состоит современность этого мировоззрения?

Новые образовательные задачи, направленные на развитие рационального мышления и естественно-научного мировоззрения студентов социально-экономических и гуманитарных специальностей, требуют нового методологического подхода. Традиционные методы преподавания физики, химии, биологии и других естественных наук, направленные на развитие и формирование различных умений и навыков у школьников, студентов инженерных, физических, химических и биологических специальностей, оказываются сложными и малоприспособленными в рамках курса «Концепции современного естествознания» для студентов гуманитарных специальностей.

Встает вопрос, каким образом можно обеспечить мотивацию развития естественно-научного мышления у студентов-гуманитариев? Прежде всего необходимо использовать методы проблемного обучения. Следует правильно организовать мотивацию, индивидуализацию обучения студентов, развивать творческий подход. Требуется детальная разработка методики проблемного, синергетического характера. В связи с этим необходимы эмпирические данные о восприятии естественнонаучных концепций студентами гуманитарных, социально-экономических специальностей, которые бы позволили обосновать направление развития методики, сопоставить цели курса с реальными результатами его внедрения, и чем больше исследовательских данных такого рода появится, тем более оптимальны и успешны будут результаты учебного процесса.

По нашему мнению, методологической основой курса «Концепции современного естествознания» является эволюционно-синергетическая парадигма, выдвигающаяся на передний план науки. Содержание ее предполагает органическое соединение принципов универсального эволюционизма и самоорганизации при рассмотрении тех или иных явлений и процессов материального мира. Возникает возможность универсальным образом описывать явления самоорганизации, проясняются значение открытости систем, роль случайности и конструктивная роль хаоса, природа катастрофических революционных изменений в системе, механизмы альтернативности исторического развития и т. д.

Нам представляется, что применение именно этого современного подхода поможет студентам-гуманитариям наилучшим образом осмыслить диалектику развивающегося мира как единой, целостной и эволюционирующей системы.

Появление синергетики как науки в современном естествознании инициировано, скорее всего, подготовкой глобального эволюционного синтеза всех естественнонаучных дисциплин. Эту тенденцию в немалой степени сдерживало такое обстоятельство, как разительная асимметрия процессов деградации и развития в живой и неживой природе.

Научно-техническая революция, развернувшаяся в последние десятилетия двадцатого века, внесла много нового в наши представления о сущности естественнонаучной картины мира. Возникновение системного подхода позволило взглянуть на окружающий нас мир как на единое целостное образование, состоящее из огромного множества взаимодействующих друг с другом сложных систем.

Синергетическая парадигма дает возможность раскрыть не только внутренние механизмы всех эволюционных процессов, но и представить весь окружающий нас мир как совокупность самоорганизующихся процессов.

Синергетика – наука, изучающая самоорганизующиеся процессы, по существу, является тем эволюционным естествознанием, которое позволяет теперь уже говорить о возникновении единого метаязыка инженера, естествознателя и гуманитария и, следовательно, осуществить возврат к целостному пониманию природы на основе единой научной парадигмы. Синергетический и общесистемный подходы к пониманию современной картины мира, таким образом, не исключают, а предполагают и дополняют друг друга.

Подчеркнем два фундаментальных свойства высокоэффективных синергетических систем любой природы – это, во-первых, обязательный обмен с внешней средой энергией, веществом и информацией и, во-вторых, непереносимое взаимодействие, т. е. когерентность поведения между компонентами системы. Об этих кардинальных свойствах синергетических систем следует знать как современному руководителю коллектива, так и специалисту в конкретной области деятельности.

Очевидно, что недостаточно указать лишь на те или иные особенности синергетической парадигмы современной науки, существенно более важным для проблемы образования является усвоение студентами нелинейного способа мышления, избавления от повсеместного доминирования линейного мышления. Задачей курса «Концепции современного естествознания» является необходимость показать современному обществу всю эволюцию человеческой мысли от идеи детерминизма к идее хаоса, от понимания равновесных процессов к неравновесным, от линейного миропонимания к нелинейности всего сущего, в том числе и идей культурного и исторического фона цивилизации.

Дисциплина «Концепции современного естествознания» имеет существенный мировоззренческий потенциал, позволяющий на конкретном научном материале сформировать у студентов гуманитарных специальностей

тей понятие естественно-научного мировоззрения и на этой основе развивать и формировать синергетический подход к пониманию современной картины мира. Очевидно, что этой цели невозможно достичь, исходя только из информационного метода изложения учебного материала.

Существует потребность в радикальной реформе образования, которая бы сделала возможным не только анализ, но и взаимоувязывание знаний.

По мнению современного исследователя В. Г. Буданова¹⁰: «Реформа образования должна опираться на идеи целостности и фундаментальности образования, но

не в духе традиционного дисциплинарного понимания фундаментальных наук, заложившего образовательную парадигму со времен первой фазы научной революции, а с учетом парадигмальных изменений науки рубежа XXI века, перехода ее в междисциплинарную стадию постнеклассической науки».

Таким образом, реформа образования в школе, как высшей, так и общеобразовательной, не может сводиться к косметическим мерам, но связана с кардинальным расширением понятия фундаментальности образования, дающего целостное видение природы, человека и общества в контексте междисциплинарного диалога.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арутюнян, М. Мировоззрение и образование: становление новой парадигмы / М. Арутюнян // Высшее образование в России. – 2004. – № 12. – С. 33–37.
2. Базаева, М. Г. Формирование естественнонаучного мировоззрения студентов гуманитарных факультетов вузов (на примере курса «Концепции современного естествознания»): автореф. дис. ... канд. пед. наук / М. Г. Базаева. – М., 2009. – 25 с.
3. Барсукова, Н. К. Формирование научного мировоззрения студентов в образовательном процессе вуза: дис. ... канд. пед. наук / Н. К. Барсукова. – Новокузнецк, 2007. – 172 с.
4. Беспалько, В. П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В. П. Беспалько. – М., 1995. – 336 с.
5. Буданов, В. Г. Концепция естественнонаучного образования гуманитариев: эволюционно-синергетический подход / В. Г. Буданов // Высшее образование в России. – 1994. – № 4. – С. 21–32.
6. Веселова, Е. А. Формирование научного мировоззрения студентов в образовательно-воспитательном процессе высшей школы: дис. ... канд. пед. наук / Е. А. Веселова. – Н. Новгород, 2008. – 255 с.
7. Волов, В. Т. Синергетика как базовая методология гуманитариев XXI века / В. Т. Волов, Д. Ф. Китаев. – Самара: Изд-во Самар. науч. центра РАН, 2005. – 276 с.
8. Горелов, А. А. Концепции современного естествознания: учеб. пособие / А. А. Горелов. – М.: Высшее образование, 2008. – 335 с.
9. Зорина, Л. Я. Ценности естественнонаучного образования / Л. Я. Зорина // Педагогика. – 1995. – № 2. – С. 29–33.
10. Иконникова, Н. И. Концепции современного естествознания: учеб. пособие для вузов / Н. И. Иконникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 287 с.
11. Концепции современного естествознания: учеб. для вузов / под ред. В. Н. Лавриненко, В. П. Ратникова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 317 с.
12. Концепции современного естествознания: учеб. пособие / В. О. Голубинцев и др.; под общ. ред. С. И. Самыгина. – 11-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 412 с.
13. Мултановский, В. В. Физические взаимодействия и картина мира в школьном курсе: пособие для учителей / В. В. Мултановский. – М.: Просвещение, 1977. – С. 168.
14. Мякишев, Г. Я. Физика: учеб. для 11 кл. общеобраз. учреждений / Г. Я. Мякишев, Б. Б. Буховцев. – М.: Просвещение, 2006.
15. Мякишев, Г. Я. Физика: учеб. для 10 кл. общеобраз. учреждений / Г. Я. Мякишев, Б. Б. Буховцев, Н. Н. Соцкиев. – М.: Просвещение, 2007.
16. Найдыш, В. М. Концепции современного естествознания: учебник / В. М. Найдыш. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2007. – 704 с.
17. Концепции современного естествознания: учеб. для вузов / под ред. Л. А. Михайлова. – СПб.: Питер, 2008. – 335 с.
18. Рузавин, Г. И. Концепции современного естествознания: учебник / Г. И. Рузавин. – М.: Проспект, 2008. – 288 с.
19. Садохин, А. П. Концепции современного естествознания: учеб. пособие / А. П. Садохин. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 240 с.
20. Чернова, С. А. Формирование научно-мировоззренческого мышления студентов гуманитарных специальностей: дис. ... канд. пед. наук / С. А. Чернова. – Киров, 2002. – 261 с.

REFERENCES:

1. Arutyunyan, M. Ideology and formation of new paradigm / M. Arutyunyan // Higher education in Russia. – 2004. – # 2. – P. 33–37.

¹⁰ Буданов, В. Г. Концепция естественнонаучного образования гуманитариев: эволюционно-синергетический подход / В. Г. Буданов // Высшее образование в России. – 1994. – № 4. – С. 21–32.

2. Bazaeva, M. G. Formation of natural scientific ideology of students of humanitarian departments at high schools (by example of the training course Concept of modern natural sciences): synopsis of dissertation of the candidate of pedagogical sciences / M. G. Bazaeva. – М., 2009. – 25 p.
3. Barsukova, N. K. Formation of scientific ideology of students in the educational process at high school: dissertation of the candidate of pedagogical sciences / N. K. Barsukova. – Novokuznetsk, 2007. – 172 p.
4. Bespalko, V. P. Pedagogics and progressive technologies of training / V. P. Bespalko. – М., 1995. – 336 p.
5. Budanov, V. G. Concept of natural scientific formation of humanists: evolution and synergy approach / V. G. Budanov // Higher education in Russia. – 1994. – # 4. – P. 21–32.
6. Veselov, E. A. Formation of scientific ideology of students in the educational-training process at higher school: dissertation of the candidate of pedagogical sciences / E. A. Veselov. – N. Novgorod, 2008. – 255 p.
7. Volov, V. T. Synergy as the basic methodology of humanists of the XXI century / V. T. Volov, D. F. Kitaev. – Samara: Publishing house of Samaras. Scientific center of the Russian Academy of Sciences, 2005. – 276 p.
8. Gorelov, A. A. Concepts of modern natural sciences: textbook / A. A. Gorelov. – М.: Higher education, 2008. – 335 p.
9. Zorin, L. Ya. Values of natural-scientific education / L. Ya. Zorin // Pedagogika. – 1995. – # 2. – P. 29–33.
10. Ikonnikov, N. I. Concepts of modern natural sciences: textbook for high schools / N. I. Ikonnikov. – М.: YUNITI-DANA, 2008. – 287 p.
11. Concepts of modern natural sciences: textbook for high schools / under the editorship of V. N. Lavrinenko, V. P. Ratnikova. – 3 edition, revised and amended – М.: YUNITI-DANA, 2006. – 317 p.
12. Concepts of modern natural sciences: textbook / V. O. Golubintsev et al.; under general editorship of S. I. Samygin. – 11 edition. – Rostov-on-Don: Phoenix, 2009. – 412 p.
13. Multanovsky, V. V. Physical interactions and a world picture at school: reference-book for teachers / V. V. Multanovsky. – М.: Education, 1977. – P. 168.
14. Mjakishev, G. Ja. Physics: textbook for 11 grade of secondary school / G. Ja. Mjakishev, B. B. Bukhovtsev. – М.: Education, 2006.
15. Mjakishev, G. Ja. Physics: textbook for 10 grade of secondary school / G. Ja. Mjakishev, B. B. Bukhovtsev, N. N. Sotsky. – М.: Education, 2007.
16. Naidysh, V. M. Concepts of modern natural sciences: textbook. – 3 edition, revised and amended. – М.: Alpha-M; INFRA-M, 2007. – 704 p.
17. Concepts of modern natural sciences: textbook for high schools / under the editorship of L. A. Mikhajlova. – Saint-Petersburg: Piter, 2008. – 335 p.
18. Ruzavin, G. I. Concepts of modern natural sciences: textbook / G. I. Ruzavin. – М.: Prospekt, 2008. – 288 p.
19. Sadokhin, A. P. Concepts of modern natural sciences: textbook / A. P. Sadokhin. – 2 edition, revised. – М.: Omega-L, 2007. – 240 p.
20. Chernova, S. A. Formation of scientific and ideological way of thinking of students of humanitarian specialties: dissertation of the candidate of pedagogical sciences / S. A. Chernova. – Kirov, 2002. – 261 p.

УДК 37.037:796.0

ББК 74.5

Мамакина Ирина Александровна,
аспирант, ст. преподаватель кафедры физической культуры
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: mamakina.ira@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ОБЩЕСТВЕННОГО ЯВЛЕНИЯ

MAJOR FUNCTIONS OF PHYSICAL CULTURE AS A SOCIAL PHENOMENON

В статье дается краткая характеристика основным функциям физической культуры в обществе. А именно: общекультурным (функция духовного воспитания, досуга, экономическая, познавательная функция, а также коммуникативная, информационная, нормативная) и специфическим функциям физической культуры (физического воспитания, оздоровительно-рекреативная, соревновательно-достиженческая). Автором даются краткие обобщения и раскрываются особенности реализации общекультурных и специфических функций

в зависимости от целевой установки человека. Работа имеет теоретическую и практическую значимость, так как понимание функций физической культуры позволяет уяснить как реальные, так и потенциальные ее возможности в плане воздействия на отдельного человека, а также на общество в целом.

The article provides brief description of the main functions of physical culture in the society, namely the general cultural functions (the function of mental education, recre-

ation, economic, cognitive function, as well as communicative, informational, regulatory) and specific functions of physical culture (physical education, health-improvement and recreational, function of competition and achievements). The author gives a summary and describes the peculiarities of implementation and general cultural and specific functions depending on the person's goal. This article has theoretical and practical significance, as understanding of the functions of physical culture helps to realize its real and potential capabilities from the point of view of impact on the individual, as well as on the society as a whole.

Ключевые слова: физическая культура, физическое воспитание, общекультурные функции, специфические функции, функции физической культуры, функция духовного воспитания, экономическая функция, функция досуга, познавательная функция, оздоровительно-рекреативная функция, соревновательно-достиженческая функция.

Keywords: physical culture, physical education, general cultural features, specific functions, functions of physical culture, the function of mental education, economic function, the function of leisure, cognitive function, health improvement and recreational function, function of competition and achievements.

Физическая культура, как известно, оказывает влияние на самые разные стороны жизни людей. Причем это влияние ощущают на себе не только люди, занимающиеся физическими упражнениями, но и те, которые не включены в сферу ее воздействия. Приобретая массовый характер в развитых странах, физическая культура становится серьезным общественным явлением, которое необходимо познавать и осмысливать. Такое изучение физической культуры, в особенности при определении ее места и назначения в обществе, наиболее эффективно можно осуществить посредством анализа ее основных функций¹.

Исследование этой категории углубляет представление о реальных свойствах физической культуры, о ее связи с другими сторонами нашей жизни. Понимание функций физической культуры позволяет нам уяснить как реальные, так и потенциальные ее возможности в плане воздействия на отдельного человека, а также на общество в целом. Решение проблемы познания функций физической культуры позволит специалистам правильно ориентироваться в многообразии и сложности физкультурной практики, поможет полноценно использовать ее реальные свойства как для эффективного процесса физического воспитания, так и для управления физкультурным движением в стране. Попытки осмыслить функции физической культуры в обществе имеют давнюю историю. Однако сам термин «функция» по отношению к физической культуре стал использоваться лишь в последние десятилетия. До этого вместо понятия «функция» применялись такие категории, как «цель», «задачи», «назначение», «роль». И это в какой-то мере было оправдано, хотя и не всегда.

¹ Латыпова, И. Концептуальные основы профильного обучения в области физической культуры. Физическая культура в профильном обучении / И. Латыпова // Спорт в школе. – 2006. – № 17. – С. 40–48.

Подобная множественная трактовка категории «функция физической культуры» не всегда способствовала научному, корректному изучению ее роли, возможностей и специфики. Дело в том, что функция физической культуры по своему существу является категорией объективной. В настоящее время применительно к общественным явлениям термин «функция» понимается как присущие таким реалиями свойства оказывать определенное влияние на другие объекты и вступать с ними в различные взаимодействия. С учетом данного представления под «функцией физической культуры» можно понимать объективно присущие ей свойства воздействовать как на человека, так и на другие сферы общественной жизни. При этом само собой разумеется, что функции физической культуры реализуются не автоматически, а только через активную деятельность человека. И тогда, как следует из определения, физическая культура объективно воздействует: 1) на любого человека, занимающегося физическими упражнениями, причем степень этого влияния имеет широкий диапазон – от поддержания или восстановления физических кондиций человека до максимального уровня развития его двигательных способностей; 2) на некоторые другие сферы действительности (экономика, наука, досуг и др.)².

Всестороннее полноценное представление о функциях физической культуры можно получить, если исходить из положения, что физическая культура органически включена в общую социальную структуру и имеет множество связей с другими сторонами общественной действительности. При этом физическая культура в решающей мере определяется основными чертами структуры образа жизни людей. С учетом данных методологических посылок и дается краткая характеристика основным функциям физической культуры в обществе. Различают общекультурные (общие функции) и специфические функции физической культуры. Общие функции основываются на взаимосвязях между физической культурой и другими общественными реалиями. Общекультурные (общие) функции физической культуры образованы тем влиянием, которое они оказывают на другие общественные явления и области действительности. В нашей стране и за рубежом неоднократно делались попытки определить влияние физической культуры на многие сферы жизни – на духовную культуру, труд, воспитание, градостроительство, музыку, отдых, военное дело, социализацию и т. д. Профессор Н. И. Пономарев показал существование свыше 30 функциональных связей физической культуры с другими явлениями и попытался обозначить каждую из них конкретным названием. Ограничимся выяснением наиболее существенных и педагогически значимых.³

Как известно, основными доминантными областями общественной жизни являются культура, производство (труд), быт, наука. И тогда объективно существующие связи и отношения между этими сферами и физической культурой можно выразить в виде конкретных функций. В частности, «вклад» физической культуры в общую культуру с ее моралью, образованием, искусством

² Максименко, А. М. Теория и методика физической культуры: учеб. для вузов / А. М. Максименко. – М.: Физическая культура, 2005. – С. 50–51.

³ См.: Там же. – С. 68–69.

можно обозначить в качестве функции духовного воспитания. Влияние физической культуры на трудовую деятельность человека (производство) вполне корректно выражается экономической функцией. Использование физической культуры для удовлетворения ряда потребностей в быту условно можно назвать функцией досуга. «Вклад» физической культуры в общую копилку науки характеризует ее познавательную функцию.

Рассмотрим сущность отмеченных общекультурных функций физической культуры.

1. Функция духовного воспитания. Поскольку человек един во всех своих проявлениях, то его физкультурно-спортивная деятельность затрагивает не только нервно-мышечную систему, но и психику, сознание, мышление, поведение, мораль, т. е. всю духовную сферу. Следовательно, наряду с двигательными способностями, воздействию подвергается также значительная гамма духовной сущности человека, что объективно отражается на его умственных, нравственных, эстетических и других качествах и способностях⁴. Следует при этом иметь в виду, что реальные воспитательные возможности физической культуры зачастую зависят не только от ее специфических свойств, но, прежде всего, от социальной направленности общей системы воспитания в обществе. Дело в том, что сама по себе физическая культура как средство и метод воспитания индифферентна. С ее помощью можно воспитать прямо противоположные свойства и направленность личности: эгоизм и коллективизм, чувство сострадания и жестокость, порядочность и хамство. То же можно сказать и о таких качествах и способностях, как воля, внимание, двигательная память, физическое трудолюбие и другие, которые объективно приобретаются человеком в процессе физкультурных занятий. В этом плане физкультурная деятельность совершенствует не только мышечно-двигательную систему человека, но и те его духовные качества и способности, которые при этом активно проявляются.

2. Экономическая функция. Физическая культура является отраслью народного хозяйства страны, требующей для своего развития определенных финансовых затрат. Это распространенное мнение, в общем-то, далеко от истины. На самом деле физическая культура выступает как одна из довольно выгодных сфер прибыльного капиталовложения в экономику (наряду с образованием и здравоохранением). В нашей стране получены многократно подтвержденные научные данные, свидетельствующие о том, что обобщенный показатель работоспособности человека (производительность труда) у людей, систематически занимающихся физической культурой, по сравнению с незанимающимися выше в среднем на 3–5%. Кроме того, годовые потери рабочего времени по причине простудных заболеваний у них снижены в три раза (в год 3 дня против 10 дней). Случаи производственного и бытового травматизма у рабочих-физкультурников встречаются на 30–40% реже⁵. Исходя только из этих неполных данных ясно, что экономическая ценность физической культуры довольно значительна, а ее возможности намного превышают соответствующие затраты

государства. Кроме того, в стране существует немало предприятий, работающих непосредственно на нужды физической культуры, что связано в какой-то степени с непосредственным перераспределением средств и рабочей силы, что, естественно, отражается на экономике и производстве.

3. Функция досуга. Как известно, досуг – это свободное от основной работы время, используемое человеком для своего духовного и физического развития, самообразования, общественной деятельности и т. д. Более того, наличие свободного времени является абсолютно обязательным условием для занятий физической культурой. К счастью, в историческом плане оно постоянно возрастает. У человека появляется возможность часть свободного времени использовать для физкультурно-спортивных занятий⁶. Люди по-разному относятся к физической культуре. У одних она становится обязательным компонентом их образа жизни, другие используют ее эпизодически, в жизни третьих она практически отсутствует. В настоящее время в сфере досуга физическая культура используется в двух типичных направлениях. Это, условно говоря, «первичное» и «вторичное» вовлечение людей в физическую культуру. Под «первичным вовлечением» следует понимать активные физкультурно-спортивные занятия, осуществляемые в двух основных формах: 1) организованные формы занятий (спортивные секции в коллективах, по месту жительства, в спортивных клубах, группы здоровья, ОФП, ритмической и атлетической гимнастики и т. д., т. е. там, где имеется преподаватель, методист, организатор); 2) самостоятельные занятия, когда человек не связывается ни с какой организацией, а сам выбирает себе вид занятий, его содержание и форму (утренняя гимнастика, лыжные или велосипедные прогулки, ходьба, бег, плавание, туризм и т. д.). Активная физкультурно-спортивная деятельность в сфере досуга позволяет удовлетворять разнообразные индивидуальные интересы и потребности людей и, в конечном счете, быть важным средством саморазвития и самовыражения. «Вторичное вовлечение» представляет собой опосредованное «потребление» физической культуры через различные средства массовой информации. Это чтение спортивной печати, радиорепортажи, просмотр спортивных телепередач, посещение стадионов, бассейнов в качестве зрителя, т. е. это все то, что связано со спортивным зрелищем. При этом также удовлетворяются некоторые познавательные, эстетические, коммуникативные и культурно-развлекательные запросы людей. Причем доля «вторично вовлеченного» в физическую культуру населения намного превышает количество активных физкультурников. И хотя «пассивные» формы потребления физической культуры не идут по своей реальной пользе ни в какое сравнение с активной физкультурной деятельностью, их нельзя считать бесполезной тратой времени.

4. Познавательная функция. Получение нового знания является специфической функцией науки. Определенный положительный «вклад» в общую копилку знаний о человеке вносит физическая культура и ее отрасль – физкультурно-спортивная наука. Вполне очевидно, что уровень познавательных возможностей человека в немалой степе-

⁴ Максименко, А. М. Теория и методика физической культуры: учеб. для вузов / А. М. Максименко. – М.: Физическая культура, 2005. – С. 70.

⁵ См.: Там же. – С. 71.

⁶ См.: Там же. – С. 72.

ни зависит от его двигательной активности. Двигаясь, человек изучал окружающий его мир, самого себя, природу. Оставаясь неподвижным, он заранее обеднял свое познавательное развитие. Неслучайно поэтому, что многие географические открытия сделаны путешественниками. Познавательная роль физической культуры в процессе постижения действительности проявляется в двух основных аспектах: личностном и социальном⁷. Личностный аспект обусловлен, прежде всего, тем обстоятельством, что в процессе физкультурно-спортивной деятельности человек познает самого себя, свои физические и волевые качества, двигательные возможности, осваивает закономерности и принципы их эффективного развития, знакомится с другими людьми, окружающей его природой и т. п. При этом он осваивает технику движений, совершенствует тактику спортивной борьбы и многое другое. Происходит развитие интеллектуальных и творческих способностей, возрастает сумма знаний, связанных с двигательной деятельностью. Социальный аспект познания заключается в том, что физкультурная и особенно спортивная практика раскрывает обществу пределы человеческих возможностей, ранее ему неизвестных. Об этом можно судить по динамике мировых рекордов. Спорт высших достижений является своеобразной моделью для познания воздействия максимальных физических и психических нагрузок на организм человека. Активно развивающаяся физкультурно-спортивная наука вносит заметную лепту в общую науку, особенно в плане изучения двигательных возможностей человека. Она открывает совместно с практикой новые формы двигательной деятельности, ищет все более эффективные средства и методы физической подготовки людей. Будучи апробированы в спорте, они используются в других областях жизни при подготовке летчиков, подводников, космонавтов и др. Равным образом открытые закономерности в спорте высоких достижений рано или поздно реализуются также в массовом спорте и других формах физической культуры. Таким образом, познавательная функция физической культуры заключается в накоплении, распространении и передаче от поколения к поколению знаний о человеке, его возможностях, средствах и методах физического совершенствования людей.

Кроме рассмотренных выше функций физической культуры, в ее сфере реализуются также функции, свойственные общей культуре, но по своему содержанию находящиеся на стыке общих и специфических функций. Коммуникативная – как область межчеловеческих и интернациональных контактов, как сфера общения людей; информационная – в которой физическая культура выступает носителем информации о способах, путях и средствах достижения физического совершенства; нормативная – содержащая различные критерии, тесты и нормы физической подготовленности, таблицы мировых рекордов, спортивные классификации и т. д.⁸

Общественное признание физическая культура получает благодаря обширному комплексу социально значимых ценностей (выраженных в ее функциях), важных и необходимых для людей.

Говоря о специфических функциях физической культуры, необходимо отметить, что таких функций, отсутствующих в качестве основных у остальных видов культуры, можно выделить три: функцию физического воспитания, оздоровительно-рекреативную функцию и соревновательно-достиженческую функцию⁹.

1. Функция физического воспитания. Физическое воспитание представляет собой специально организованный процесс, сущностью которого является воспитание физических качеств, обучение движениям, овладение физкультурными знаниями и формирование потребности в физкультурных занятиях. Известно, что физическое совершенствование человека в определенной мере происходит в процессе естественной жизни, прежде всего в процессе трудовой деятельности. Однако в связи с тем, что главное назначение труда направлено на преобразование внешнего мира, его роль в физическом совершенствовании самого человека не является основной, она побочна. Единственным средством, специально созданным в обществе с целью положительного воздействия на физическую природу человека, является физическая культура и ее ядро – физические упражнения, физические нагрузки¹⁰.

При грамотном использовании физических упражнений возможно существенное улучшение многих форм и функций организма. Так, в результате систематических занятий мышечную массу человека в среднем можно увеличить на 30–40 %, силовые способности – в два-три раза по отношению к исходным, гибкость – на 40–50 %, скоростные способности – на 15–18 %, выносливость – в десятки раз. С помощью средств физической культуры в сочетании с рациональным питанием достигается оптимальный вес, нормализуется жиротложение, формируются осанка, телосложение и т. д. Весьма незаурядными свойствами обладает физическая культура в плане совершенствования общей и специальной физической работоспособности, особенно в деятельности сердечно-сосудистой и дыхательной систем. Овладение разнообразными двигательными умениями и навыками в сочетании с параллельным воспитанием физических качеств повышает не только двигательную культуру человека, но и формирует особый стиль двигательной деятельности. С одной стороны, движения физкультурника отличаются высокой экономичностью (тратится меньше энергии), с другой – в случае необходимости они всегда будут более результативными. Отметим еще одну «образовательную» способность физической культуры и спорта. Она заключается в том, что характер преимущественной двигательной деятельности будет обуславливать специфику приобретенных в результате занятий ценностей. Так, в гимнастике, акробатике, фигурном катании, т. е. там, где человек старается освоить большое разнообразие двигательных умений и навыков, высокой степени развития достигает его способность к овладению новыми движениями. В упражнениях циклического характера (плавание, бег, лыжи и др.) совершенствуются уже другие полезные свойства – экономичность, ритмичность, способность к расслаблению и эффективному использованию движущих сил. Таким образом, функция физического воспитания может правомерно считаться

⁷ См.: Максименко, А. М. Указ. соч. – С. 73–74.

⁸ Холодов, Ж. К. Теория и методика физического воспитания и спорта: учеб. пособие для вузов / Ж. К. Холодов, В. С. Кузнецов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2003.

⁹ Максименко, А. М. Указ. соч. – С. 54–56.

¹⁰ См.: Там же. – С. 55.

центральной специфической функцией физической культуры. Физическая культура существует в обществе для удовлетворения потребностей людей в физическом совершенствовании. И именно наличие данной функции дает основание для корректной постановки и эффективного решения практически всех специфических задач физического воспитания¹¹.

2. Оздоровительно-рекреативная функция. Как известно, необходимой основой нормального функционирования человеческого организма является его двигательная деятельность, вызывающая обязательный расход мышечной энергии. Для организма не имеет особого значения, в какой форме осуществляется двигательная деятельность, в виде физического труда или в форме физических упражнений. Однако с учетом принципиального несоответствия целей труда и физических упражнений роль физкультурной деятельности как оздоровительного фактора неизмеримо более высока, т. к. в этом случае нагрузку можно легко определять и дозировать для отдельного индивида, для любого психического и физического состояния его организма. С помощью определенных физкультурных программ возможно решение многих реабилитационных задач, связанных с лечением и восстановлением работоспособности, поддержанием физической кондиции, оптимизацией психофизического состояния после трудового дня и т. д.¹² Говоря о повседневной физической культуре, можно высказать следующее предположение. Психологически человек готов заниматься такой деятельностью, которая ему не только необходима, но и приносит удовольствие, развлечение. Поэтому в развитых странах все большую популярность и развитие получают рекреативные формы физкультурных занятий: массовые спортивные игры, различные виды туризма, охота, рыбалка, плавание и купание, лыжные и велосипедные прогулки и т. д. Следовательно, в будущем рекреативная направленность физической культуры неизменно будет возрастать, возможно, в ущерб спортивной и образовательной. Большие перспективы, очевидно, ожидает в будущем также лечебное направление в физической культуре¹³.

3. Соревновательно-достиженческая функция. Правомерность отнесения данной функции к специфическим функциям физической культуры обусловлена тем, что подавляющее большинство современных видов спорта основано на активной двигательной деятельности¹⁴. Следовательно, такой спорт является неотъемлемой составной частью физической культуры. Специфика спортивной деятельности основана главным образом на обязательном наличии в ней элемента состязания, стремления к постоянному превышению уже достигнутого. Занятия спортивными упражнениями без стремления к превышению достигнутого превращаются в обычную игру, или физическое воспитание, где целью и мотивом

выполняемых движений может быть получение удовольствия, укрепление здоровья, снятие утомления и т. д., но не максимальное развитие своих способностей. Спорту внутренне присущи такие свойства, которые активно побуждают человека к постоянному стремлению улучшать свои результаты, в нем проявляются тенденции к постоянному повышению препятствий, поэтому он по праву признается одним из эффективных средств воспитания волевых качеств¹⁵.

Говоря о специфических функциях физической культуры, отметим две особенности их реализации на практике. Первая особенность заключается в том, что объективные свойства физической культуры (воздействовать на человека) могут быть использованы им только в конкретной деятельности, т. е. в процессе непосредственных физкультурно-спортивных занятий. При этом, участвуя в таких занятиях, люди ставят перед собой какие-то определенные цели. Эти цели могут быть самые разные, если все их многообразие свести в четко выраженные группы, то можно обозначить три основных типа целей, которые определяют участие людей в активных физкультурных занятиях¹⁶. Первый тип состоит в том, что определенная часть людей участвует в физкультурно-спортивной деятельности с целью повышения и дальнейшего развития своих физических способностей. Второй тип участия в физкультурных занятиях характеризуется стремлением поддержать свое физическое состояние, физическую работоспособность, активное долголетие. Третий тип участия людей в физической культуре имеет целью восстановление своего здоровья и физического состояния, нормализацию функционирования организма после болезней, травм, врожденных аномалий (пороки сердца, плоскостопия, искривления, радикулиты и т. д.)¹⁷. Вполне естественно, что в реальной жизни, помимо отмеченных типичных целей, могут иметь место их разные сочетания (к примеру, восстановить работоспособность и приступить к ее повышению). Кроме того, цели участия в физической культуре могут меняться в зависимости от возраста, условий жизни, наличия возможностей и т. д.

Вторая особенность реализации специфических функций состоит в том, что в зависимости от целевой установки человек выбирает себе ту форму физической культуры и то ее содержание, которые наиболее адекватны именно для данной цели. А уже отсюда степень проявления специфических функций физической культуры будет всегда зависеть от цели участия в физкультурных занятиях, а также от самой формы ее существования. Так, функция физического воспитания является центральной специфической функцией физической культуры, существующей в обществе для удовлетворения потребностей людей в физическом совершенствовании. Оздоровительно-рекреативная функция в наибольшей мере выражена у людей, использующих физическую культуру в целях восстановления физических кондиций. Соревновательно-достиженческая функция реализуется главным образом теми людьми, цель которых состоит в максимальном развитии своих способностей.

¹¹ Максименко, А. М. Указ. соч. – С. 68–75.

¹² См.: Там же. – С. 57–59.

¹³ Бальсевич, В. К. Физическая подготовка в системе воспитания культуры здорового образа жизни человека (методологический, экологический и организационный аспекты) / В. К. Бальсевич // Теория и практика физической культуры. – 1990. – № 1. – С. 22–26.

¹⁴ Моисеев, Н. М. Структура процесса обучения двигательным действиям / Н. М. Моисеев // Теория и методика физической культуры (курс лекций): учеб. пособие / под ред. Ю. Ф. Курамшина, В. И. Попова. – СПб., 1999. – С. 95–97.

¹⁵ Назаренко, Л. Д. Средства и методы развития двигательных координаций / Л. Д. Назаренко // Теория и практика физической культуры. – М., 2003.

¹⁶ Максименко, А. М. Указ. соч. – С. 66.

¹⁷ См.: Там же. – С. 67.

В отношении специфических функций можно сделать следующие краткие обобщения: специфические функции физической культуры проявляются исключительно в процессе физкультурной деятельности, следовательно их воздействие ограничивается только контингентом занимающихся; каждая специфическая функция в полной мере реализуется только в соответствующей форме физической культуры; сила выраженности специфических функций обуславливается, прежде всего, целями участия людей в физической культуре; специфические

функции физической культуры обеспечивают возможность восстанавливать, поддерживать на определенном уровне и развивать (повышать) физические способности и физическую работоспособность человека¹⁸.

Таким образом, физическая культура выполняет целый ряд общекультурных и специфических функций, благодаря которым она получила общественное признание и существует в обществе как относительно самостоятельный вид общей культуры.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бальсевич, В. К. Физическая подготовка в системе воспитания культуры здорового образа жизни человека (методологический, экологический и организационный аспекты) / В. К. Бальсевич // Теория и практика физической культуры. – 1990. – № 1. – С. 22–26.
2. Латыпова, И. Концептуальные основы профильного обучения в области физической культуры. Физическая культура в профильном обучении / И. Латыпова // Спорт в школе. – 2006. – № 17. – С. 40–48.
3. Максименко, А. М. Теория и методика физической культуры: учеб. для вузов / А. М. Максименко. – М.: Физическая культура, 2005. – 534 с.
4. Моисеев, Н. М. Структура процесса обучения двигательным действиям / Н. М. Моисеев // Теория и методика физической культуры (курс лекций): учеб. пособие / под ред. Ю. Ф. Курамшина, В. И. Попова. – СПб., 1999. – С. 95–97.
5. Назаренко, Л. Д. Средства и методы развития двигательных координаций / Л. Д. Назаренко // Теория и практика физической культуры. – М., 2003. – 259 с.
6. Холодов, Ж. К. Теория и методика физического воспитания и спорта: учеб. пособие для вузов / Ж. К. Холодов, В. С. Кузнецов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2003. – 480 с.

REFERENCES:

1. Bal'ssevitch, V. K. Physical training as a part of the system of cultural education of the human being healthy way of life (methodological, ecological and organizational aspects) / V. K. Balsevich // Theory and practice of physical training. – 1990. – # 1. – P. 22–26.
2. Latypova, I. Conceptual bases of the profile training in the field of physical training. Physical culture as a part of profile training / I. Latypova // Sports at school. – 2006. – # 17. – P. 40–48.
3. Maksimenko, A. M. Theory and procedures of physical training: textbook for high schools / A. M. Maksimenko. – M.: Physical training, 2005. – 534 p.
4. Moiseyev, N. M. Structure of the somatic activities training process / N. M. Moiseyev // Theory and procedures of physical training (course of lectures): textbook / under the editorship of Yu. F. Kuramshin, V. I. Popov. – SPb., 1999. – P. 95–97.
5. Nazarenko, L. D. Means and methods of somatic coordination training / L. D. Nazarenko // Theory and procedures of physical training. – M., 2003. – 259 p.
6. Kholodov, Zh. K. Theory and procedures of physical training and sports: textbook for high schools / Zh. K. Kholodov, V. S. Kuznetsov. – 2-nd revision, revised and amended. – M.: Academy, 2003. – 480 p.

УДК 378.18

ББК 74.58

Чистякова Мария Александровна,

аспирант кафедры общей педагогики

Шуйского государственного педагогического университета,

г. Шуя Ивановской области,

e-mail: manuna86@yandex.ru

ПОТЕНЦИАЛ СТУДЕНЧЕСКИХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ОТРЯДОВ В ПОДГОТОВКЕ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВ

POTENTIAL OF STUDENTS' PEDAGOGICAL TEAMS FOR PREPARATION OF INNOVATIVE HUMAN RESOURCES

В статье обосновывается методический подход к формированию инновационной системы подготовки кадров для новой школы путем ранней профессионализации в студенческих педагогических отрядах. Характерной особенностью нового учителя выступает инно-

вационная направленность его деятельности. Студенческий педагогический отряд, как центр молодежных педагогических инициатив, формирует инновационную среду для подготовки нового учителя, т. к. важным условием является исследовательская деятельность студента, апробация и внедрение его разработок.

¹⁸ Максименко, А. М. Указ. соч. – С. 68.

В статье описаны формы работы студентов с детьми в педагогическом отряде, указаны авторские программы, которые уже внедрены в практику.

The article justifies the methodical approach to formation of an innovative system of training of human resources for the new school by means of the early professionalization at the students' pedagogical teams. A characteristic feature of a new teacher is the innovative focus of his activities. The students' pedagogical team as a center of the youth educational initiatives creates an innovative environment for preparation of a new teacher, because the significant condition is the research activities of a student, testing and implementation of his developments. This article describes the form of students' activities with children at the pedagogical team, indicates the authors' programs, which have been already practically implemented.

Ключевые слова: профессиональная подготовка, студенческий педагогический отряд, новая школа, инновационные кадры, педагогические инициативы, интеграция внеучебной деятельности, интеграция учебной деятельности, инновационная инфраструктура, ранняя профессионализация, исследовательская деятельность студентов, внедрение результатов.

Keywords: professional training, students' pedagogical team, a new school, innovative human resources, educational initiatives, the integration of extra-curricular activities, innovation infrastructure, the early professionalization, research activity of students, introduction of the results.

Успешность функционирования социально-ориентированного государства во многом определяется степенью личной ответственности и гражданской зрелости молодежи, их активным участием в жизни общества. Студенчество как передовая часть молодежи, характерной чертой которой является наличие высокого уровня профессиональной и личностной культуры, социальной мобильности, призвано сыграть в этом процессе важную роль. Студенты традиционно имеют высокие жизненные устремления, устойчивый интерес к участию в жизни общества, взаимодействуют с различными поколениями и социальными группами. Студент – будущий педагог – является потенциальным или уже реально действующим лидером детского, молодежного или разновозрастного коллектива, целями деятельности которого является включение ребят в социально полезную и значимую деятельность, организация их увлекательного развивающего досуга, формирование здорового образа жизни молодежи.

В настоящее время почти во всех регионах Российской Федерации возрождаются студенческие отряды. При этом в содержательном плане произошла трансформация движения студенческих строительных отрядов в создание студенческих отрядов, деятельность которых непосредственно сопряжена с будущей профессией. Изменились и общественные приоритеты востребованности деятельности студенческих отрядов. Возрастает интерес к участию в педагогических и социально-педагогических отрядах, что обусловлено возрастающей потребностью различного типа учреждений (образовательные учреждения, учреждения дополнительного образования,

учреждения культуры, социально-реабилитационные центры, детские оздоровительные лагеря, клубы по месту жительства) в молодых педагогах, способных активно и качественно осуществлять воспитательный процесс с различными детскими коллективами, воспитывать у детей нравственную культуру, формировать жизненно важные навыки, пропагандировать здоровый образ жизни. Кроме того, в силу обширных связей и контактов студенчества с различными поколениями и социальными группами, особую значимость приобретает ориентация студенчества на взаимодействие с детьми, которая выступает ведущим фактором успешной социализации обеих категорий молодежи.

Включаясь в социально-педагогическую работу, студенты получают возможность:

- развивать и реализовывать свой воспитательный, личностный и творческий потенциал;
- более интенсивно включаться в социальные отношения, овладевать новыми социальными ролями;
- получить дополнительную профессиональную квалификацию;
- приобрести педагогические и психологические знания, умения, навыки;
- обрести опыт коллективной деятельности, практического общения с детьми, подростками и молодежью.

Анализ понятия «педагогический отряд» осуществлен с разных сторон. Е. Е. Пашохорова обосновывает влияние педагогического отряда на развитие творческих качеств личности¹. Е. М. Моголюк рассматривает деятельность педагогического отряда как один из факторов самореализации личности². Н. А. Соловьева указывает, что деятельность педагогических отрядов – это дополнительная возможность формирования досугово-развивающих умений у студентов педагогических вузов³. А. Ю. Ховрин дает определение студенческим педагогическим отрядам как субъектам реализации государственной молодежной политики⁴. Но, несмотря на многообразные подходы к рассмотрению сущности деятельности педагогического отряда, чаще всего педагогический отряд рассматривается как общественное объединение. Многие исследователи, занимающиеся данной проблематикой, апеллируют к Федеральному закону «Об общественных объединениях»⁵. Для инновационного прорыва России в русле реализации национальной образовательной инициативы «Наша новая школа» необходима скоординированная работа по подготовке новых педагогов, педагогов-исследователей. Одной из форм объединений для развития молодежных педагогических инициатив

¹ Пашохорова, Е. Е. Педагогические условия развития творческих качеств личности в процессе профессионального самоопределения: дис. ... канд. пед. наук / Е. Е. Пашохорова. – М., 2000.

² Моголюк, Е. М. Социально-культурная деятельность молодежных общественных объединений как фактор самореализации личности: дис. ... канд. пед. наук / Е. М. Моголюк. – М., 2001.

³ Соловьева, Н. А. Формирование у студентов педвузов досугово-развивающих умений воспитательной работы со школьниками в процессе педагогической практики: дис. ... канд. пед. наук / Н. А. Соловьева. – Челябинск, 1998.

⁴ Социально-педагогический потенциал университета в работе с детьми-инвалидами / И. С. Березкин, А. В. Корнев, С. Н. Соляряк, Е. А. Шмелева // Наука и школа. – 2007. – № 6. – С. 31–33.

⁵ Ховрин, А. Ю. Студенческие отряды как субъект реализации ГМП: социолого-управленческий анализ: дис. ... канд. соц. наук / А. Ю. Ховрин. – М., 2003.

в Шуйском государственном педагогическом университете стал студенческий педагогический отряд «Вегос» (далее – СПО). СПО «Вегос» – это студенческая организация при вузе, участники которой выступают в роли вожатых, а также организаторов детского коллектива. Они постоянно занимаются самообразованием в рамках своего профессионального интереса и призвания, принимают участие в организации и проведении праздников и мероприятий, шефствуют над детьми, лишёнными попечительства родителей. Каждую неделю проходят занятия отряда, на которых решаются актуальные вопросы его деятельности и ведётся подготовка к летнему сезону. Цель педагогического отряда – воспитание не только детей, но и самих студентов. Он способствует подготовке инновационных педагогических кадров. Выступая в роли вожатого, студент на практике пробует себя в профессиональной деятельности, что способствует развитию интереса к педагогической деятельности. Студенческий педагогический отряд сформирован на базе центра молодежных инициатив в инновационной инфраструктуре университета. Студенты в совместной деятельности с учеными имеют возможность апробировать авторские методики и авторские программы, внедрять их в самостоятельной работе с детьми. Именно эта особенность – от производства идеи до использования ее на практике – определяет инновационный характер деятельности СПО «Вегос».

Термин «инновация» происходит от латинского *innovato*, что означает «нововведение». В профессиональной подготовке учителя к инновационной деятельности мы основываемся на подходе В. А. Сластенина и Л. С. Подымовой⁶. Согласно их описанию на первом этапе происходит развитие творческой индивидуальности, формирование у студентов способности выявлять, формулировать, анализировать и решать творческие педагогические задачи, а также развитие общей технологии творческого поиска; на втором – овладение основами методологии научного познания, педагогического исследования, введение в инновационную педагогику. Студенты знакомятся с социальными и научными предпосылками возникновения инновационной педагогики, ее основными понятиями, творчески интерпретируют альтернативные подходы к организации школы, изучают основные источники развития альтернативной школы, знакомятся с различными типами инновационных учебных заведений и т. д. Третий этап характеризуется освоением технологии инновационной деятельности: методика составления авторской программы, этапы экспериментальной работы, создание авторской программы, анализ и прогнозирование дальнейшего развития новшества, трудностей внедрения. Завершающий четвертый этап направлен на практическую работу на экспериментальной площадке по введению новшества в педагогический процесс, осуществлению коррекции, отслеживанию результатов эксперимента, рефлексии профессиональной деятельности. На этом этапе формируется инновационная позиция будущего учителя как система его взглядов и установок в отношении новшества.

СПО «Вегос» объединяет студентов, магистрантов, аспирантов, ученых университета в исследовательской деятельности по актуальным направлениям развития ре-

гиона, привлекая к участию в его деятельности представителей органов исполнительной власти. Участие студентов в деятельности СПО «Вегос» способствует формированию у них навыков творческой реализации полученных знаний и умений, помогает овладевать методологией научного поиска, приобрести исследовательский опыт. Привлечение к творческой, исследовательской и аналитической работе позволяет использовать творческий потенциал молодежи для выработки нетривиальных, инновационных подходов к решению актуальных социально-педагогических задач. Студенты получают возможность в реальной практической деятельности применить свои знания, приобрести организационные навыки. Работая в СПО, студент приобретает навыки, которые пригодятся ему в течение всей жизни, в каких бы сферах он ни работал: самостоятельность суждений, умение концентрироваться, постоянно обогащать свои возможности, обладать разносторонним взглядом на возникающие проблемы.

Участие в деятельности СПО является продолжением и расширением учебного процесса и предполагает интеграцию внеучебной, учебной и профессионально-практической деятельности студентов, членов студенческого педагогического отряда с целью создания условий для всестороннего развития студентов, раскрытия и реализации их творческого потенциала. Деятельность СПО призвана научить будущих специалистов исследовательской, практической деятельности, способствовать продвижению молодежи в науку, ротации научных и управленческих кадров, решению проблемы подготовки новых российских инновационных кадров, формирование у молодежи активной гражданской позиции.

Для приобретения более полного и правильного собственного представления о специфике каждого направления деятельности вновь принятые в СПО «Вегос» студенты получают возможность работать в каждом из них:

1. Научно-исследовательская деятельность (подготовка проектов, участие в конференциях, конкурсах, выставках и т. д.).

2. Организация учебно-воспитательного процесса (практикум по работе в детских оздоровительных лагерях, инструктивно-методический лагерь).

3. Участие в молодежном движении (работа в клубах по месту жительства, оказание помощи детским общественным объединениям).

4. Социально-педагогическая деятельность (работа с детьми-инвалидами)⁷.

5. Организация оздоровительных компаний (работа в детских оздоровительных лагерях).

Такой подход обязателен для применения ко всем участникам отряда. С одной стороны, это позволяет студенту выбрать именно то направление деятельности, которое лучше соответствует его интересам, проверить ожидания и вовремя (самое главное, практически безболезненно) внести необходимые коррективы в выбранную специализацию (не дожидаясь окончания университета, не разочаровываясь при первом приходе на работу), а с другой – получить навыки практической работы и по другим направлениям, реализовав возможности

⁶ Сластенин, В. А. Педагогика: инновационная деятельность / В. А. Сластенин, Л. С. Подымова. – М., 1997.

⁷ Об общественных объединениях: федер. закон РФ от 19.05.1995 № 82-ФЗ (ред. от 22.07.2010) (принят ГД ФС РФ 14.04.1995) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 21. – Ст. 1930.

формирования более широкого специалиста, имеющего практические навыки, представления не только в одной узко специализированной области. Данный подход может рассматриваться как своеобразная стажировка студента. Впоследствии участник педагогического отряда может сделать выбор, отдавая предпочтение какому-либо определенному подразделению.

Работа в СПО «Вегос» также предполагает возможность формирования проблемных научных групп (гибких, временных структур под конкретные комплексные, сложные задачи с привлечением студентов, преподавателей, аспирантов/соискателей из разных подразделений на время ее решения). Это позволяет накапливать не только опыт самостоятельного решения отдельных вопросов (работая в стабильных коллективах), но и опыт общения в различных (в том числе временных) коллективах, приобретать навыки коллективного принятия решений.

Студенческий педагогический отряд обладает значительными возможностями, использование которых в педагогических целях реально при наличии инновационной системы подготовки кадров.

Программа подготовки включает в себя следующие компоненты: «Курс молодого бойца СПО» – специальный практикум по работе с детским коллективом в различных детских учреждениях; «Школа организаторов досуга» – специальный практикум по работе с детским коллективом в условиях клубов по месту жительства, педагогическая деятельность студентов в клубах по месту

жительства, анализ результатов деятельности студентов; «Школа молодого вожака» – специальный практикум по работе с детским коллективом в условиях детского лагеря, выработка программ смен детского лагеря, педагогическая деятельность в лагерях Ивановской области с различными группами детей, апробация программ смен; «Школа социального педагога» – специальный практикум по работе с детьми-инвалидами в условиях комплексных реабилитационных центров, социально-педагогическая деятельность в Шуйском комплексном центре; «Анализ полученных результатов» – анализ результатов деятельности студентов по выбранному направлению, лидерский семинар; «Формирование педагогических отрядов для работы по рабочим направлениям» – педагогическая деятельность сформированных отрядов в детских учреждениях Ивановской области.

Таким образом, студенческий отряд – это реальная альтернатива потребительскому отношению к образованию и приобретаемой профессии, а сама инициатива сочетает в себе экономический и социальный эффект. Следовательно, говоря о профессиональном становлении личности через деятельность в студенческом отряде, мы получаем новую форму социализации молодежи – инновационную по сути. Суть этой инновации состоит в самостоятельной реализации осмысленной демократической позиции нынешнего студента по отношению к социуму, своей профессиональной подготовке, условиям труда.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Белов, М. С. Инновационное предпринимательство в педагогическом университете / М. С. Белов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 279–281.
2. Могалюк, Е. М. Социально-культурная деятельность молодежных общественных объединений как фактор самореализации личности: дис. ... канд. пед. наук / Е. М. Могалюк. – М., 2001. – 214 с.
3. Об общественных объединениях: федер. закон РФ от 19.05.1995 № 82-ФЗ (ред. от 22.07.2010) (принят ГД ФС РФ 14.04.1995) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 21. – Ст. 1930.
4. Пашоханова, Е. Е. Педагогические условия развития творческих качеств личности в процессе профессионального самоопределения: дис. ... канд. пед. наук / Е. Е. Пашоханова. – М., 2000. – 217 с.
5. Слостенин, В. А. Педагогика: инновационная деятельность / В. А. Слостенин, Л. С. Подымова. – М., 1997. – 224 с.
6. Соловьева, Н. А. Формирование у студентов педвузов досугово-развивающих умений воспитательной работы со школьниками в процессе педагогической практики: дис. ... канд. пед. наук / Н. А. Соловьева. – Челябинск, 1998. – 208 с.
7. Социально-педагогический потенциал университета в работе с детьми-инвалидами / И. С. Березкин, А. В. Корнев, С. Н. Солярская, Е. А. Шмелева // Наука и школа. – 2007. – № 6. – С. 31–33.
8. Ховрин, А. Ю. Студенческие отряды как субъект реализации ГМП: социолого-управленческий анализ: дис. ... канд. соц. наук / А. Ю. Ховрин. – М., 2003. – 217 с.

REFERENCES:

1. Belov, M. S. Innovative entrepreneurship at pedagogical university / M. S. Belov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 279–281.
2. Mogaljuk, E. M. Social and cultural activity of the youth public associations as a factor of self-realization of the person: dissertation of the candidate of pedagogical sciences / E. M. Mogaljuk. – M., 2001. – 214 p.
3. Regarding public associations: federal law of the Russian Federation as of 5/19/1995 # 82-FZ (revision as of 7.22.2010) (approved by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 4.14.1995) // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 1995. – # 21. – Article 1930.
4. Pashokhonova, E. E. Pedagogical conditions of development of creative features of the individual in the course of professional self-determination: dissertation of the candidate of pedagogical sciences / E. E. Pashokhonova. – M., 2000. – 217 p.
5. Slastenin, V. A. Pedagogics: innovative activity / V. A. Slastenin, L. S. Podymova. – M., 1997. – 224 p.
6. Solovyeva, N. A. Formation of students' abilities in educational activities with pupils in the process of pedagogical practicing: dissertation of the candidate of pedagogical sciences / N. A. Solovyeva. – Chelyabinsk, 1998. – 208 p.
7. Social and pedagogical potential of the university in the activity with disabled children / I. S. Berezkin, A. V. Kornev, S. N. Soljarsky, E. A. Shmelev // Science and school. – 2007. – # 6. – P. 31–33.
8. Khovrin, A. Yu. Students' teams as the subject of GMP implementation: sociological and management analysis: dissertation of the candidate of sociological sciences / A. Yu. Khovrin. – M., 2003. – 217 p.

РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ



**ПРАВО, СВОБОДНОЕ
ОТ ПОЗИТИВИЗМА
(Т. Е. ЕСТЕСТВЕННОЕ),
ИМЕТЬ ДОЛЖНО ТРИ ГЛАВНЫХ
СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ
ПРИНЦИПА: РАВЕНСТВА
(РАВНОЙ МЕРЫ ДЛЯ ВСЕХ),
СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ
И СПРАВЕДЛИВОСТИ
(ИСКЛЮЧЕНИЯ ПРОИЗВОЛА
И ПРИВИЛЕГИЙ).**

Академик В. С. Нерсесянц



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 343.11
ББК 67.410.2

Кругликов Анатолий Петрович,
к. ю. н., профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики
Волгоградского государственного университета,
почетный работник высшего профессионального образования РФ,
член Российской академии юридических наук,
г. Волгоград,
e-mail: krug.ap@mail.ru

КОНЦЕПЦИЯ СУДЕБНОЙ РЕФОРМЫ 1991 ГОДА И УПК РФ

THE CONCEPT OF THE JUDICIAL REFORM IN 1991 AND THE CRIMINAL PROCEDURE CODE IN THE RUSSIAN FEDERATION

24 октября 1991 года Постановлением Верховного Совета РСФСР была одобрена Концепция судебной реформы в РСФСР. Концепцией были определены важнейшие направления совершенствования уголовного судопроизводства, и многое из намеченного в Концепции реализовано, в том числе в положениях УПК РФ, в других законах. Многие, но далеко не все и нередко не так, как предусматривалось в ней. Например, в настоящее время невелико число дел, подсудных суду присяжных, существенно изменены полномочия прокурора и руководителя следственного подразделения, не создан единый следственный аппарат, как предусматривалось Концепцией, и др. Автором на основе анализа положений Концепции судебной реформы в Российской Федерации и УПК РФ рассмотрено их соотношение, высказаны предложения по совершенствованию уголовно-процессуального законодательства.

The Concept of the court reform in the RSFSR was approved by the decree of the RSFSR Supreme Soviet on October 24, 1991. The Concept identified the most significant directions for improving criminal court procedures; and a lot of things outlined in the Concept have been implemented, including the provisions of the Criminal Procedure Code, and other laws. A lot, but not everything and sometimes not in the way it was specified by the Concept. For example, at present there is a small number of cases under the jurisdiction of the jury, the powers of the prosecutor and the head of the investigating unit have been significantly changed, the united investigating body has not been created as it was specified by the Concept, and etc. The author has reviewed the ratio between the provisions of the Concept of Court Reform in the Russian Federation and the provisions of the Criminal Procedure Code on the basis of their analysis, and has made proposals for improvement of the criminal procedure legislation.

Ключевые слова: концепция, суд, реформа, прокурорский надзор, органы предварительного следствия, органы дознания, руководитель следственного органа, уголовное дело, единый (вневедомственный) следственный комитет.

Keywords: concept, court, reform, prosecutor's supervision, bodies of preliminary investigation, body of inquiry, head of the investigating body, criminal case, united (non-departmental) investigating committee.

24 октября 1991 года постановлением Верховного Совета РСФСР была одобрена представленная Президентом РСФСР Концепция судебной реформы в Российской Федерации. Одновременно Комитету Верховного Совета РСФСР по законодательству было поручено во взаимодействии с Комитетами Верховного Совета РСФСР по правам человека и по вопросам законности, правопорядка и борьбы с преступностью взять под контроль подготовку пакета законодательных актов о судебной реформе и осуществление других практических мер по ее реализации.

Концепция судебной реформы в РФ была опубликована в виде отдельной книги с грифом «Издание Верховного Совета Российской Федерации»¹. Официально текст Концепции не отменялся, не изменялся и не дополнялся. В Концепции судебной реформы в РФ отмечено, что грядущая судебная реформа должна осуществляться комплексно, без хаотической поспешности и законотворчества, подстегиваемой заинтересованными ведомствами, и, что главное при этом, – с тщательным обдумыванием, теоретическим обоснованием каждого шага, последовательностью принимаемых решений².

Всенародным голосованием 12 декабря 1993 года была принята Конституция Российской Федерации. При подготовке ее проекта были учтены и положения Концепции судебной реформы в России. Под лозунгом необходимости проведения судебной реформы в РФ и приведения в соответствии с нею и Конституцией РФ, действующих в России законов было принято немало различных законодательных актов, в том числе и УПК РФ 2001 года, введенный в действие с 1 июля 2002 года.

Время, истекшее с момента принятия Концепции судебной реформы в РФ и Конституции РФ, позволяет сделать определенные выводы о том, насколько нормы УПК РФ соответствуют положениям Концепции судебной реформы в РФ, Конституции РФ, а также о том, изменилось ли первоначальное содержание УПК РФ ко времени написания этой статьи и, если да, то в каком именно направлении.

Следует отметить, что введенный в действие с 1 июля 2002 года Уголовно-процессуальный кодекс РФ, конечно же, должен был вобрать в себя соответствующие положения Концепции судебной реформы

¹ Концепция судебной реформы в Российской Федерации / сост. С. А. Пашин. – М.: Республика, 1992. – 111 с.

² См.: Там же. – С. 7.

в РФ, Конституции РФ, международных правовых актов, достижения предыдущего уголовно-процессуального законодательства, определенные решения Конституционного суда РФ, которые были признаны не соответствующими Конституции РФ, многим положениям УПК РСФСР 1960 года.

Многое из названного при принятии УПК РФ было учтено, первая редакция Кодекса содержала положения, образующие его определенную концепцию – с учетом глубоких демократических преобразований в обществе и государстве. Но затем стали приниматься законы, изменяющие первоначальную направленность УПК РФ, включающие в него положения, прямо противоположные ранее в нем содержащимся, а также противоречащие ранее принятой Концепции судебной реформы в Российской Федерации (в дальнейшем в тексте – Концепция) и отдельным положениям Конституции РФ.

Следует отметить, что у Концепции были (и есть) не только сторонники, но и противники. Но поскольку она официально не отменена и не изменена, то содержащиеся в ней положения и в настоящее время имеют значительное теоретическое и практическое значение, к которым, как представляется, целесообразно обращаться снова и снова законодателям, научным и практическим работникам.

Остановимся без особых комментариев (в объеме статьи, установленном редакцией) лишь на некоторых положениях УПК РФ, в той или иной мере не отвечающих, а то и прямо противоречащих указанной Концепции, Конституции РФ и первоначальной направленности Кодекса.

1. В Концепции говорилось, наряду с другими, о следующих принципах организации и деятельности судов: независимость и выборность судей; коллегиальное, с участием в первой инстанции народных заседателей, рассмотрение дел в судах; гласность судебного разбирательства; равенство сторон перед законом и судом³. Предусматривалось дальнейшее развитие названных и других демократических положений для приведения российского законодательства в соответствие с международными договорами и стандартами в сфере прав человека, в том числе с Международным пактом о гражданских и политических правах 1966 года, ратифицированным Советским Союзом в 1973 году⁴. В Концепции отмечалось, что в правовом государстве на арену общественной жизни выходит независимый, свободный от корыстных интересов, политических симпатий и идеологических предубеждений суд, выступающий гарантом законности и справедливости, призванный выполнять в государстве ту же роль, что совесть у человека⁵. Однако в главу вторую УПК РФ, носящую название: «Принципы уголовного судопроизводства», принципы независимости судей, гласности, участия граждан в уголовном судопроизводстве, равенства всех перед законом и судом, не включены, что, несомненно, отрицательно сказывается на деятельности органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда.

³ Концепция судебной реформы в Российской Федерации... – С. 40.

⁴ См.: Там же. – С. 40–41.

⁵ См.: Там же. – С. 6.

2. В Концепции провозглашалось: «признать право гражданина на рассмотрение его дела судом присяжных, если ему грозит наказание в виде лишения свободы на срок свыше 1 года»⁶. Однако Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 321-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам противодействия терроризму»⁷ подсудность уголовных дел, рассматриваемых с участием присяжных заседателей, значительно сокращена, этим законом внесены изменения в статьи 30 и 31 УПК РФ.

3. Часть 7 ст. 31 УПК РФ содержала важные демократические завоевания граждан России, в ней говорилось: «Если уголовное дело по обвинению группы лиц подсудно военному суду в отношении хотя бы одного из них, то данное уголовное дело может рассматриваться военным судом, если против этого не возражают, то лицо или те лица, которые не являются военнослужащими или гражданами, проходящими военные сборы. При наличии возражений со стороны указанных лиц уголовное дело в отношении их выделяется в отдельное производство и рассматривается соответствующим судом общей юрисдикции. В случае, если выделение дела в отдельное производство невозможно, данное уголовное дело в отношении всех лиц рассматривается соответствующим судом общей юрисдикции». То есть приоритет отдавался суду общей юрисдикции, но ч. 7 ст. 31 УПК РФ утратила силу в связи с принятием Федерального закона от 27 декабря 2009 г. № 346-ФЗ «О внесении изменений в статьи 31 и 35 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации»⁸.

Тем самым нарушена ч. 8 ст. 8 УПК РФ, которая провозглашает: «Подсудимый не может быть лишен права на рассмотрение его уголовного дела в том суде и тем судьей, к подсудности которых оно отнесено законом», исключение ч. 7 из ст. 31 УПК РФ лишило подсудного названного права. Принятие указанного федерального закона противоречит и ч. 2 ст. 55 Конституции РФ, установившей: «В Российской Федерации не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина», что и произошло в связи с исключением ч. 7 из ст. 31 УПК РФ.

4. В Концепции в числе рудиментов обвинительной роли суда была названа обязанность направлять уголовные дела на доследование при неполноте расследования⁹. В УПК РФ в первые годы его действия содержались нормы, в соответствии с которыми суд не имел права направлять дело для дополнительного расследования, однако в связи с внесением ряда изменений в ст. 237 УПК РФ суд фактически получил такое право.

5. В Концепции отмечалось, что в пореформенном законодательстве должна отсутствовать обязанность

⁶ См.: Там же. – С. 41.

⁷ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам противодействия терроризму: федер. закон РФ от 30 дек. 2008 г. № 321-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 1. – Ст. 29.

⁸ О внесении изменений в статьи 31 и 35 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: федер. закон РФ от 27 дек. 2009 г. № 346-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 52 (1 ч.). – Ст. 6422.

⁹ Концепция судебной реформы в Российской Федерации / сост. С. А. Пашин. – М.: Республика, 1992. – С. 85.

суда восполнять пробелы предварительного расследования за счет самостоятельного поиска доказательств¹⁰. Однако ст. 86 УПК РФ предоставляет суду возможность собирать доказательства путем производства следственных и иных процессуальных действий.

6. В Концепции значительное внимание уделено обеспечению процессуальной самостоятельности следователя. Она, в частности, предписывает: **«Недопустимы, по крайней мере, нижеследующие решения:** (выделено в тексте Концепции) процессуальное подчинение следователя административным начальникам (начальникам следственных отделов, комитетов и других подразделений), наделение последних процессуальными полномочиями, правом контролировать ход и результаты расследования, пересматривать постановления следователя» (с. 65–66). Однако внесенные в УПК РФ Федеральным законом от 5 июня 2007 года № 87-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации»¹¹ изменения прямо противоположны названным положениям Концепции. В соответствии с новой редакцией ст. 39 УПК РФ руководитель следственного органа обладает многими процессуальными полномочиями, влияющими на ход и результаты процессуальной деятельности следователя, в том числе и полномочиями, переданными ему этим же законом от прокурора.

Применительно к вопросам взаимодействия следователей и органов дознания Концепцией, в частности, предусмотрено следующее: о всяком происшествии, содержащем признаки преступления, орган дознания должен немедленно и никак не позднее суток сообщить следователю; возбуждение органом дознания уголовного дела и проведение по нему неотложных следственных действий, когда по каким-либо причинам следователь не в состоянии самостоятельно принять соответствующее постановление и произвести эти действия, причем орган дознания немедленно передает все собранные материалы следователю, сообщает ему и все дополнительные сведения, могущие иметь значение для расследования уголовного дела¹².

Нормами УПК РФ указанные аспекты взаимодействия следователей и органов дознания не урегулированы.

7. Концепцией¹³ (и Европейской конвенцией о защите прав человека и основных свобод – ст. 6) предусмотрено закрепление за обвиняемым права на допрос и вызов его свидетелей на тех же основаниях, какие существуют для свидетелей, показывающих против него. В УПК РФ такое право обвиняемого отсутствует.

8. Изменена первоначальная редакция ст. 405 УПК РФ, содержащая важные положения, относящиеся к недопустимости поворота к худшему при пересмотре судебного решения в порядке надзора.

¹⁰ См.: Там же. – С. 84.

¹¹ О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации»: федер. закон РФ от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 24. – Ст. 2830.

¹² Концепция судебной реформы в Российской Федерации / сост. С. А. Пашин. – М.: Республика, 1992. – С. 92–93.

¹³ См.: Там же. – С. 85.

9. Глава 57 УПК РФ, содержащая перечень бланков процессуальных документов, утратила силу в связи с принятием указанного Федерального закона от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ. Вопросы законодателю: зачем она включалась в УПК РФ и почему стала ненужной?

10. В Концепции предусмотрено сохранение за прокурором функции процессуального руководства расследованием и названы соответствующие полномочия, в том числе: возбуждать уголовное дело и передавать его следователю для производства предварительного следствия; давать указания следователю о направлении расследования, выяснении определенных обстоятельств; присутствовать при производстве следственных действий; по узкой, строго определенной категории уголовных дел (уголовное преследование следователей и прокуроров, других сотрудников правоохранительных органов) принимать на себя расследование в полном объеме, выполняя при этом все обязанности и пользуясь всеми правами следователя; заслушивать обвиняемого перед составлением обвинительного акта; составлять обвинительный акт, равносильный документу о передаче обвиняемого суду и др.¹⁴

Часть из названных полномочий прокурора содержалась в ст. 37 УПК РФ в первоначальной ее редакции, но в связи с принятием названного выше Федерального закона от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ они прокурором во многом утрачены и в большинстве своем перешли к руководителю следственного органа. А некоторые из перечисленных выше полномочий прокурора законодателем не востребованы.

Но разве может прокурор полноценно осуществлять уголовное преследование от имени государства и осуществлять надзор за процессуальной деятельностью органов дознания и предварительного следствия, как его обязывает ч. 1 ст. 37 УПК РФ, если в настоящее время он лишен следующих полномочий: возбуждать уголовные дела; давать следователям обязательные для исполнения письменные указания о направлении расследования и производстве определенных следственных действий, участвовать в их проведении; отменять незаконные и необоснованные постановления следователей; прекращать производство по делу – и других важных прав? Вопрос, как представляется, чисто риторический¹⁵.

Относительно законов, внесших в УПК РФ существенные изменения в полномочия прокурора, совершенно правильно высказался В. М. Быков: «Кто-нибудь нам может разумно и логично объяснить, почему прокурорский надзор за следователями, которые расследуют большинство тяжких и опасных преступлений, стал законодателю практически не нужен?! Однако он полностью оставлен за дознавателями, которые расследуют меньшее количество преступлений, к тому же менее существенно опасных. Как это объяснить? Какие научные разработки проведены перед принятием этих законов? Кто с ними знакомился и обсуждал? Привлекались ли к разработке этих законов известные своими трудами в области уголовного процесса специалисты, ученые

¹⁴ См.: Там же. – С. 61.

¹⁵ См. подробнее о правовом положении прокурора: Кругликов, А. П. Роль прокурора в уголовном судопроизводстве / А. П. Кругликов // Законность. – 2008. – № 8. – С. 25–29.

и практики? Какую оценку проектам законов дали эти специалисты? Пока не будет четких и ясных ответов на эти вопросы, до тех пор наука уголовного процесса не сможет выполнять свою позитивную роль в подготовке качественных и научно обоснованных законов в области уголовного судопроизводства»¹⁶.

11. *Концепцией предусмотрено создание единого следственного аппарата.* На момент принятия Концепции следственный аппарат был сосредоточен в трех ведомствах: прокуратуре, МВД и КГБ. В ней отмечено, что разные структурные формы организации следствия не обеспечивают единства ни в организации следственной деятельности, ни в руководстве ею, ни в ее ресурсном (материально-техническом и кадровом) обеспечении. А между тем, сказано в Концепции, речь идет о единой по своим целям и содержанию (т. е. функциям и методам) деятельности. Распределение функций по расследованию между различными органами следствия не связано со спецификой этой деятельности, не отвечает принципам разделения труда, нередко меняется законодателем путем произвольной корректировки правил подследственности. Это не обеспечивает равенства граждан, попадающих в сферу деятельности расследования. Оперативно-розыскную деятельность, как административную по своему характеру, по мнению разработчиков Концепции, следует сохранить только за органами внутренних дел, в частности и по делам о государственных преступлениях¹⁷.

Единый следственный аппарат до настоящего времени не создан. Здесь можно отметить лишь тот факт, что Указом Президента РФ от 27 сентября 2010 года «Вопросы Следственного комитета Российской Федерации» постановлено создать на базе Следственного комитета при прокуратуре РФ Следственный комитет Российской Федерации¹⁸. Однако данным указом не предусмотрено выделение следственных аппаратов ни из МВД, ни из ФСБ, ни из органов госнаркоконтроля, хотя речь в нем идет о создании Следственного комитета всей «Российской Федерации». Как представляется, И. Л. Петрухин верно определил причину: почему до настоящего времени не создан единый следственный аппарат: «каждый правоохранительный орган предпочитает иметь «свой» следственный аппарат, которым прямо или косвенно можно «командовать»¹⁹.

Выше названы лишь некоторые противоречия и несоответствия действующего УПК РФ относительно Концепции судебной реформы в Российской Федерации и положений, ранее содержащихся в УПК РФ после введения его в действие с 1 июля 2002 года. Отметим также, что *за период, последовавший после введения в действие УПК РФ, в него внесены сотни различных изменений и дополнений.* Причем, как обос-

нованно отметил И. Л. Петрухин, поправки к УПК неоднократно принимались под давлением правоохранительных органов²⁰.

Общеизвестно, что на многочисленные недостатки УПК РФ, в том числе на содержащиеся в его нормах противоречия, на фактическое изменение первоначально заложенной в нем доктрины, постоянно указывают практические и научные работники. Несоответствие многих норм УПК РФ положениям Концепции судебной реформы в Российской Федерации, а также анализ всех внесенных в УПК РФ многочисленных дополнений и изменений, существенно повлиявших на его содержание, приводят к выводу о необходимости принятия новой редакции УПК РФ, для чего следует создать кодификационную группу из числа высококвалифицированных юристов – известных ученых, опытных практических работников, представителей заинтересованных ведомств. Подготовленный проект УПК РФ необходимо будет опубликовать для широкого обсуждения и перед его принятием учесть высказанные по нему предложения и замечания.

В связи с изложенным представляется уместным обратить внимание на то, что многие из недостатков УПК РФ присущи и УК РФ. В «Российской газете (Неделя)» от 16 сентября 2010 года опубликована статья Бориса Ямшанова «Кодекс раскроили в лоскуты». В ней приводится мнение специалистов в области уголовного права о том, что после вступления УК РФ в законную силу уже принято свыше восьмидесяти новых федеральных законов, внесших в первоначальную редакцию УК из 360 статей более 500 изменений и поправок, и что такое их обилие превратило Кодекс в подобие лоскутного одеяла. В статье анализируется содержание действующего УК РФ и обосновывается мнение, что «в сложившейся критической ситуации» единственно верным стало бы принятие нового Уголовного кодекса.

Рамки статьи не позволяют подробнее остановиться на затронутых в ней проблемах. Уверен, что они не остаются равнодушными многих научных и практических работников и что их обсуждение будет продолжено как на страницах данного журнала и других изданиях, так и на научно-практических конференциях разного уровня.

¹⁶ Быков, В. М. Актуальные проблемы уголовного судопроизводства / В. М. Быков. – Казань: Познание, 2008. – С. 298.

¹⁷ Концепция судебной реформы в Российской Федерации / сост. С. А. Пашин. – М.: Республика, 1992. – С. 63–64.

¹⁸ Вопросы Следственного комитета Российской Федерации: указ Президента РФ от 27 сент. 2010г. // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 40. – Ст. 5043.

¹⁹ Петрухин, И. Л. Теоретические основы реформы уголовного процесса в России. Часть 1. / И. Л. Петрухин. – М.: Велби, 2004. – С. 86.

²⁰ Петрухин, И. Л. Теоретические основы реформы уголовного процесса в России. Часть 2 / И. Л. Петрухин. – М.: Велби, 2005. – С. 9.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Быков, В. М. Актуальные проблемы уголовного судопроизводства / В. М. Быков. – Казань: Познание, 2008. – 298 с.
2. Концепция судебной реформы в Российской Федерации / сост. С. А. Пашин. – М.: Республика, 1992. – 111 с.
3. Кругликов, А. П. Роль прокурора в уголовном судопроизводстве / А. П. Кругликов // Законность. – 2008. – № 8. – С. 25–29.
4. Кругликов, А. П. О новом принципе уголовного судопроизводства / А. П. Кругликов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 219–222.
5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам противодействия терроризму: федер. закон РФ от 30 дек. 2008 г. № 321-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 1. – Ст. 29.
6. О внесении изменений в статьи 31 и 35 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: федер. закон РФ от 27 дек. 2009 г. № 346-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 52 (1 ч.). – Ст. 6422.
7. О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации»: федер. закон РФ от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 24. – Ст. 2830.
8. Петрухин, И. Л. Теоретические основы реформы уголовного процесса в России. Часть 1 / И. Л. Петрухин. – М.: Велби, 2004. – 224 с.
9. Петрухин, И. Л. Теоретические основы реформы уголовного процесса в России. Часть 2 / И. Л. Петрухин. – М.: Велби, 2005. – 192 с.
10. Вопросы Следственного комитета Российской Федерации: указ Президента РФ от 27 сент. 2010 г. // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 40. – Ст. 5043.

REFERENCES:

1. Bykov, V. M. Actual issues of criminal legal proceedings / V. M. Bykov. – Kazan: Knowledge, 2008. – 298 p.
2. The concept of judicial reform in the Russian Federation / composed by S. A. Pashin. – M.: Republic, 1992. – 111 p.
3. Kruglikov, A. P. The role of the public prosecutor in criminal legal proceedings / A. P. Kruglikov // Legality. – 2008. – # 8. – P. 25–29.
4. Kruglikov, A. P. Regarding new principle of criminal legal proceedings / A. P. Kruglikov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 219–222.
5. Regarding revision of some enactments of the Russian Federation concerning counteraction to terrorism: federal law of the Russian Federation as of December 30, 2008 # 321-FZ // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2009. – # 1. – Article 29.
6. Regarding revision of articles 31 and 35 of the Criminal procedure code of the Russian Federation: federal law of the Russian Federation as of December 27, 2009 # 346-FZ // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2009. – # 52 (part 1). – Article 6422.
7. Regarding revision of the Criminal procedure code of the Russian Federation and the Federal law On the Office of the Public Prosecutor of the Russian Federation: federal law of the Russian Federation as of June 5, 2007 # 87-FZ // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2007. – # 24. – Article 2830.
8. Petrukhin, I. L. Theoretical bases of the criminal proceedings reform in Russia. Part 1. / I. L. Petrukhin. – M.: Velbi, 2004. – 224 p.
9. Petrukhin, I. L. Theoretical bases of the criminal proceedings reform in Russia. Part 2. / I. L. Petrukhin. – M.: Velbi, 2005. – 192 p.
10. Issues of Investigatory committee of the Russian Federation: the decree of the President of the Russian Federation as of September 27, 2010 // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2010. – # 40. – Article 5043.

УДК 340.11
ББК 67.022.14

Болдырев Сергей Николаевич,
к. ю. н., доцент, начальник кафедры гражданско-правовых дисциплин
Ростовского юридического института МВД РФ,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: bsn510@mail.ru

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КАК ПРИЕМ ЮРИДИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ПРАВА: НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

INTERPRETATION AS A METHOD OF JURIDICAL TECHNOLOGY IN THE CONDITION OF THE RUSSIA LAW MODERNIZATION: CERTAIN PROBLEMS AND TENDENCY

Статья посвящается анализу толкования права с использованием (привлечением) современных методологических концепций познания права. Автор предлагает разграничить классическую и неклассическую теории толкования права и показывает их отличие друг от друга. Показано, что в процессе уяснения смысла правовых норм в контексте конкретного случая происходит незаметное для толкователя соавторство или конструирование собственного индивидуального смысла нормы, объединяющего и волю законодателя, и волю закона в воле толкователя. Обращено внимание на природу и характер ряда проблем использования инструментария юридической техники: изъяны в текстах и языке нормативных актов, требования к правовой и технической терминологии, включаемой в содержание законов и иных актов, соотношение качества законов, иных правовых актов и потенциала юридической техники.

The article is devoted to the analysis of interpretation of the law with the application (attraction) of modern methodological concepts of law cognition. The author proposes to distinguish between classical and non-classical theories of the law interpretation and demonstrates their difference from each other. It is demonstrated that in the process of understanding of the sense of the legal norms in the context of a specific case the unnoticeable for the interpreter co-authorship takes place, or construction of the own individual sense of the norm, which unites the will of the legislator and the will of the law in the will of the interpreter. Attention to the nature and character of the number of problems of the use of a set of tools of the juridical technology has been drawn: shortcomings in the texts and the language of enactments, requirement to the legal and technical terminology, included in the content of laws and other enactments, the ratio of the quality of laws, other enactments and the potential of juridical technology.

Ключевые слова: юридическая техника, юридическая конструкция, право, правотворчество, правореализация, юридические средства, суд, юридический процесс, нормативный акт, модернизация права.

Key words: juridical technology, juridical structure, law, lawmaking, legal enforcement, legal means, court, legal process, enactment, law modernization.

Развитие современного права и возникающие при этом проблемы требуют адекватного ответа правовой науки, объяснения сущности происходящих явлений и их причин, а также выработки подходов к решению общих и частных проблем государства и права. В последние годы как один из наиболее насущных вопросов встал вопрос о модернизации права¹. Модернизация (позднелат. *modificatio* – изменение, от лат. *modus* – мера, вид, образ и *facio* – делаю) – видоизменение, преобразование, появление новых свойств.

Будучи системой определенных средств, приемов и правил подготовки и совершенствования нормативно-правовых, правоприменительных и иных юридических актов, юридическая техника трансформирует их в плоскость практического использования, в русло эффективного регулирования соответствующих общественных отношений. Главная направленность юридической техники – тексты правовых актов, достаточно четкие, однозначные, выверенные, позволяющие содержащимся в них правовым нормам в состоянии статичности беспрепятственно воздействовать на свой вид (тип) жизненных обстоятельств. Чем выше степень освоения текстов и содержания конкретных правовых актов, тем шире круг потенциальных субъектов правовых отношений, позитивно оценивающих потенциал права и действующего законодательства и со знанием дела реализующих правовые возможности.

Средства юридической техники призваны придавать правовым понятиям то филигранное словесно-логическое выражение, которое сводит к минимуму необходимость в грамматическом и логическом толковании принятых юридических актов и их структурных элементов. Права, обязанности, дозволения, запреты, льготы, санкции и другие конструкции правовых актов, адресованные субъектам права, должны однозначно восприниматься всеми участниками жизненных ситуаций, регламентируемых правом. Однозначность усвоения указанных правовых конструкций обусловлена уровнем правосознания, правовой культуры, наличием или отсутствием юридического опыта, но не последняя роль здесь отводится и умело применяемым средствам юридической техники.

Используемые в механизме юридической техники специальные правила призваны вносить в содержание

¹ Голоскоков, Л. В. Модернизация современного российского права: постановка задач / Л. В. Голоскоков // Вестник Волжского университета. – Тольятти, 2004. – Вып. 46. – С. 11–12.

правовых актов четкость, лаконичность, доступность и грамматическую безупречность языка как средства общения различных субъектов права с различными жизненными притязаниями. В литературе обращается внимание на нейролингвистическую юридическую технологию, которая затрагивает вопросы совершенствования языка принимаемых законов, мотивационного воздействия юридических предписаний, облеченных в языковую форму. Понимание языка закона становится ключом к осмыслению текста (содержания) закона в целом и его отдельных юридических норм. Нейролингвистическая юридическая технология постепенно внедряется в правотворческую практику ряда развитых зарубежных государств. Одним из важных условий использования в правотворчестве данной юридической технологии является обязательное привлечение юристов-лингвистов для доведения до совершенства языка текста соответствующего нормативно-правового акта.

В результате использования инструментария юридической техники достигаются сочетание лаконичности текста правового акта с его необходимой полнотой, конкретностью и требуемая абстрактность выражения соответствующих правовых предписаний, логичность и последовательность в изложении правовой информации, взаимосвязь, внутреннее единство и согласованность подразделений правового акта.

Говоря о совершенстве, четкости, логичности, лаконичности текстов законов и иных нормативно-правовых актов, не следует упускать из виду обозначенную в юридической науке проблему так называемых технических терминов. Практика активного правотворчества наглядно свидетельствует о том, что в текстах законов и подзаконных актов на широкой основе используются указанные термины. Фактически общепризнанно, что такого рода предписания (технические термины) не обладают юридическим характером, им не придается сила общеобязательных правил поведения (юридических норм). Однако они занимают важное и практически значимое место в содержании законов и подзаконных актов, поскольку придают предметную специфику и целевую направленность соответствующим нормативно-правовым актам (конкретным юридическим нормам) как регуляторам своего вида общественных отношений. Безусловно, технические термины несут на себе печать тех смысловых нагрузок, которые выработаны для них соответствующими науками, неюридическими отраслями знаний.

В условиях модернизации страны, ее участия в процессах глобализации, в различных международных организациях число технических терминов, используемых в действующем законодательстве, будет неуклонно возрастать. Глобализация, расширение международных контактов, однотипность многих юридических процедур с неизбежностью ведут к выработке своеобразного юридического «эсперанто», широкому употреблению международной правовой терминологии, иностранной лексики. Общее правило в правотворчестве здесь сводится к тому, что использование иностранных терминов допустимо в тех случаях, когда они понятны и когда отсутствует соответствующий термин в русском языке².

² Денисов, Г. И. Юридическая техника: теория и практика / Г. И. Денисов // Журнал российского права. – 2005. – № 8. – С. 86.

В процессе набирающего обороты современного правотворчества важно придерживаться однозначности, четкости, полноты одних и тех же технических терминов, используемых в различных нормативно-правовых актах с тем, чтобы не исказить смысл и язык самих юридических норм.

Необходимые технические термины логично вплетаются в ткань правового материала, влияют на содержание юридических предписаний, являются составной частью принимаемых нормативно-правовых актов. Поэтому используемые средства, приемы, правила правотворческой техники не могут обходить стороной те фрагменты нормативно-правовых актов, к которым логично подключены те или иные технические термины. Необходимо тщательно и всесторонне выверять истинное содержание соответствующих технических терминов с тем, чтобы избежать серьезных правотворческих ошибок, не допускать деформации смыслового содержания принимаемых законов и подзаконных актов.

Немаловажное значение в процессе реализации потенциала соответствующих правовых актов имеют те технические приемы и способы, которые придают указанным актам необходимые официальные реквизиты. Если субъект права уже в наименовании правового акта (ввиду его многосложности и витиеватости) обнаруживает элементы некоторой отчужденности к данному акту, то он только в случае неотложной необходимости будет вникать в смысл и содержание указанного акта, в противном же случае утратит интерес к нему. В итоге данный субъект права может и не обнаружить те жизненные выгоды, которые потенциально могли быть заложены в содержание этого правового акта. Используемые в рамках юридической техники приемы и способы не должны изолироваться от требований и ожиданий правовой действительности. Юридическая техника – не самоцель, а сложный и целенаправленный процесс производства востребованных и эффективных средств регулирования (правовых актов) жизнедеятельности членов общества.

Известно, что юридическая техника имеет первостепенное значение в процессе законотворчества, включая его начальные стадии. В связи с этим научный интерес представляет поднятый в литературе вопрос об идее законопроекта³. Термин «идея законопроекта» должен заменить понятие «законодательное предложение», поскольку в большей степени подчеркивает целевую направленность – положить (в случае одобрения) начало подготовки конкретного законопроекта.

В. М. Баранов отмечает, что, учитывая реальную влияние многочисленных методических пособий, указаний и рекомендаций о законопроектной деятельности, как на федеральном, так и на региональном уровнях, целесообразно зафиксировать идею законопроекта и в них⁴. Необходимо создание надежной, четкой и многоуровневой системы учета и объективной (с расчетом

³ См.: Баранов, В. М. Концепция законопроекта / В. М. Баранов. – Н. Новгород, 2003; Его же. Идея законопроекта: сущность, практическая ценность, технико-юридическое оформление / В. М. Баранов // Журнал российского права. – 2008. – № 2; Исаков, В. Б. Стадии подготовки проектов законов / В. Б. Исаков // Законодательная техника. – М., 2000.

⁴ Баранов, В. М. Идея законопроекта: сущность, практическая ценность, технико-юридическое оформление...

на перспективу) оценки и экспертизы конкретных идей законопроектов. Заслуживает всяческой поддержки позиция В. М. Баранова, согласно которой для осуществления такой практически значимой и масштабной работы необходим независимый общественный центр, который взял бы на себя технические функции – регистрацию и организацию общественной экспертизы качества и перспективности идей законопроектов⁵.

В свете сказанного потенциал законодательной техники целесообразно использовать уже на ранней стадии законотворчества – с момента внесения идеи законопроекта. В случае одобрения, позитивной оценки и успешной экспертизы данной идеи процесс подготовки и принятия конкретного законодательного акта преследовал бы конечную цель – адаптацию закона с социальной и правовой действительностью в качестве эффективного нормативного регулятора.

Одна из важных задач института юридической техники заключается в том, чтобы не допустить противостояния, противоречий, разобщения между терминологией, сложившейся в юридической и других науках, и терминами, категориями, используемыми в нормативно-правовых, правоприменительных и иных правовых актах. Какие-либо вольности, малейшие отступления в этих сферах могут нарушить необходимые пропорции между теоретическими концепциями и их практическим воплощением.

Известно, что юридическая практика, включая правотворчество, далеко не всегда воспринимает идеи, теории, рекомендации юридической науки, находится в поиске собственных путей развития (не всегда удачных). Так, в рамках общей теории права ставка делается на принятие правовых законов как основы функционирования гражданского общества и правового государства. Однако принимается масса законов, весьма далеких от приоритетных интересов и потребностей значительной части членов общества. В случае же путаницы с терминологией снижается уровень эффективности многих действующих законов.

Правовая терминология – не только техническая конструкция, но и та материя, которая обуславливает смысл, содержание, предназначение принимаемых нормативно-правовых актов. Разночтение терминов в юридической науке и в системе действующего законодательства вносит дисгармонию в систему управления делами общества, в механизмы правовой регламентации наиболее важных общественных отношений. Терминология и для науки, и для действующего законодательства должна быть единообразной, служить своего рода общим банком. При этом пальма первенства в поиске и формулировании новых терминов должна принадлежать юридической науке (другим общественным наукам). Адаптированные в науке понятия, определения, категории становятся доступными и для юридической практики, используются при подготовке и принятии нормативно-правовых и иных юридических актов.

Не должно быть никаких расхождений между терминами, используемыми в различных нормативно-правовых актах (правовых нормах), если они касаются одно-

типных жизненных явлений, сохраняют свою объективную однозначность. Недопустимы терминологические разночтения между законодательными актами и подзаконными нормативными актами. В равной степени это требование распространяется и на правоприменительные акты. В противном случае это может породить всякого рода правовые коллизии, вносить серьезные препоны в функционирование механизмов правового регулирования, тормозить правоприменительную практику и другие виды юридической деятельности.

Юридическая техника, как весомое звено в механизме правотворчества, воспринимает общий дух, заинтересованность правотворческих и правоприменительных органов – внедрить в систему общественных отношений наиболее совершенное, качественное и эффективное законодательство, призванное обеспечить потребности гражданского общества и каждой личности. Если такие цели и задачи реально ставятся в процессе правотворческой деятельности, проникая при этом и в арсенал юридической техники, то принимаемые нормативно-правовые акты (в первую очередь законы) действительно обогащают потенциал права, систему законодательства, находятся в услужении потребностям гражданского общества, определяют базу для обеспечения приоритетных прав и свобод человека и гражданина. Совершенный в регулятивном и охранительном плане нормативно-правовой акт есть не только отражение целенаправленной правовой политики, волевых усилий правотворческого органа, но и свидетельство ответственного отношения к возможностям юридической техники, к ее средствам, приемам, правилам.

Важная роль в формировании правовой основы жизнедеятельности членов гражданского общества отводится совершенствованию действующего законодательства, которое должно соответствовать самым строгим критериям качества как в сугубо содержательном, так и технико-юридическом ракурсе. Дело в том, что система действующих в современной России многочисленных законов и подзаконных нормативных актов не соответствует в полной степени сложным, неоднозначным, противоречивым жизненным требованиям.

Низкий уровень качества и слабая эффективность многих нормативно-правовых актов и соответствующих юридических норм обусловлены серьезными упущениями в сфере правотворчества, что наиболее болезненно отражается на качестве принимаемых законов. Как показывает практика, и в российском парламенте, и в других правотворческих органах имеет место весьма успешное принятие нормативно-правовых актов, проекты которых нередко имеют серьезные изъяны, их обсуждение и осмысление носит поверхностный характер, не всегда учитываются рекомендации и заключения юристов-профессионалов, имеет место пренебрежение механизмами юридической техники. В итоге подобного рода нормативно-правовые акты (особенно законы), конкретные правовые нормы не достигают тех целей, которые естественно ставились перед ними как потенциальными регуляторами общественных отношений.

Количество несовершенных, некачественных законов и подзаконных актов, принятых на федеральном и региональном уровне, неуклонно возрастает и тем

⁵ См.: Там же.

самым усложняет и в определенной степени деформирует процессы правового регулирования жизненно важных общественных отношений. В связи с этим возникает острая необходимость оперативного внесения изменений и дополнений в действующие нормативно-правовые акты или принятия новых нормативных актов. И при первичном принятии нормативно-правовых актов, и при их совершенствовании допускаются различного рода правотворческие ошибки, упущения, связанные с необоснованным выбором механизма правового регулирования, с шероховатостями стиля и языка нормативного акта, с просчетами в сфере системной иерархии, с фактическими неточностями в терминологии и т. д.

Совершенство и качество принятых нормативно-правовых актов отражают одновременно и степень безупречности использованного инструментария юридической техники, что наглядно проявляется в процессе толкования и реализации конкретных законов, подзаконных нормативных актов, юридических норм. Элементы юридической техники, успешно преломленные в содержании нормативно-правовых актов (правовых норм), являются одним из значимых условий полноценного и эффективного функционирования многоуровневой системы законодательства.

Таким образом, повышение качества и усиление эффективности действующего законодательства, правоприменительных и иных правовых актов в решающей степени связано с умелым и целенаправленным использованием всего комплекса средств, способов, приемов, правил юридической техники и юридических технологий.

Использованные в правотворчестве и правоприменительной деятельности компоненты юридической техники содействуют формированию стабильности и предсказуемости в системе правового регулирования, становятся своеобразным критерием, побуждающим мотивом внесения своевременных коррективов в действующее законодательство и иные правовые акты. Умело используемые компоненты юридической техники и средства юридических технологий позволяют сводить к минимуму повторение правотворческих и правоприменительных ошибок при подготовке и принятии соответствующих правовых актов.

Юридические технологии как средоточие четких, адаптированных, усовершенствованных процедур по использованию системы научно обоснованных средств, приемов, способов, правил, иных инструментов юридической техники позволяют в максимальной степени сосредоточить в принимаемых правовых актах тот оптимальный потенциал, который позволяет субъектам права оперативно осваивать юридические права, обязанности, дозволения, запреты и иные правовые состояния и со знанием дела включаться в соответствующие общественные отношения, жизненные ситуации.

Основой, стержнем, ядром юридических технологий выступает многогранный потенциал юридической техники. Именно он содержит те конкретные, четкие, проверенные на практике средства, приемы, способы, правила, которые во многом определяют совершенство, качество и эффективность принимаемых правовых актов.

В процессе систематического и целенаправленного использования инструментария юридической техники и юридических технологий обретается необходимый юридический опыт как своего рода гарантия в деле формирования эффективных нормативных регуляторов, актов применения юридических норм.

В юридической литературе внимание в большей степени сосредоточено на исследовании проблем законодательной техники, но и здесь наблюдаются существенные расхождения относительно понимания данного правового явления, его практического воплощения. Преобладающей является точка зрения, что законодательная техника – это система средств, приемов и правил, используемых для познавательного-логического и нормативно-структурного формирования того правового материала, который, в конечном счете, становится основой принятия совершенных и качественных законов. Видимо, в таком же ракурсе следует рассматривать и специфику правотворческой техники – явления более широкого, интегрального, включающего в себя и законодательную технику. Проблемой здесь остается разработка и объективная оценка системы единых научно обоснованных средств, приемов, правил подготовки, оформления и принятия законов и подзаконных актов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баранов, В. М. Концепция законопроекта / В. М. Баранов. – Н. Новгород, 2003. – 32 с.
2. Баранов, В. М. Идея законопроекта: сущность, практическая ценность, технико-юридическое оформление / В. М. Баранов // Журнал российского права. – 2008. – № 2. – С. 79.
3. Голоскоков, Л. В. Модернизация современного российского права: постановка задач / Л. В. Голоскоков // Вестник Волжского университета. – Тольятти, 2004. – Вып. 46. – 32 с.
4. Денисов, Г. И. Юридическая техника: теория и практика / Г. И. Денисов // Журнал российского права. – 2005. – № 8. – С. 86.
5. Исаков, В. Б. Стадии подготовки проектов законов / В. Б. Исаков // Законодательная техника. – М., 2000. – 56 с.
6. Муромцев, Г. И. Юридическая техника: некоторые аспекты содержания понятия / Г. И. Муромцев // Проблемы юридической техники: сб. ст. / под ред. В. М. Баранова. – Н. Новгород, 1999. – С. 45–50.

REFERENCES:

1. Baranov, V. M. Concept of the bill / V. M. Baranov. – N. Novgorod, 2003. – 32 p.

2. Baranov, V. M. Idea of the bill: essence, practical value, technical and legal registration / V. M. Baranov // Journal of the Russian law. – 2008. – # 2. – P. 79.
3. Goloskokov, L. V. Modernization of the modern Russian law: statement of problems / L. V. Goloskokov // Bulletin of the Volzhsky university. Issue 46. – Togliatti, 2004. – 32 p.
4. Denisov, G. I. The legal techniques: theory and practice / G. I. Denisov // Journal of the Russian law. – 2005. – # 8. – P. 86.
5. Isakov, V. B. Stages of preparation of laws drafts / V. B. Isakov // Legislative techniques. – М., 2000. – 56 p.
6. Muromtsev, G. I. The legal techniques: some aspects of concept content / G. I. Muromtsev // Issues of the legal techniques: collection of articles / under the editorship of V. M. Baranov. – N. Novgorod, 1999. – P. 45–50.

УДК 349.4
ББК 67.407.01

Ветрова Алёна Александровна,
к. ю. н., доцент кафедры гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: AlenaVetrova1977@yandex.ru

О ВЕЩНЫХ ПРАВАХ НА ПРИРОДНЫЕ ОБЪЕКТЫ

ON THE PROPRIETARY RIGHTS TO THE NATURAL OBJECTS

В представленной статье проведен анализ правового регулирования вещных прав на природные объекты. Автор отметил, что природные объекты являются особой правовой категорией. В работе также представлены основные направления совершенствования законодательства о вещных правах на природные объекты. Кроме того, сделан вывод о том, что в действующем российском законодательстве и юридической литературе вещные права на природные объекты являются предметом многолетних споров и противоречий. Эффективность правоприменительной деятельности тесно связана со стабильностью действующей системы вещных прав. Автор также отметил, что от решения этой проблемы в целом зависит решение проблемы правового регулирования системы вещных прав на природные объекты.

The article has provided analysis of the legal regulations of proprietary rights to the natural objects. The author has noted that the natural objects are of special legal category. The article also provides major trends of improvement of legislation as regards the proprietary rights to the natural objects. Besides, the article has concluded that in compliance with the current legislation of the Russian Federation and the legal literature the proprietary rights to the natural objects are the subject of the long-lasting disputes and discrepancies. Efficiency of the law enforcement is closely connected with the stability of the current system of proprietary rights. The author has also noted that the solution of the issue of legal regulations of the system of proprietary rights to the natural objects depends on the solution of the above-describes problem.

Ключевые слова: вещные права, природные объекты, гражданский оборот, правовая категория, государство, природопользование, земельный участок, недра, правовой режим, собственность.

Keywords: proprietary rights, natural objects, civil turnover, legal category, state, management of natural resources, land plot, mineral resources, legal regime, property.

В условиях развития рыночных отношений природные объекты стали предметом пристального внимания со стороны ученых и предпринимателей. Это объясняется тем, что законодатель при правовом регулировании системы вещных прав на природные объекты учитывает лишь ресурсную составляющую. Однако природные объекты представляют собой особую правовую категорию, так как обладают рядом особенностей.

Во-первых, природные объекты имеют важнейшее социальное значение для общества и государства в целом, поэтому находятся под неусыпным контролем государства.

Во-вторых, природные объекты имеют огромное значение для экологической безопасности государства.

В-третьих, они обладают особой природоресурсной ценностью для граждан, организаций и государства, так как являются основой жизнедеятельности населения страны.

Интересен последний пункт, который как раз и приводит к противоречиям действующего российского законодательства в отношении правового регулирования природопользования. С одной стороны, государство ввело природные объекты в гражданский оборот (ст. 36 Конституции РФ, п. 3 ст. 129 ГК РФ), разрешив тем самым совершение различных имущественных сделок в отношении природных объектов. В частности, приобретение в собственность земельных участков. Более того, в соответствии со ст. 261 ГК РФ право собственности на земельный участок распространяется на находящиеся в границах этого участка поверхностный (почвенный) слой и водные объекты, находящиеся на нем растения, если иное не установлено законом. Кроме того, собственник земельного участка вправе использовать по своему усмотрению все, что находится над и под поверхностью этого участка, если иное не предусмотрено законами о недрах, об использовании воздушного пространства, иными законами и не нарушает прав других лиц¹.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1): от 30 ноября 1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

С другой стороны, государство полностью регулирует использование природных ресурсов, так как они имеют не только социальное и политическое значение для государства, но и огромное экономическое значение. В настоящее время, в условиях еще слабо развитых экономической и финансовой систем, природные объекты приобретают стратегическое значение для государства. По сути, это курица, которая несет золотые яйца.

В связи с вышесказанным понятно, что природные объекты регулируются различными отраслями российского права.

Так, некоторые исследователи отмечают, что, например, земля является объектом разноотраслевого регулирования – конституционного, международного, административного (земельного), гражданско-правового и др., а земельные отношения как чрезвычайно широкая и абстрактная категория (подобная категории имущественных отношений) в действительности составляют предмет не одной, а различных отраслей права (и в различном «объеме»): если они основаны на властном подчинении одной стороны другой, то это – предмет административно-правового (в том числе земельно-правового) регулирования (земля как природный ресурс или предмет административно-территориального деления); если они основаны на равенстве и имущественной самостоятельности сторон, это – предмет гражданско-правового регулирования (земельные участки как основной вид недвижимых вещей); если их участниками являются субъекты международного права, они – предмет международно-правового регулирования (земля как территория государства) и т. д.²

В связи со сказанным, на наш взгляд, представляется весьма интересным мнение Н. В. Бирюковой и И. А. Ефанова о том, что основными проблемами в данной сфере остаются:

– вовлечение в имущественный оборот природного ресурса путем формирования и государственного учета – природного объекта недвижимости как категории гражданского права, обладающего индивидуально-определенными признаками (кадастровый учет и регистрация природного объекта недвижимости);

– юридическое оформление вещных прав посредством осуществления государственного признания и подтверждения вещных прав на сформированный природный объект недвижимости и сделок с ним (государственная регистрация прав на природные объекты недвижимости и сделок с ними);

– формирование и учет режимобразующих обременений земельных участков, и установление ограничений прав на них, ввиду особой важности режима использования объектов недвижимости³.

Вышеприведенное мнение как раз отражает существующую проблематику вещных прав на природные объекты и те коллизии, которые существуют в действу-

ющем российском законодательстве. Однако главной проблемой остается правовой режим природных объектов, так как они представляют собой межотраслевой институт.

Сегодня ситуация складывается таким образом, что леса и водоемы изъяты из гражданского оборота. Остаются земельные участки, которые являются объектом гражданских прав. Следует снова вспомнить ст. 261 ГК РФ о том, что собственник земельного участка вправе использовать по своему усмотрению все, что находится над и под поверхностью этого участка. На наш взгляд, здесь следует вспомнить о недрах, так как они неразрывно связаны с земельным участком. Однако недра изъяты из гражданского оборота. И тут возникают коллизии российского законодательства, так как недра – это собирательное понятие, даже скорее абстрактное, а вот участки недр – категория вполне реальная.

Недра находятся в общей собственности Российской Федерации и ее субъектов. По этому поводу В. Н. Литовкин, Е. А. Суханов и В. В. Чубаров верно отмечают, что для такого вывода нет достаточных оснований. Согласно базовым положениям о праве общей собственности оно может возникать только в случаях поступления в собственность нескольких лиц неделимого имущества либо при поступлении в их собственность делимого имущества, если возникновение в этом случае общей собственности специально предусмотрено законом или договором. Далее исследователи отмечают, что недра по общему правилу делимы. Закон не указывает их в качестве объекта общей собственности Российской Федерации и ее субъектов. Поэтому нет установленных законом оснований для того, чтобы считать недра объектом общей собственности этих государственных образований. Более того, из Закона о недрах следует, что большинство положений, определяющих существенные черты гражданско-правового режима объектов общей собственности, неприменимо к участкам недр. Вопрос о праве государственной собственности на участки недр по своей правовой природе схож с вопросом о государственной собственности на земельные участки, находящиеся в государственной собственности, в отношении которых право собственности между Российской Федерацией и ее субъектами не разграничено⁴.

Согласно Закону РФ «О недрах»⁵ участки недр не могут быть предметом купли, продажи, дарения, наследования, вклада, залога или отчуждаться в иной форме. Права пользования недрами могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому в той мере, в какой их оборот допускается федеральными законами.

Добытые из недр полезные ископаемые и иные ресурсы по условиям лицензии могут находиться в федеральной государственной собственности, собственности субъектов Российской Федерации, муниципальной, частной и в иных формах собственности⁶.

² Актуальные вопросы российского частного права: сб. ст. [Электронный ресурс] / сост. Е. А. Павлова, О. Ю. Шилохвост. – М.: Статут, 2008 // СПС «КонсультантПлюс».

³ Бирюкова, Н. В. О гражданско-правовой природе признания и подтверждения вещных прав на природные объекты недвижимости Н. В. Бирюкова, И. А. Ефанов [Электронный ресурс] / . – Режим доступа: <http://lawinfo.ru/catalog/contents-2009/rossijskaja-justicija/11/> (дата обращения: 15.01.2011).

⁴ Право собственности: актуальные проблемы [Электронный ресурс] / отв. ред. В. Н. Литовкин, Е. А. Суханов, В. В. Чубаров. – М.: Статут, 2008 // СПС «КонсультантПлюс».

⁵ О недрах: федер. закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 (ред. от 26.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 10. – Ст. 823.

⁶ Германов, А. В. От пользования к владению и вещному праву [Электронный ресурс] / А. В. Германов. – М.: Статут, 2009 // СПС «КонсультантПлюс».

Как известно, закону необходимо следовать в любой ситуации. Так гласит и известное римское утверждение «*Dura lex, sed lex*» («Закон суров, но это закон»). Исходя из этого, получается, что участки недр как природные объекты необходимо обозначать и регистрировать. Однако реально на практике это сделать практически невозможно.

Юристы начала XX века утверждали: «Как определить права на недра? Земные недра как источник ископаемых богатств составляют несомненное экономическое благо. Но пока залегающие в недрах ископаемые не отделены от скрытых земель пластов, они не могут фигурировать в гражданском обороте, не способны быть предметом обладания ни индивидуального, ни общественного. На недра нельзя установить никаких вещных прав ни в пользу частного лица, ни в пользу государства, а право собственности на минералы, металлы и вообще ископаемые устанавливается лишь с момента, дозволенного государством и обставленного известными условиями выделения их из недр. Соответственно этому

и земельному собственнику принадлежит лишь право искать руду (194 ст. Уст. горн.), и только это право он может передать другому».

Таким образом, вещные права на природные объекты в действующем российском законодательстве – предмет споров и противоречий. В настоящее время законодателю необходимо довести до логического завершения решение вопроса о правовом (в частности, гражданско-правовом) регулировании системы вещных прав на природные объекты и привести в соответствие, действующее гражданское, земельное и лесное законодательство. На наш взгляд, существующая Концепция развития законодательства о вещном праве решает этот вопрос лишь отчасти. Главная проблема в настоящее время состоит, прежде всего, в эффективности правоприменительной деятельности, одним из условий которой должна быть стабильность действующей системы вещных прав. Только тогда мы сможем говорить о дальнейшем развитии экономической и финансовой систем нашего государства, а также их эффективности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Актуальные вопросы российского частного права: сб. ст. [Электронный ресурс] / сост. Е. А. Павлова, О. Ю. Шилохвост. – М.: Статут, 2008 // СПС «КонсультантПлюс».
2. Бирюкова, Н. В. О гражданско-правовой природе признания и подтверждения вещных прав на природные объекты недвижимости [Электронный ресурс] / Н. В. Бирюкова, И. А. Ефанов. – Режим доступа: <http://lawinfo.ru/catalog/contents-2009/rossijskaja-justicija/11/>.
3. Германов, А. В. От пользования к владению и вещному праву [Электронный ресурс] / А. В. Германов. – М.: Статут, 2009 // СПС «КонсультантПлюс».
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1): от 30 ноября 1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
5. О недрах: федер. закон РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1 (ред. от 26.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 10. – Ст. 823.
6. Право собственности: актуальные проблемы [Электронный ресурс] / отв. ред. В. Н. Литовкин, Е. А. Суханов, В. В. Чубаров. – М.: Статут, 2008 // СПС «КонсультантПлюс».

REFERENCES:

1. Critical issues of the Russian private law: Collection of articles / composed by E. A. Pavlova, O. Ju. Shilohvost [Electronic resource]. – M.: Statute, 2008 // SPS ConsultantPlus.
2. Biryukova, N. V. Regarding the civil and legal basis of recognition and acknowledgement of the property rights to natural objects of the real estate / N. V. Biryukova, I. A. Efanov [Electronic resource]. – Access Mode: <http://lawinfo.ru/catalog/contents-2009/rossijskaja-justicija/11/>.
3. Germanov, A. V. From using to possession and the property law / A. V. Germanov [Electronic resource]. – M.: the Statute, 2009 // SPS ConsultantPlus.
4. The Civil Code of the Russian Federation (part 1): as of November 30, 1994 # 51-FZ // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 1994. – # 32. – Article 3301.
5. Regarding subsoil assets: federal law of the Russian Federation as of 2.21.1992 # 2395-1 (revision as of 7.26.2010) // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 1995. – # 10. – Article 823.
6. The property right: actual problems / editor-in-chief V. N. Litovkin, E. A. Sukhanov, V. V. Chubarov [Electronic resource]. – M.: Statute, 2008 // SPS ConsultantPlus.

УДК 340.15
ББК 67.022.155

Гордеева Жанна Анатольевна,
соискатель кафедры гражданского права и процесса
Волгоградского государственного университета,
мировой судья Красноармейского районного суда г. Волгограда,
г. Волгоград,
e-mail: gordezhanag@mail.ru

СОДЕРЖАНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО СТАТУСА ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ПУБЛИЧНОГО ПРАВА

CONTENT OF THE CIVIL AND LEGAL STATUS OF A LEGAL ENTITY OF THE PUBLIC LAW

В статье представлен анализ юридической литературы по проблеме соотношения понятий правового статуса, правоспособности и правосубъектности. Решаются вопросы о сущности этих категорий, выявляется их место в системе гражданского права. Сформулировано авторское видение проблемы соотношения исследуемых юридических категорий. «Правосубъектность» и «правовой статус» следует разграничивать по критерию объективности и субъективности. Способность иметь права и обязанности, а также возможность приобретения прав и обязанностей своими действиями заложены в объективном праве. Конкретные субъективные права и обязанности, принадлежащие отдельным субъектам, образуют правовой статус конкретного субъекта.

In the article represents the analysis of legal literature on the issue of relations of the concepts of legal status, legal capability and legal personality. The article solves the issues regarding the essence of these categories, reveals their place in the system of the civil law. The article formulates the author's view of the solution of the problem of the ratio between the legal categories under consideration. Legal personality and legal status should be distinguished by the criterion of objectivity and subjectivity. The ability to have rights and responsibilities, as well as possibility of acquisitions of rights and obligations by their deeds are included in the objective right. The specific subjective rights and obligations, which belong to individuals, form the legal status of specific subject.

Ключевые слова: юридическое лицо, гражданско-правовой статус, правосубъектность, правоспособность, публичное право, органы власти и управления, дееспособность, деликтоспособность, гражданско-правовые отношения.

Keywords: legal entity, civil and legal status, legal personality, legal capability, public law, the authorities and control bodies, legal competence, capability for civil injury, civil and legal relations.

Категория гражданско-правового статуса относится к числу ключевых, методологических в гражданско-правовой науке. Следовательно, в зависимости от того, насколько верно данная научная категория отражает ре-

альные общественные отношения, настолько она с большим и меньшим успехом может быть использована в качестве одного из инструментов в познании гражданского права и отношений, регулируемых отраслью.

Теоретическое рассмотрение вопроса о гражданско-правовом статусе юридического лица сопряжено с определением состава и содержания его элементов. Однако здесь существует ряд трудностей, связанных с большим количеством позиций авторов, высказанных по данному вопросу. Особую сложность составляют проблемы соотношения таких правовых категорий, как «правоспособность», «правосубъектность» и «правовой статус».

Сложность проблемы заключается и в том, что публичным образованиям придан статус юридического лица. Однако большинство представителей правовой науки отрицательно относятся к данному нововведению.

Среди мнений авторов можно выделить ученых, которые категорически отрицают возможность органов власти и управления являться юридическими лицами (О. Ю. Усков¹, Ю. В. Щербакова² и др.).

Представители другой группы авторов полагают, что органы власти не могут относиться к категории юридических лиц, но могут обладать правами юридического лица, что, по мнению ученых, не означает быть юридическим лицом. Например, А. Бердашкевич по этому поводу указывает: «Правовой статус субъекта, обладающего правами юридического лица, отличен от правового статуса юридического лица. Для последнего должна быть найдена соответствующая организационно-правовая форма. Для субъекта, лишь обладающего правами юридического лица, но юридическим лицом не являющегося, это не обязательно»³.

Представители третьей позиции указывают, что именно статус юридического лица дает возможность любой организации вступать в гражданские, налоговые, трудовые, гражданско-процессуальные и иные правоотношения⁴.

¹ Усков, О. Ю. Проблемы гражданской правосубъектности государственных органов и органов местного самоуправления / О. Ю. Усков // Журнал российского права. – 2003. – № 5. – С. 35–36.

² Щербакова, Ю. В. К вопросу о министерстве как юридическом лице / Ю. В. Щербакова // Законодательство и экономика. – 2003. – № 10. – С. 13.

³ Бердашкевич, А. Органы государственной власти как юридические лица / А. Бердашкевич // Законность. – 2000. – № 11. – С. 32.

⁴ Бараненков, В. В. Некоторые проблемы создания и функционирования юридических лиц – военных организаций / В. В. Бараненков // Проблемы создания и функционирования системы юридических

Позволим себе согласиться с данной точкой зрения. Помимо полномочий, которыми государство наделяет органы власти, они обладают также правами и обязанностями в отношении своего имущества (право владеть и пользоваться, обязанность нести бремя содержания и т. д.); они отвечают за вред, причиненный деятельностью данного органа исполнительной власти; могут выступать ответчиками в суде и т. д. Все эти правомочия невозможны без признания статуса юридического лица за этими органами. Более того, допустив возможность того, что все эти полномочия могут реализовываться без статуса юридического лица, мы получим ситуацию, когда административно-правовое законодательство не наделяет органы исполнительной власти таким статусом, а гражданское законодательство построено на его признании, что нецелесообразно и приведет к большим проблемам в правоприменении.

Однако здесь необходимо учитывать, что речь идет о юридических лицах публичного права. К числу наиболее общих признаков понятия юридического лица публичного права относят специфику правового статуса⁵. Так, юридическое лицо публичного права может иногда участвовать в хозяйственном обороте, но такое участие жестко детерминировано, так как главное назначение, роль и функции юридических лиц публичного права в обществе иные, чем юридических лиц частного права.

В отличие от юридических лиц частного права, юридическое лицо публичного права имеет иное социальное назначение. Его главное назначение в обществе – не предпринимательская деятельность, не участие в гражданском обороте, а решение задач общественного, социального характера. Цель юридического лица публичного права – выполнение общих дел (для государства, субъекта федерации, муниципального образования, территориального публичного коллектива, органа и учреждения государства или местного самоуправления), стремление к общей пользе (общественные объединения).

Различны не только цели и природа юридических лиц частного и публичного права, но также их интересы. Юридическое лицо публичного права действует в общественных интересах. Вместе с тем в рамках наиболее общего общественного интереса (общее благо) существуют конкретные общественные интересы различных видов юридических лиц публичного права. Они могут быть интересами или отражением интересов определенной социальной, национальной, территориальной или иной общности, всего общества (например, в первом случае таким юридическим лицом является профсоюз, во втором – национально-культурная автономия, являющаяся общественным объединением, в третьем – территориальный публичный коллектив, в четвертом – государство).

Юридическое лицо публичного права всегда, хотя и по-разному, связано с публичной властью.

Юридические лица частного, и публичного права могут иметь и имеют неодинаковые организационно-правовые формы. Неодинаковы способы создания юридических лиц частного и публичного права. Например, государственные органы, учреждения создаются не путем объединения членов (участников), а посредством властных мер: принятия законов, указов Президента РФ (федеральные министерства, службы и агентства), постановлений Правительства РФ. Они не нуждаются в процедуре государственной регистрации. Субъектный, материальный состав юридических лиц публичного права иной, чем состав юридических лиц частного права.

Юридические лица частного, и публичного права имеют свое имущество, но юридические лица публичного права не имеют, как правило, имущество в собственности. Оно принадлежит им на праве оперативного управления и хозяйственного владения. Юридические лица публичного права финансируются Российской Федерацией, субъектами РФ, муниципальными образованиями из их бюджетов на безвозмездной основе.

Юридические лица публичного права в качестве конкретной правовой основы деятельности не всегда имеют свой устав. Автономия в деятельности юридических лиц публичного права, как и юридических лиц частного права, существует, хотя, поскольку это автономия по вопросам деятельности другого рода, ее характер, степень и формы иные. В деятельности государственных, муниципальных органов и учреждений, где доминируют назначаемость и подчиненность, строгое разграничение компетенции, жесткий порядок отношений таких юридических лиц с другими субъектами права, автономия ограничена. Специфична ответственность юридического лица публичного права.

Итак, проблема соотношения правоспособности, правосубъектности, компетенции и правового статуса юридических лиц публичного права осложняется наличием значительной их специфики по сравнению с юридическими лицами частного права. Эта проблема сложна и тем, что понятия правоспособности и правосубъектности разработаны в основном представителями гражданско-правовой науки, понятия же компетенции и правового статуса исследованы учеными-административистами.

По вопросу соотношения понятий правоспособности, правосубъектности, компетенции и правового статуса мы можем выделить несколько основных позиций.

Одни авторы рассматривают правовой статус как наиболее широкое понятие, включающее в себя: правоспособность; компетенцию; юридическую ответственность за результаты деятельности⁶. Следовательно, одним из элементов правового статуса является правосубъектность, которая определяется как возможность быть субъектом прав и обязанностей в различных правоотношениях⁷.

Другие считают, что правовой статус и правосубъектность – понятия тождественные. Например, А. В. Мицкевич считает, что «каждый субъект права в силу самого

лиц федерального органа исполнительной власти: материалы межведомств. науч.-практ. конф. / под ред. И. К. Харичкина. – М., 2003. – С. 4–11.

⁵ Чиркин, В. Е. Юридическое лицо публичного права / В. Е. Чиркин. – М.: Норма, 2007. – С. 76–94.

⁶ Грачев, Н. И. Организационные структуры регионального управления (административно-правовой аспект проблемы): дис. ... канд. юрид. наук / Н. И. Грачев. – Саратов, 1990. – С. 54.

⁷ Халфина, Р. О. Общее учение о правоотношениях / Р. О. Халфина. – М.: Юрид. лит., 1974. – С. 119–120.

действия закона, то есть независимо от участия в тех или иных правоотношениях обладает определенным комплексом прав и обязанностей. Все эти права и обязанности составляют содержание правосубъектности или правовой статус данного лица или организации»⁸.

Третьи, полагают, что правовой статус нельзя рассматривать, как простую совокупность элементов. Правосубъектность включает в себя возможность быть субъектом всех прав и обязанностей. Правовой статус – это уже не возможность, а фактическое обладание конкретными правами и обязанностями, соответствующее, сформулированным целям, задачам и т. д. Следовательно, эти понятия не тождественны⁹.

По нашему мнению, «правосубъектность» и «правовой статус» следует разграничивать по критерию объективности и субъективности. Способность иметь права и обязанности, а также возможность приобретения прав и обязанностей своими действиями заложены в объективном праве. Конкретный набор прав и обязанностей, принадлежащих отдельным субъектам, составляет их субъективные права и обязанности, образуя правовой статус конкретного субъекта.

Проблемы правосубъектности волновали умы не одного поколения ученых. Одни цивилисты рассматривали правосубъектность как категорию объективную, ключевым моментом формирования которой является социально-экономический строй общества. Другие обосновывали правосубъектность исходя из объективных и субъективных факторов: с одной стороны, объективное право предоставляет субъекту определенный набор поведенческих возможностей, с другой стороны, каждый субъект обладает конкретными правами и обязанностями¹⁰, третьи ученые полагают, что содержанием правосубъектности является свобода и долг лица в обществе и перед обществом¹¹.

Хотелось бы отметить, что проблема правосубъектности не может быть охарактеризована отдельно по отношению к гражданам, юридическим лицам и иным субъектам права. Это понятие является общим и охватывает правосубъектность всех субъектов гражданских правоотношений (граждан, юридических лиц, муниципальных образований, государства).

В ранних работах С. Н. Братуся правосубъектность отождествлялась с правоспособностью, в более поздних правосубъектность рассматривалась в качестве аналога категории «субъект права», но элементы содержания в этом случае менялись местами. В одних ситуациях для возникновения и правомерного осуществления правосубъектности необходимо наличие только правоспособности, в этом случае дееспособность компенсируется действиями другого лица (в отношении юридических лиц). Понятие правосубъектности определялось как

признанная способность лица иметь права и нести обязанности¹².

В. Ф. Яковлев, не отрицая понятия правосубъектности, высказывался о том, что наделение лица правоспособностью означает признание его субъектом права. Из чего делался вывод о тождественности данных понятий. Правоспособность есть одновременно правосубъектность, однако это особый ее вид, главное в правоспособности – это ее правонаделительный характер¹³. С. Ф. Кечекьян также полагает, что понятие правоспособности аналогично понятию правосубъектности¹⁴.

Однако, на наш взгляд, правы те авторы, которые утверждают, что правоспособность выступает в виде общей основы, определяющей характер и объем прав, которые могут находиться в обладании данного субъекта, однако юридическое понятие правосубъектности складывается из двух основных элементов: правоспособности и дееспособности¹⁵.

По нашему мнению, не следует включать в данное понятие, как делают многие цивилисты, «деликтоспособность». Мы считаем, что деликтоспособность, то есть способность нести ответственность, включается в понятие правоспособности (наличие прав и обязанностей) и дееспособности (способность их осуществлять своими действиями). Лицо, обладающее право-дееспособностью, одновременно обладает и деликтоспособностью. Нельзя быть дееспособным и не иметь деликтоспособности.

Более того, думается, что правосубъектность следует рассматривать как возможность иметь права и обязанности, соответственно, дееспособность как возможность приобретать, осуществлять и прекращать права и обязанности. Акцент в данном случае следует делать именно на «возможность». И этот критерий, на наш взгляд, будет являться определяющим при разграничении понятий «правосубъектность» и «правовой статус».

Ученые-административисты включают в понятие правосубъектности административную правоспособность и административную дееспособность и в ряде случаев административную дееспособность дополняют административной деликтоспособностью. Правоспособность в административном праве включает в себя возможность субъекта вступать в административные правоотношения, приобретать права и нести обязанности. Административная дееспособность есть способность самостоятельными действиями приобретать права, создавать и нести обязанности, а также ответственность за свои действия (в ряде случаев – и за бездействие)¹⁶. Некоторые административисты (Д. П. Звоненко, А. Ю. Малумов, Г. Ю. Малумов) включают в содержание административной дееспособности самостоятельный элемент – административную деликтоспособность, – способность

⁸ Мицкевич, А. В. Субъекты советского права / А. В. Мицкевич. – М.: Юрид. лит., 1962. – С. 12.

⁹ Вакка, А. Б. Деятельность органов исполнительной власти в сфере финансового оздоровления и банкротства: дис. ... канд. юрид. наук / А. Б. Вакка. – Ростов н/Д, 2006. – С. 65.

¹⁰ Братусь, С. Н. Советское гражданское право. Субъекты гражданского права / С. Н. Братусь. – М.: Юрид. лит., 1984. – С. 8.

¹¹ Красавчиков, О. А. Гражданская правосубъектность как правовая форма: межвуз. сб. науч. тр. / О. А. Красавчиков. – Свердловск: Изд-во УрГУ, 1978. – Вып. 62. – С. 9.

¹² Братусь, С. Н. Субъекты гражданского права / С. Н. Братусь. – М.: Госюриздат, 1950. – С. 45.

¹³ Яковлев, В. Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений / В. Ф. Яковлев. – Свердловск, 1972. – С. 75–76.

¹⁴ Кечекьян, С. Ф. Правоотношения в социалистическом обществе / С. Ф. Кечекьян. – М., 1958. – С. 85.

¹⁵ Красавчиков, О. А. Юридические факты в советском гражданском праве / О. А. Красавчиков. – М., 1958. – С. 37–39.

¹⁶ Административное право: учебник / под ред. Д. П. Звоненко, А. Ю. Малумова, Г. Ю. Малумова. – М., 1994. – С. 38.

субъекта нести ответственность за неправомерные действия и бездействия.

Определяя границы понятия «правосубъектность», В. С. Якушев подчеркивает, что сводить правосубъектность только к правоспособности (или к сумме право- и дееспособности), значит вкладывать в нее слишком узкое содержание. Правосубъектность – качественно иное правовое явление, где правоспособность представляет собой хотя и важный, но всего лишь один из составляющих его элементов¹⁷.

Рассмотрев общие проблемы соотношения понятий «правоспособность», «правосубъектность» и «правовой статус», мы пришли к следующим выводам.

Во-первых, исследуемые юридические категории необходимо рассматривать в совокупности, так как это элементы одного целого правового понятия – «правовой статус». Данные правовые явления взаимодополняют друг друга, и существование их отдельно и независимо одного от другого невозможно. Набор способностей, заложенных в дееспособности, должен соответствовать набору возможностей, составляющих содержание правоспособности, так как дееспособность есть осуществление правоспособности. Полагаем, что понятие и содержание данных юридических категорий должно быть унифицировано для всех отраслей права.

Во-вторых, мы считаем, что категория «правовой статус» имеет важное значение для определения правовых возможностей субъектов правоотношений. Правовой статус должен рассматриваться как совокупность субъективных прав и обязанностей, получивших воплощение в правоспособности как возможности иметь права и обязанности и дееспособности как способности своими действиями реализовывать эти права и обязанности, изменять или прекращать их, а также нести ответственность, предусмотренную законом.

Следовательно, «правосубъектность» и «правовой статус» следует разграничивать по критерию объективности и субъективности. Способность иметь права

и обязанности, а также возможность приобретения прав и обязанностей своими действиями заложены в объективном праве. Конкретный набор прав и обязанностей, принадлежащих отдельным субъектам, составляют их субъективные права и обязанности, образуя правовой статус конкретного субъекта.

В-третьих, правовой статус юридического лица – это набор субъективных прав и обязанностей, обусловленных предметом и целями деятельности юридического лица. Поэтому в отличие от физических лиц для правового статуса юридического лица важны не только объективные права и обязанности, закрепленные в законе, но и цель, для которой создается юридическое лицо и то, чем оно будет заниматься – предмет деятельности. Таким образом, если объем правоспособности и дееспособности юридического лица ограничен законом, то правовой статус ограничен не только законом, но и учредительными документами юридического лица, а именно целью и предметом деятельности, провозглашенными в уставе.

В-четвертых, юридические лица публичного права обладают двойственным правовым статусом. С одной стороны, обладая правосубъектностью, присущей юридическим лицам публичного права, они наделены правами и обязанностями по отношению к имуществу, переданному им государством, с другой стороны, обладая компетенцией, они являются участниками административных правоотношений и способны привлекать к ответственности других участников отношений в сфере земельных, налоговых, таможенных и других отношений. Следовательно, правоотношения, складывающиеся у юридических лиц публичного права, характеризуются, с одной стороны, как отношения власти-подчинения (вертикальные отношения). В данном случае они вступают в административно-правовые отношения, и, с другой стороны, как отношения сотрудничества-согласования (горизонтальные отношения), здесь юридические лица публичного права вступают в гражданско-правовые отношения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Административное право: учебник / под ред. Д. П. Звоненко, А. Ю. Малумова, Г. Ю. Малумова. – М., 1994. – 238 с.
2. Бараненков, В. В. Некоторые проблемы создания и функционирования юридических лиц – военных организаций / В. В. Бараненков // Проблемы создания и функционирования системы юридических лиц федерального органа исполнительной власти: материалы межведомств. науч.-практ. конф. / под ред. И. К. Харичкина. – М., 2003.
3. Бердашкевич, А. Органы государственной власти как юридические лица / А. Бердашкевич // Законность. – 2000. – № 11.
4. Братусь, С. Н. Субъекты гражданского права / С. Н. Братусь. – М.: Госюриздат, 1950. – 245 с.
5. Братусь, С. Н. Советское гражданское право. Субъекты гражданского права / С. Н. Братусь. – М.: Юрид. лит., 1984. – 198 с.
6. Вакка, А. Б. Деятельность органов исполнительной власти в сфере финансового оздоровления и банкротства: дис. ... канд. юрид. наук / А. Б. Вакка. – Ростов н/Д, 2006. – 189 с.
7. Грачев, Н. И. Организационные структуры регионального управления (административно-правовой аспект проблемы): дис. ... канд. юрид. наук / Н. И. Грачев. – Саратов, 1990. – 178 с.
8. Кечежян, С. Ф. Правоотношения в социалистическом обществе / С. Ф. Кечежян. – М., 1958. – 234 с.
9. Красавчиков, О. А. Гражданская правосубъектность как правовая форма: межвуз. сб. науч. тр. / О. А. Красавчиков. – Свердловск: Изд-во УрГУ, 1978. – Вып. 62.
10. Красавчиков, О. А. Юридические факты в советском гражданском праве / О. А. Красавчиков. – М., 1958. – 213 с.

¹⁷ Якушев, В. С. Юридическая личность государственного производственного предприятия / В. С. Якушев. – М., 1989. – С. 173.

11. Мицкевич, А. В. Субъекты советского права / А. В. Мицкевич. – М.: Юрид. лит., 1962. – 124 с.
12. Усков, О. Ю. Проблемы гражданской правосубъектности государственных органов и органов местного самоуправления / О. Ю. Усков // Журнал российского права. – 2003. – № 5.
13. Халфина, Р. О. Общее учение о правоотношениях / Р. О. Халфина. – М.: Юрид. лит., 1974. – 201 с.
14. Чиркин, В. Е. Юридическое лицо публичного права / В. Е. Чиркин. – М.: Норма, 2007. – 267 с.
15. Щербакова, Ю. В. К вопросу о министерстве как юридическом лице / Ю. В. Щербакова // Законодательство и экономика. – 2003. – № 10.
16. Яковлев, В. Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений / В. Ф. Яковлев. – Свердловск, 1972. – 208 с.
17. Якушев, В. С. Юридическая личность государственного производственного предприятия / В. С. Якушев. – М., 1989. – 199 с.

REFERENCES:

1. Administrative law: textbook / Under the editorship of D. P. Zvonenko, A. Ju. Malumova, G. Ju. Malumova. – M., 1994. – 238 p.
2. Baranekov, V. V. Some issues of establishing and functioning of legal entities – the military organizations / V. V. Baranekov // Issues of establishing and functioning of system of legal entities of the federal executive authorities: materials of inter-departmental scientific and practical conference / under the editorship of I. K. Kharichkina. – M., 2003.
3. Berdashkevich, A. The state authorities as legal entities / A. Berdashkevich // Legality. – 2000. – # 11.
4. Bratus', S. N. Entities of the civil law / S. N. Bratus'. – M.: Gosyurizdat, 1950. – 245 p.
5. Bratus', S. N. The Soviet civil law. Entities of the civil law / S. N. Bratus'. – M.: Legal literature, 1984. – 198 p.
6. Vakka, A. B. Activities of the executive authorities in the area of financial improvement and bankruptcy: dissertation of the candidate of legal sciences / A. B. Vakka. – Rostov-on-Don, 2006. – 189 p.
7. Grachev, N. I. Organizational structures of regional government (administrative and legal aspects of the problem): dissertation of the candidate of legal sciences / N. I. Grachev. – Saratov, 1990. – 178 p.
8. Kechekjan, S. F. Legal relations in a socialist society / S. F. Kechekjan. – M., 1958. – 234 p.
9. Krasavchikov, O. A. Civil legal subjects as the legal form: collection of scientific works. Issue 62 / O. A. Krasavchikov. – Sverdlovsk: Publishing house of the Urals State University, 1978.
10. Krasavchikov, O. A. The legal facts in the Soviet civil law / O. A. Krasavchikov. – M., 1958. – 213 p.
11. Mitskevitch, A. V. Entities of the Soviet law / A. V. Mitskevitch. – M.: Legal literature, 1962. – 124 p.
12. Uskov, O. Ju. Issues of the civil law of the state authorities and local governments / O. Ju. Uskov // Journal of the Russian law. – 2003. – # 5.
13. Khalfina, R. O. The general concept regarding the legal relationship / R. O. Khalfina. – M.: Legal literature, 1974. – 201 p.
14. Chirkin, V.E. Legal entity of the public law / V. E. Chirkin. – M.: Norma, 2007. – 267 p.
15. Shcherbakova, Yu. V. The issue of the ministry as the legal entity / Yu. V. Shcherbakova // Legislation and economy. – 2003. – # 10.
16. Yakovlev, V. F. The civil and legal method of regulation of public relations / V. F. Yakovlev. – Sverdlovsk, 1972. – 208 p.
17. Yakushev, V. S. The legal individual of the state manufacturing enterprise / V. S. Yakushev. – M., 1989. – 199 p.

РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ



***ОБЩЕНИЕ – ЭТО ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.
ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ЭТО НАШЕ ПИТАНИЕ.***

Alison Tucker



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 336.71
ББК 65.262.10

Гончарова Марина Вячеславовна,

д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

Гончаров Александр Иванович,

д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАСЕЛЕНИЕ И БАНКИ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

POPULATION AND BANKS: ORIGIN, ESSENCE AND FUNCTIONS OF THE CREDIT ORGANIZATION

История формирования и эволюции банковского дела насчитывает многовековую историю. Появление банковских операций обусловлено развитием товарно-денежных отношений и необходимостью в финансовом посредничестве между всеми его участниками. В процессе эволюции банки из меняльных контор, совершавших простейшие обменные операции, превратились в современные универсальные кредитные организации, предлагающие широкий ассортимент банковских продуктов и услуг, использующие самые инновационные технологии банковского обслуживания. Но их сущность и функции не изменились с течением времени, и по-прежнему банки принадлежат к небольшой группе хозяйствующих субъектов, именуемых финансовыми посредниками, т. е. являются посредниками в платежах и расчетах, перераспределении капиталов.

The history of banking business formation and evolution has multi-century duration. Occurrence of bank operations has been caused by development of commodity-money relations and necessity for financial intermediary between all its participants. In the course of evolution banks from exchange offices performed elementary exchange operations, have turned to the modern universal credit companies offering wide range of bank products and services, using the most innovative technologies of bank servicing. But their essence and functions have not changed eventually and banks still belong to the small group of economic entities called financial intermediaries since they are intermediaries in payments and settlements, redistribution of capitals.

Ключевые слова: кредитная организация, банк, финансовые посредники, банковские операции, кредит, банковские продукты, капитал, товарно-денежные отношения, банковские услуги, банковские операции.

Keywords: credit organization, bank, financial intermediary, bank operations, credit, bank products, capital, commodity-money relations, bank services, bank operations.

История не содержит достаточно полной информации о времени возникновения первых кредитных ор-

ганизаций, какие операции ими проводились и что вызвало их быструю эволюцию. При этом имеется много вещественных свидетельств денежного оборота и отдельных банковских операций в древние времена, но не установлено, каково было значение простейших банков. Кроме того, время возникновения кредитных организаций трактуется в истории так неопределенно, что не проясняет их истинную природу.

Первые кредитные организации, по мнению некоторых авторов, были организованы во время мануфактурного этапа капитализма в виде банкирских домов, которые, в отличие от ростовщиков, выдавали кредиты промышленным и торговым предпринимателям под умеренные проценты. Кредитные учреждения вначале сформировались в торговых городах – Генуе и Венеции в XIV–XV вв. Другие авторы указывают на более ранние периоды образования кредитных организаций. По их мнению, уже в античной и феодальной экономиках существовала необходимость в функциях кредитных учреждений как посредников в расчетах.

Наименование «банк» происходит от итальянского «banco», означающего «стол». Эти банк-столы устанавливались в местах, где осуществлялась торговля, которая происходила при помощи монет, чеканившихся странами, городами и даже отдельными гражданами. Единообразная система монет отсутствовала, обращались монеты разнообразной формы, достоинства, веса, иногда ниже номинальной стоимости, которая была обозначена на них. В этой связи были необходимы специалисты, которые разбирались бы во всем разнообразии монет, могли бы их оценить и провести операцию обмена. Специалисты-менялы, а затем уже банкиры стали непременными участниками торговых сделок, а их банк-столы приобрели широкое распространение в различных станах. Есть сведения о менялах с их столами в Древней Греции, Риме. Первые простейшие кредитные организации образовались на базе меняльного бизнеса.

Упоминания о первых кредитных сделках относятся к VI в. до н. э. В Древнем Вавилоне осуществлялись вкладные операции: привлечение депозитов и выплата по ним процентов. Эти же сделки в IV веке до н. э. про-

водились в Древней Греции. Вместе с привлечением депозитов в Греции за плату осуществлялся обмен денег.

Первые банковские сделки осуществляли как отдельные граждане, так и культовые организации, у которых накапливались значительные материальные ценности. Храмы являлись надежным местом хранения богатств, поскольку воры, как правило, относились к ним с почтением и страхом и не грабили их. Депозиты, сохранность которых гарантировалась незыблемостью религии, концентрировались в известных древнегреческих храмах (Дельфийский и др.), являвшиеся одновременно и своеобразными кредитными организациями.

Жрецы, они же первые банкиры, пришли к выводу, что аккумулированные крупные денежные средства не используются, в то время как от них можно было бы получать дополнительный доход, отдавая деньги во временное пользование тем, кто в них нуждался и готов был за это платить. Так появились кредитные операции, осуществлявшиеся за счет привлеченных ресурсов. Залогом при этом были, как правило, товары, а в некоторых случаях строения, драгоценности, рабы. Выдача кредитов осуществлялась под довольно высокие проценты, ставка которых достигала 36 % годовых.

Дорогими были и первые кредиты на Руси. При Ярославе Мудром была утверждена предельная ставка – 20 % годовых. Эта ставка, однако, могла увеличиваться до 40 % годовых, когда кредит выдавался на короткий период времени. Наказание на кредитора за излишне высокий процент налагалось, если его ставка достигала 60 % годовых.

Вместе с кредитными операциями первых кредитных организаций развивались и безналичные расчеты по обслуживанию вкладчиков, которые происходили с помощью переноса записи о деньгах с одной таблицы (счета) на другую. Каждый вкладчик в кредитной организации имел свою таблицу со своим именем. При этом вкладчику, вложившему на сохранение свои свободные средства в кредитную организацию, уже не надо было лично платить ту или иную сумму; все платежи осуществлялись кредитной организацией, у которой были вклад и таблица (счет) вкладчика. Запись с таблицы одного вкладчика переводилась на таблицу другого, отражая безналичные расчеты. Вначале было нужно личное устное указание о переводе денег, затем начали использоваться письменные указания – прототипы современных чеков, они облегчали и ускоряли расчеты. Такие услуги, предлагаемые кредитными организациями, все больше привлекали внимание предпринимателей, клиентура увеличивалась. В дальнейшем кредитные организации начали функционировать как доверители при подготовке соглашений между клиентами, выступали посредниками в торговых операциях. Для упрощения расчетов кредитные организации выпускали кредитные билеты, которые обращались наравне с полноценной монетой. Применялись также кредитные письма с обращением за платежом в кредитную организацию.

Как видим, основное в формировании кредитных учреждений – темп и содержание эволюции банковского дела и совокупность операций, которые производились банком при обслуживании клиентов. Ростовщичество переходит свои границы, когда кредитные операции,

осуществляемые им, становятся систематическими. Кредит, исходя из своего функционального предназначения, прекращает удовлетворять чисто потребительские потребности заемщика и выдается на расширение хозяйственной деятельности. Вместе с проведением банковских операций кредитные организации начинают по указанию своих клиентов проводить расчетные и другие операции.

Следовательно, кредитная организация – это такая форма эволюции банковского дела, при которой банковские, денежные и расчетные операции концентрируются в едином центре. Поэтому можно утверждать, что первые кредитные организации возникли задолго до мануфактурной ступени развития капитализма, в период формирования государства, при значительном развитии товарооборота, денег и кредита. Эти отношения, как говорит их история, имелись уже в эпоху рабовладельческого строя.

Нужно еще обратить внимание на то, что в Древнем Риме действовали нормы банковского права. В III веке до н. э., согласно этим нормам, римским кредитным организациям, специализировавшимся на меняльном бизнесе, было разрешено осуществлять банковские сделки. Первые банкирские дома выдавали не только потребительские кредиты. Диапазон банковских операций был довольно широк. Например, в Древнем Вавилоне кредитные организации не только выдавали кредиты, но еще осуществляли приобретение и реализацию земли, осуществляли депозитные операции.

Признаком кредитной организации является также и то, что кредит становится платным. Причем процент за кредит не только покрывает издержки кредитной организации, но и стимулирует эффективное использование кредита заемщиком.

Предшественниками средневековых кредитных организаций были менялы – представители денежно-торгового капитала, которые привлекали денежные депозиты у торговцев и обменивали деньги разных государств и городов. Позже менялы стали вкладывать эти депозиты, а также собственные деньги в операции кредитования и стали взимать при этом проценты за кредит, что способствовало превращению менял в банкиров. В XVI–XVII вв. торговые ассоциации Венеции, Генуи, Милана, Амстердама, Гамбурга образовали специальные жиробанки для проведения безналичных расчетов между своими клиентами. Кредитные организации осуществляли расчеты в специальных денежных единицах, соизмеримых с определенным весом драгоценных металлов. Свободные денежные ресурсы жиробанки выдавали в кредит государствам, городам и крупнейшим привилегированным внешнеторговым компаниям.

Одной из старейших является банковская система Великобритании, которая была образована в XVI в., причем банкиры Англии вышли из золотых дел мастеров, которые привлекали депозиты и кредитовали купцов. Некоторые провинциальные английские банкиры вначале выступали торговцами мануфактурой и другими товарами. Первое акционерное кредитное учреждение – Английский банк – было создано в 1694 г., получив от государства разрешение на эмиссию банковских билетов.

Банковское дело – специфический тип предпринимательской деятельности, связанный с мобилизацией, оборотом и распределением денежных капиталов. Банк – это

специфическое предприятие, средством производства и продуктом которого являются деньги. В отличие от капиталиста-рантье, существующего на процентные доходы от собственного капитала, банкир является капиталистом-предпринимателем. Индустриальные предприниматели размещают свой капитал в производственном секторе, торговые – в торговле, а банкиры – в кредитном бизнесе. Капиталист-рантье вкладывает в рост собственные денежные средства, банкиры работают в основном с чужими, привлеченными средствами.

Кредитные организации принадлежат к небольшой группе хозяйствующих субъектов, именуемых финансовыми посредниками, т. к., по сути, они являются посредниками в платежах и расчетах, перераспределении капиталов. Они аккумулируют капиталы, сбережения граждан и другие денежные ресурсы, временно высвободившиеся в хозяйственном обороте, и передают их в кредит во временное пользование другим хозяйствующим субъектам, которым требуются дополнительные денежные средства. Следовательно, финансовые посредники играют весьма важную экономическую роль, обеспечивая экономику межгосударственным и межотраслевым перераспределением денежного капитала.

Банк – это кредитная организация, которая наделена исключительным правом проводить следующие финансовые операции:

- 1) привлечение денежных средств хозяйствующих субъектов и населения во вклады;
- 2) размещение привлеченных ресурсов от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;
- 3) открытие, ведение счетов, организация платежей и расчетов.

Сущность банков реализуется в их функциях. К основным банковским функциям относятся:

- 1) концентрация свободных денежных средств и сбережений и трансформация их в капитал (инвестиционные ресурсы);
- 2) посредничество в кредитовании между денежными и производственными капиталистами;
- 3) организация платежей и расчетов;
- 4) создание кредитных инструментов обращения;
- 5) управление денежным обращением.

1. Концентрация свободных денежных накоплений с целью превращения их в капитал – особая функция. Разнообразные слои общества имеют денежные доходы, часть которых на кратковременный или длительный срок мобилизуется для будущих вложений (отложенные расходы). Эти денежные доходы и накопления еще не представляют собой капитал и при отсутствии банков являются сокровищем. Кредитные учреждения аккумулируют эти денежные доходы и накопления в форме депозитов, тогда они становятся денежным капиталом, который кредитные организации размещают в виде кредитов заемщикам.

2. Непосредственная, без участия банков, передача свободных денежных капиталов их собственниками в кредит хозяйствующим субъектам сталкивается с некоторыми трудностями. Сумма денег, возможная к выдаче в кредит, может не совпадать с суммой спроса на денежные средства. Время высвобождения денег у их креди-

торов чаще всего не совпадает со временем, на которое эти средства нужны заемщикам. Кроме того, преградой к прямой выдаче кредитов собственниками свободных денежных капиталов является и их недостаточная осведомленность о кредитоспособности заемщиков.

Посредничество кредитных организаций в кредитах ликвидирует все эти препятствия. Кредитные учреждения аккумулируют депозиты в разных суммах и на разные сроки, поэтому банки могут выдавать хозяйствующим субъектам кредиты в нужных суммах и на необходимые сроки. Специализируясь на кредитных операциях, банки имеют возможность качественно оценивать кредитоспособность заемщиков.

3. С посредничеством в кредитовании взаимодействует функция посредничества в платежах. Хозяйствующие субъекты в процессе своей деятельности ведут кассу, принимают деньги от клиентов и уплачивают их, хранят наличные деньги, фиксируют все денежные притоки и оттоки. В качестве посредников в платежах кредитные организации выполняют все эти операции для своих клиентов, а также обслуживают их по безналичным платежам. Агентам экономики необходимо банковское посредничество, поскольку концентрация денежных операций и расчетов в кредитной организации уменьшает издержки клиентов на содержание кассиров и бухгалтеров.

4. Одна из функций кредитной организации представляет собой формирование кредитных орудий обращения – банковских билетов, чеков, безналичных денег, заменяющих металлические деньги. Кредитные институты, реализуя управление денежным обращением, становятся звеньями, через которые осуществляется платёжный оборот во всей экономике. Благодаря системе расчётов кредитные организации формируют для своей клиентуры возможность совершать оборот денежных средств и капитала, как индивидуального предприятия, так и экономики государства в целом, денежные средства и капиталы перемещаются между субъектами и отраслями экономики, регионами и странами.

В рамках этой функции кредитные институты стимулируют расширенное воспроизводство при помощи:

- 1) кредитования хозяйствующих субъектов, использующих кредиты для расширенного воспроизводства;
- 2) уменьшения непроизводительных издержек обращения благодаря концентрации кассовых операций, развития безналичных платежей и замещению металлических денег кредитными орудиями обращения;

3) привлечения денежных сбережений и доли лично используемых доходов и перевода их в дополнительный капитал.

Таким образом, проведя исследование процесса появления и эволюции кредитных организаций, можно сделать вывод о том, что на всех этапах развития банковского дела, начиная от первых простейших банков, совершавших отдельные виды банковских операций, до современных универсальных банков, предлагающих широкий ассортимент банковских продуктов и услуг и использующих самые инновационные технологии банковского обслуживания, кредитные организации были и остаются финансовыми посредниками, представляющими важное значение для экономики страны.

УДК 347.4

ББК 67.404.213.4

Бабайцев Дмитрий Евгеньевич,

начальник отдела регистрации долевого участия в строительстве Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области,
г. Волгоград,
e-mail: pressa@vogu.ru

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ДОГОВОРОВ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

SOME ISSUES OF THE STATE REGISTRATION OF AGREEMENTS ON PARTICIPATION IN THE SHARING CONSTRUCTION

В статье проанализировано содержание изменений в Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», а также в Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». В работе представлены сведения о работе Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», общие сведения по государственной регистрации долевого участия в строительстве.

The article has analyzed the subject matter of the revisions of the Federal law # 214-FZ dated December 30, 2004 On participation in the sharing construction of multiple dwellings and other real estate assets, as well as the Federal law # 122-FZ dated July 21, 1997 On the state registration of rights for real estates and real estates bargain. The article has provided information regarding operation of the Directorate of the Federal service of the state registration, cadastre and cartography in Volgograd Region for implementation of the national project Accessible and comfortable housing for the citizens of Russia, and general information on the state registration of the sharing participation in construction.

Ключевые слова: государственная регистрация прав, договор долевого участия в строительстве, застройщик, инвестор, недвижимое имущество, национальный проект, кадастр, строительство, новация, государственная пошлина.

Keywords: state registration of rights, agreement on sharing participation in construction, developer, investor, real estate, national project, cadastre, construction, novation, state duty.

Особенности государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве и прав, возникающих на их основании, в настоящее время регулируются нормами Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹ (далее – Закон

о долевом участии) в редакции Федерального закона от 17.06.2010 № 119-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»².

В сфере законодательного регулирования процедуры государственной регистрации сделок в сфере участия в долевом строительстве в 2010 году произошли следующие изменения.

Федеральным законом от 17.06.2010 № 119-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в Закон о долевом участии внесены существенные изменения, во многом облегчающие участникам рынка строящегося жилья процедуру регистрации договоров и прав на объекты долевого строительства.

Прежде всего новая редакция Закона о долевом участии четко регламентирует, что привлечение денежных средств граждан, связанное с возникающим у граждан правом собственности на жилые помещения в многоквартирных домах, которые на момент привлечения таких денежных средств граждан не введены в эксплуатацию, допускается только:

1) на основании договора участия в долевом строительстве;

2) путем выпуска эмитентом, имеющим в собственности или на праве аренды, праве субаренды земельный участок и получившим в установленном порядке разрешение на строительство на этом земельном участке многоквартирного дома облигаций особого вида – жилищных сертификатов, закрепляющих право их владельцев на получение от эмитента жилых помещений в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах;

3) жилищно-строительными и жилищными накопительными кооперативами в соответствии с федеральными законами, регулирующими деятельность таких кооперативов.

¹ рые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (ч. 1). – Ст. 40.

² О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 17.06.2010 № 119-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 25. – Ст. 3070.

¹ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некото-

Привлечение денежных средств граждан для строительства иными способами запрещается. Имеются в виду такие способы, как предварительные договора (не подлежащие государственной регистрации) и некоторые другие.

Требование к застройщику строить свои отношения с инвестором-гражданином только на основании договора участия в долевом строительстве дополнительно нашло свое отражение в п. 2 ст. 3 новой редакции Закона о долевом участии.

Вместе с тем, новая редакция закона учитывает и интересы застройщика, в первую очередь его права в отношениях с недобросовестным инвестором. Так, пп. 4,5 ст. 5 Закона о долевом участии («Цена договора») сокращают до 2 месяцев срок, по истечении которого застройщик вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора в случае, если инвестор нарушает срок внесения платежей, установленный договором. Ранее этот срок составлял 3 месяца.

В новой редакции закона введено требование к регистрирующему органу истребовать на государственную регистрацию права участника долевого строительства на объект долевого строительства наряду с документами, необходимыми в соответствии с законом для государственной регистрации прав, также один экземпляр – подлинник договора участия в долевом строительстве, который после государственной регистрации данного права возвращается правообладателю. Ранее такого требования Закон о долевом участии не содержал.

Важной новацией Закона о долевом участии стало сокращение срока государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве с 10 до 5 рабочих дней.

Кроме того, на орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, теперь возложена обязанность в течение пяти рабочих дней со дня проведения государственной регистрации договора участия в долевом строительстве с первым участником долевого строительства уведомлять об этом уполномоченный на осуществление контроля и надзора в области долевого строительства орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого осуществляется строительство соответствующих многоквартирных домов. В Волгограде таким органом выступает Управление государственного строительного надзора администрации Волгоградской области.

Изменения коснулись и порядка государственной регистрации прав застройщика на квартиры и нежилые помещения, строительство которых осуществлялось им без привлечения средств инвесторов. Так, согласно п. 3 ст. 13 Закона о долевом участии, с даты получения застройщиком в порядке, установленном законодательством о градостроительной деятельности, разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, строительство (создание) которых было осуществлено с привлечением денежных средств участников долевого строительства застройщиком инвестору, такой объект долевого строительства считается находящимся в залоге у участника долевого строительства. При этом

жилые и (или) нежилые помещения, входящие в состав данного многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости и не являющиеся объектами долевого строительства, не считаются находящимися в залоге с даты получения застройщиком указанного разрешения. В прежней редакции закона залог в пользу всех участников долевого строительства распространялся на все помещения, принадлежащие застройщику, независимо от того, привлекались на их строительство деньги инвесторов или нет.

Также новацией 2010 года стало принятие Федерального закона от 27.12.2009 № 374-ФЗ «О внесении изменений в статью 45 части первой и в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившим силу Федерального закона «О сборах за выдачу лицензий на осуществление видов деятельности, связанных с производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»³. Указанные изменения вступили в силу 29.01.2010 и предусматривают взимание государственной пошлины за государственную регистрацию договоров участия в долевом строительстве, размер которой для юридических лиц составит 4 000 рублей, для физических – 200. За государственную регистрацию соглашения об изменении или о расторжении договора участия в долевом строительстве, уступки прав – 200 рублей. До вступления в силу указанных изменений Налогового кодекса РФ государственная пошлина за государственную регистрацию договоров участия в долевом строительстве не взималась.

В рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» Управлением проводится работа по государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве и прав граждан на жилье во вновь построенных многоквартирных жилых домах.

В 2010 году на территории Волгограда отделом регистрации долевого участия в строительстве проводилась государственная регистрация договоров участия в долевом строительстве, а также договоров уступки прав и дополнительных соглашений по 70 многоквартирным жилым домам и административным зданиям, находящимся в стадии строительства. Территориальными отделами Управления государственная регистрация договоров участия в долевом строительстве проводилась по 16 многоквартирным жилым домам.

В рамках данной работы в Волгоградской области зарегистрировано 2 668 сделок в сфере участия в долевом строительстве.

Завершающим этапом приобретения прав на недвижимость является государственная регистрация прав на объекты недвижимого имущества.

³ О внесении изменений в статью 45 части первой и в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившим силу Федерального закона «О сборах за выдачу лицензий на осуществление видов деятельности, связанных с производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»: федер. закон РФ от 27.12.2009 № 374-ФЗ (ред. от 08.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6450.

Всего в настоящее время в городе Волгограде государственная регистрация прав граждан и юридических лиц на жилые и нежилые помещения осуществляется по 112 введенным в эксплуатацию многоквартирным жилым домам, из них в 2010 году представлены документы по 27 жилым домам. В территориальных отделах Управления государственная регистрация прав осуществляется по 30 введенным в эксплуатацию многоквартирным жилым домам.

В рамках данной работы Управлением зарегистрировано 5 735 прав собственности участников долевого строительства и застройщиков, что на 65,3 % больше показателей 2009 года (3 470).

Таким образом, в 2010 году в Волгоградской области отмечено значительное увеличение показателей по госу-

дарственной регистрации прав застройщиков и инвесторов на квартиры и нежилые помещения, расположенные в многоквартирных жилых домах, введенных в эксплуатацию в 2010 году.

По всем вопросам государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве, договоров уступки прав, а также прав собственности на жилые и нежилые помещения во вновь введенных в эксплуатацию многоквартирных жилых домах гражданам следует обращаться в отдел регистрации долевого участия в строительстве Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области, расположенный по адресу: Волгоград, ул. Мира, 19а, каб. 312, 313, контактный телефон: (8442) 33-37-82.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (ч. 1). – Ст. 40.
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 17.06.2010 № 119-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 25. – Ст. 3070.
3. О внесении изменений в статью 45 части первой и в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившим силу Федерального закона «О сборах за выдачу лицензий на осуществление видов деятельности, связанных с производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»: федер. закон РФ от 27.12.2009 № 374-ФЗ (ред. от 08.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6450.

REFERENCES:

1. On participation in the sharing construction of multiple dwellings and other real estate assets, and regarding revision of some enactments of the Russian Federation: federal law of the Russian Federation dated 12.30.2004 # 214-FZ (revision as of 6.17.2010) // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 2005. – # 1 (part 1). – Article 40.
2. Regarding revisions of the federal law On the state registration of rights for real estates and real estates bargain and some enactments of the Russian Federation: federal law of the Russian Federation dated 6.17.2010 # 119-FZ // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 2010. – # 25. – Article 3070.
3. Regarding revision of article 45 of part one and of chapter 25.3 of part two of the Tax Code of the Russian Federation and some enactments of the Russian Federation, as well as regarding acknowledgement of the federal law as lost its effect On the fees for providing licenses for performing activities connected with manufacturing and turnover of ethyl alcohol, alcoholic and alcohol-containing products: federal law of the Russian Federation dated 12.27.2009 # 374-FZ (revision as of 11.8.2010) // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 2009. – # 52 (part 1). – Article 6450.

УДК 342.5
ББК 67.401.142-32

Литвинов Руслан Андреевич,
старший государственный инспектор Волгоградского УФАС России,
г. Волгоград,
e-mail: goldruslan@mail.ru

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2009–2010 ГОДАХ

PRACTICE OF ANTITRUST LEGISLATION APPLICATION AT THE ACTIVITY OF THE FEDERAL ANTIMONOPOLY SERVICE OF RUSSIA IN THE VOLGOGRAD REGION IN 2009–2010

В статье содержится краткий анализ исторических и правовых основ антимонопольного регулирования. Автор представляет обзор дел о нарушении антимонопольного законодательства, возбужденных и рассмотренных Управлением Федеральной антимонопольной службы России по Волгоградской области в 2009–2010 годах. Статья содержит указание на то, что одно из основных направлений деятельности Управления Федеральной антимонопольной службы России по Волгоградской области заключается в противодействии злоупотреблениям занимающих доминирующее положение хозяйствующих субъектов. Представленные в статье дела о нарушении антимонопольного законодательства подтверждают тезис автора о том, что основную долю нарушений, совершаемых «монополистами», составляют нарушения на рынке передачи электрической и тепловой энергии, транспортировке нефти и газа по трубопроводам и на иных рынках, находящихся в состоянии естественной монополии.

The article provides a brief analysis of historical and legal foundations of antitrust regulation. The author presents a review of cases of violation of antitrust laws, initiated and considered by the Office of the Federal Antimonopoly Service of Russia in the Volgograd Region in 2009-2010. This article contains an indication that one of the main activities of the Federal Antimonopoly Service of Russia in the Volgograd region is to counteract abusive acts of dominant economic entities. The cases of violation of antimonopoly legislation presented in the article confirm the statement of the author that the major number of violations performed by the "monopolists" is constituted by the violations at the market of electric and thermal power transfer, oil and gas transportation via pipelines, as well as at the other markets in the state of natural monopoly.

Ключевые слова: монополии, естественные монополии, антимонопольное законодательство, хозяйствующий субъект, доминирующее положение, антимонопольный орган, электрическая энергия, газ, тепловая энергия, горячее водоснабжение, порядок ценообразования.

Keywords: monopolies, natural monopolies, antitrust legislation, an economic entity, the dominant position, the competition authority, electric power, gas, heat, hot water supply, pricing procedures.

Монополия – греческое слово, буквально переводится на русский язык как «продаю один», что очень близко к его смысловому содержанию. В настоящее время понятие «монополия» отражает концентрацию капитала, производства, торговли в руках одного или нескольких хозяйствующих субъектов¹.

Данное явление в конце 19 – начале 20 века приобрело столь значительное влияние на мировую экономику и экономику отдельных стран, при масштабах которого становились очевидными отрицательные и пагубные последствия монополизации экономики для развития конкуренции и защиты прав конечных потребителей (населения). В результате в США и странах Западной Европы в указанный исторический период появились правовые ограничения деятельности монополий, что привело к возникновению и развитию антимонопольного законодательства («акт Шермана» и др.).

Антимонопольное регулирование в России в отличие от многих современных развитых стран имеет недолгую историю, однако тем интереснее представляется его практическая реализация.

Согласно ч. 1 ст. 8 Конституции² Российской Федерации в нашей стране гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. Для реализации положений об основах конституционного строя, установленных ч. 1 ст. 8 Конституции Российской Федерации, первоначально был принят Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 года № 948-1³, а впоследствии Федеральный закон Российской Федерации «О защите конкуренции» от 26.07.2006 года № 135-ФЗ⁴ (далее по тексту – Закон о защите конкуренции), что следует из целей, провозглашенных п. 2 ст. 1 данного Федерального закона, а именно обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения

¹ Жилинский, С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): учеб. для вузов / С. Э. Жилинский. – М.: НОРМА, 2001. – С. 206.

² Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

³ О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 16. – Ст. 499.

⁴ О защите конкуренции: федер. закон РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 27 июля.

товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, а также защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков.

«Цели антимонопольного законодательства реализуются специально созданной структурой исполнительной власти – федеральным антимонопольным органом и создаваемыми им территориальными органами»⁵. В соответствии с п. 4 Положения о Федеральной антимонопольной службе, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 30.06.2004 № 331⁶, Федеральная антимонопольная служба осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы. Согласно п. 3 Положения о территориальном органе Федеральной антимонопольной службы, утвержденного Приказом ФАС РФ от 15.12.2006 № 324⁷, территориальный орган осуществляет свою деятельность на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации во взаимодействии с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, органами государственной власти соответствующих субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями, в том числе с многофункциональными центрами предоставления государственных и муниципальных услуг. Согласно приложению к Положению о территориальном органе Федеральной антимонопольной службы, утвержденного Приказом ФАС РФ от 15.12.2006 № 324, на территории Волгоградской области деятельность по осуществлению антимонопольного контроля обеспечивает Управление Федеральной антимонопольной службы России по Волгоградской области (далее по тексту – Волгоградское УФАС, Управление).

Одним из основных направлений деятельности Волгоградского УФАС является противодействие «монопольным правонарушениям», или, в соответствии с терминологией Закона о защите конкуренции, противодействие злоупотреблениям, занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта. Как правило, нарушения антимонопольного законодательства имеют место в таких сферах, которые самим законодателем в соответствии с Федеральным законом «О естественных монополиях» от 17.08.1995 года № 147-ФЗ определены как естественные монополии: услуги по передаче электрической энергии, услуги по передаче тепловой энергии, железнодорожные перевозки, транспортировка нефти и газа по трубопроводам и т. д.⁸

Далее мы предлагаем Вам краткий обзор дел Волгоградского УФАС о нарушениях антимонопольного

законодательства за 2009–2010 годы в сфере выявления и пресечения действий, выразившихся в злоупотреблении доминирующим положением на соответствующих товарных рынках.

1. Комиссия Волгоградского УФАС по результатам рассмотрения дела № 10-01-10-04/11 о нарушении антимонопольного законодательства вынесла решение от 26 марта 2010 года, в соответствии с которым признала ООО «Волгоградрегионгаз» нарушившим ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции и п. 10 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции при расчете платы абоненту за поставку газа, используемого для отопления бани при отсутствии прибора учета. В ходе рассмотрения дела выяснилось, что при расчете объема газа, используемого для отопления бани, ООО «Волгоградрегионгаз», злоупотребляя своим доминирующим положением, применял норматив расхода газа, который не был установлен уполномоченным органом и в том числе не соответствовал нормативам, установленным постановлением Региональной энергетической комиссии Волгоградской области. Ответчик по делу требовал оплаты за поставленный газ в объеме 5 490 куб. м за год, в то время как норматив, установленный постановлением РЭК, предусматривал 360 куб. м в год. В процессе разбирательства ООО «Волгоградрегионгаз» выразило готовность осуществить перерасчет со всеми обратившимися по этому вопросу гражданами, которые использовали газ для отопления бани при отсутствии прибора учета, начиная с 2007 года. А с заявителем по «прецедентному» делу перерасчет был произведен еще до вынесения решения Комиссией Управления. Учитывая добровольное устранение нарушения со стороны ООО «Волгоградрегионгаз», руководитель Волгоградского УФАС постановил привлечь общество к административной ответственности с применением минимальной меры наказания в виде административного штрафа в размере 100 000 рублей.

2. Поводом для возбуждения дела 09-01-10-04/403-ВО послужило заявление товарищества собственников жилья о нарушении МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» антимонопольного законодательства, выразившегося в навязывании заявителю невыгодных условий договора энергоснабжения тепловой энергией. Управление установило, что МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» навязывает заявителю невыгодные условия договора путем отказа изменить редакцию 4 пунктов проекта договора, содержание которых противоречит положениям действующего законодательства. Решением от 17 декабря 2009 года Комиссия Волгоградского УФАС признала МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» нарушившим пункт 3 части 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции. В соответствии с предписанием по данному делу Управление обязало ответчика прекратить навязывать невыгодные условия заявителю и направить всем иным лицам, с которыми заключены договоры на аналогичных условиях, предложение об изменении соответствующих условий договора. Решение Управления было обжаловано в арбитражном суде, однако суд первой инстанции и суд в кассационной инстанции подтвердили правомерность и законность решения Волгоградского УФАС. Предписание Управления было исполнено в указанный им срок.

⁵ Баринов, Н. А. Антимонопольное законодательство РФ (вопросы теории и практики) / Н. А. Баринов, М. Ю. Козлова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – С. 49.

⁶ Положение о Федеральной антимонопольной службе: утв. постановлением Правительства РФ № 331 от 30.06.2004 г. // Российская газета. – 2004. – 31 июля.

⁷ Положение о территориальном органе Федеральной антимонопольной службы: утв. приказом ФАС РФ от 15.12.2006 № 324 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 11.

⁸ О естественных монополиях: федер. закон РФ от 17.08.1995 года № 147-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 34. – Ст. 3426.

На основании решения Комиссии Управления руководителем Волгоградского УФАС в отношении МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» было вынесено постановление о наложении штрафа в размере 3 083 181 (3 миллиона восемьдесят три тысячи ста восемьдесят одного) рубля. Постановление не было обжаловано в судебном порядке, а наложенный штраф был уплачен в предусмотренный законом месячный срок.

3. Поводом для возбуждения дела в отношении МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» послужили заявления потребителей и результаты, полученные инспекцией Управления при проведении планового контрольного мероприятия, в соответствии с которыми было выявлено, что при расчете платы за поставленную горячую воду предприятие не применяет тарифы, установленные уполномоченным органом местного самоуправления. Однако предприятие признало нарушение и предъявило доказательства того, что «в данный момент с их стороны направлены новые договоры всем исполнителям коммунальных услуг г. Волгограда, в которых применен необходимый тариф». Комиссией УФАС действия МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» были признаны нарушением установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования в соответствии с п. 10 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции, однако, учитывая добровольное устранение нарушения и его последствий, было принято решение о прекращении рассмотрения дела.

4. Волгоградским УФАС в 2009 году рассмотрено дело № 09-01-10-04/95-ВО по заявлению ООО «Волгоградметалломонтаж» о неправомерных действиях ЗАО «ПО Завод силикатного кирпича», которые выразились в навязывании заявителю невыгодного договора. ЗАО «ПО Завод силикатного кирпича» является сетевой организацией, к сетям которой присоединены около 25 организаций и индивидуальных предпринимателей. Злоупотребляя своим доминирующим положением на рынке оказания услуг по передаче электрической энергии, ЗАО «ПО Завод силикатного кирпича» навязывал своим контрагентам невыгодные условия договора.

В результате рассмотрения дела № 09-01-10-04/95-ВО Управлением было выявлено еще 19 организаций, с которыми были заключены договоры на оказание услуг по транспортировке электрической энергии, аналогичные тому, который навязывался ООО «Волгоградметалломонтаж». Указанные договоры противоречат гражданско-правовым отношениям, сложившимся между организациями (потребителями электрической энергии) и ОАО «Волгоградэнерго» (гарантирующим поставщиком электрической энергии) и ставят перед организациями необоснованные условия для реализации их прав как потребителей электрической энергии.

10 июня 2009 года Управлением было вынесено решение о признании ЗАО «ПО Завод силикатного кирпича» нарушившим ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции, которое выразилось в навязывании ООО «Волгоградметалломонтаж» невыгодного договора. ЗАО «ПО Завод силикатного кирпича» было выдано предписание об устранении нарушения антимонопольного законодательства. Управление обязало ЗАО «ПО Завод силикатного кирпича» расторгнуть спорный договор с заявите-

лем, а также направить всем организациям, с которыми заключены аналогичные договоры, предложение о расторжении указанных договоров.

5. По делу № 09-01-10-04/320-ВО Управлением принято решение о нарушении МУП «Волжский энергосбыт» ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции. Нарушение выразилось в злоупотреблении доминирующим положением на рынке купли-продажи электрической энергии путем ущемления интересов неопределенного круга лиц посредством незаконного требования оплаты услуги «Подключение» до производства работ по непосредственному подключению электрической энергии для потребителей. Выдано предписание об устранении нарушения антимонопольного законодательства, которое было исполнено. В судебном порядке решение и предписание не обжаловались. МУП «Волжский энергосбыт» привлечено к административной ответственности по ст. 14.31 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Вынесено постановление о наложении штрафа. В результате обращения МУП «Волжский энергосбыт» в арбитражный суд решением суда 1 инстанции постановление Управления признано недействительным. Суд апелляционной инстанции подтвердил правильность решения суда 1 инстанции, однако суд кассационной инстанции, рассмотрев доводы Управления, отменил решение суда первой инстанции и постановление суда апелляционной инстанции и направил в настоящее время дело на новое рассмотрение.

6. ООО «Русэнергобыт» было признано нарушившим п. 5 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции при рассмотрении дела № 09-01-10-04/180-ВО. Нарушение выразилось в злоупотреблении доминирующим положением на рынке купли-продажи электрической энергии путем уклонения ООО «Русэнергобыт» от заключения договора купли-продажи (поставки) электрической энергии с ОАО «Волгоградэнергобыт». Предписание об устранении нарушения антимонопольного законодательства не выдавалось, так как имело место добровольное устранение нарушения.

7. При рассмотрении дела № 09-01-10-04/352-ВО Управлением было установлено, что нарушение ООО «Жилище» выразилось в злоупотреблении доминирующим положением на рынке передачи электрической энергии в границах жилого дома путем ущемления интересов ООО «Чимган» посредством требования платы за переток электрической энергии через электрические сети и электрооборудование жилого дома. Предписание об устранении нарушения антимонопольного законодательства не выдавалось, так как имело место добровольное устранение нарушения.

8. ОАО «Волгоградоблэлектро» было признано Управлением нарушившим ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции по делу № 09-01-10-04/394-ВО. Нарушение выразилось в злоупотреблении доминирующим положением на рынке передачи электрической энергии путем ущемления интересов физического лица посредством требования замены прибора учета электрической энергии и направления уведомления на замену приборов учета электрической энергии по основаниям, не предусмотренным действующим законодательством, содержащего прямую угрозу права абонента на бесперебойное

снабжение электрической энергией. Выдано предписание об устранении нарушения антимонопольного законодательства.

9. Дело № 09-01-10-04/244 от 23.06.09 было возбуждено Волгоградским УФАС России в отношении ОАО «Волгоградоблгаз» по признакам нарушения пункта 3 части 1 статьи 10 Закона «О защите конкуренции».

27.03.2009 года в Волгоградское УФАС поступило коллективное обращение граждан хутора Красный Пахарь Городищенского района на действия ОАО «Волгоградоблгаз», заключающиеся в навязывании невыгодных условий договора на оказание услуг по техническому обслуживанию внутридомового газового оборудования (далее – ТО ВДГО) жилого дома, а именно включение 100 % оплаты неоказанной услуги.

По данным ОАО «Волгоградоблгаз» в хуторе Красный Пахарь Городищенского района газифицировано 106 домовладений. В период с 2008 года по 15 апреля 2009 года ОАО «Волгоградоблгаз» заключило 51 договор на ТО ВДГО. Все представленные договоры, заключенные ОАО «Волгоградоблгаз» с населением х. Красный Пахарь Городищенского района, содержат аналогичные условия. Во всех договорах на оказание услуг по ТО ВДГО жилого дома предусмотрена 100 % предоплата неоказанной услуги. В ходе рассмотрения дела было установлено, что ко всем договорам на оказание услуг ТО ВДГО представлены приходные кассовые ордера. Доказательств выполнения работ по техническому обслуживанию ВДГО в рамках оплаченных договоров не представлено.

Комиссия Волгоградского УФАС провела выездное заседание, состоявшееся 17 сентября 2009 года в х. Красный Пахарь. На заседании Комиссии были опрошены жители х. Красный Пахарь, которые сообщили о том, что представителями ОАО «Волгоградоблгаз» предлагался к заключению договор со 100 % предоплатой, что и вызвало недовольство населения. На просьбы жителей о заключении договора на условиях оплаты стоимости договора по факту выполнения работ ОАО «Волгоградоблгаз» отвечало отказом, либо выдавало оферту договора без печати организации и подписи уполномоченного лица.

Комиссия выявила, что собственник жилого дома, выполняя обязанность по заключению договора на ТО ВДГО, обращаясь к ОАО «Волгоградоблгаз», фактически являющемуся единственной специализированной организацией на территории х. Красный Пахарь, оказывающей данную услугу, вынужден заключать договор, присоединяясь к его условиям, которые определены ответчиком и в части оплаты услуги противоречат требованиям статьи 735 Гражданского кодекса Российской Федерации. Согласно пункту 2 статьи 37 Федерального закона «О защите прав потребителей» потребитель обязан оплатить выполненную исполнителем в полном объеме работу после принятия потребителем. И лишь с согласия потребителя работа может быть оплачена им при заключении договора в полном размере или путем выдачи аванса. Соответственно, действия ОАО «Волгоградоблгаз» противоречили действующему законодательству в части понуждения абонентов х. Красный Пахарь к заключению договоров на ТО ВДГО в части требования 100 % предоплаты за не оказанные услуги.

На заседании Комиссии 21.10.2009 года ОАО «Волгоградоблгаз» предоставило сведения о направлении в адрес граждан, проживающих в х. Красный Пахарь и заключивших договоры со 100 % предоплатой неоказанной услуги, предложения о заключении дополнительного соглашения в случае несогласия с условиями договора по порядку расчетов за выполненную работу. Представленные на заседании Комиссии 21.10.2009 года ОАО «Волгоградоблгаз» документы Комиссия оценила в качестве доказательств добровольного устранения нарушения антимонопольного законодательства и его последствий, а именно направление в адрес граждан, заключивших договор на ТО ВДГО жилого дома, предложения о внесении изменений в заключенные договоры в части расчетов стоимости оказываемых услуг. При таких обстоятельствах Комиссия пришла к выводу о том, что ОАО «Волгоградоблгаз» добровольно устранило нарушение антимонопольного законодательства и его последствия.

10. Дело № 09-01-10-04/229-ВО от 10.06.2009 г. о нарушении части 1 статьи 10 Закона «О защите конкуренции» было возбуждено Волгоградским УФАС по результатам внепланового контрольного мероприятия в отношении ООО «Волгоградрегионгаз».

При анализе заключенных ООО «Волгоградрегионгаз» в 2007 году договоров поставки газа было установлено, что пунктом 3.5. договора предусмотрен штраф за суммарный объем газа, выбранный Покупателем сверх договорного суточного объема за все сутки месяца поставки газа. Штраф рассчитывается следующим образом:

- в период с 15 апреля по 15 сентября – с применением штрафного коэффициента в размере 1,9 стоимости газа, рассчитанного в соответствии с пунктом 5.3.2 договора,

- в период с 16 сентября по 14 апреля – с применением штрафного коэффициента в размере 1,5 к стоимости газа, рассчитанного в соответствии с пунктом 5.3.2 договора.

В случае внесения в Правила поставки газа в Российскую Федерацию изменений, касающихся применения коэффициентов за перерасход газа, размер штрафного коэффициента вместо указанных 1,9 и 1,5 устанавливается равным 3 в течение календарного года (с момента вступления в силу соответствующих изменений). Условия данного пункта о применении штрафных коэффициентов за сверхдоговорное потребление газа содержали признаки нарушения антимонопольного законодательства, поскольку данные коэффициенты применялись при тех же обстоятельствах, в те же календарные периоды, что и коэффициенты, повышающие стоимость газа, предусмотренные пунктом 17 Правил поставки газа, и не являлись в данном случае неустойкой, обеспечивающей выполнение обязательств, а относились к элементу ценообразования, предусматривающего порядок оплаты газа, потребленного сверх договорного объема. Кроме того, в процессе рассмотрения дела от ОАО «Волгоградская ватная фабрика» в Управление поступило заявление о навязывании ООО «Волгоградрегионгаз» невыгодных условий договора в результате отказа ООО от исключения из договора поставки газа пункт 3.5.

По результатам рассмотрения дела Комиссией УФАС было установлено, что доминирующий на соответствующем товарном рынке хозяйствующий субъект ООО «Волгоградрегионгаз», включая в договор условие о применении дополнительных штрафных санкций, злоупотребляет своим положением и нарушает требования Закона о конкуренции в части нарушения установленных нормативными правовыми актами порядка ценообразования и навязывания контрагенту указанных невыгодных условий договора. Законность решения Управления была подтверждена решением суда в первой инстанции и в кассационной инстанции.

Представленный краткий обзор рассмотренных Волгоградским УФАС дел о нарушении антимонопольного законодательства не охватывает весь объем и спектр выявленных нарушений, совершенных «монополистами» Волгоградской области. Указанные в данной статье дела о нарушении антимонопольного законодательства лишь свидетельствуют об актуальности правовых антимонопольных ограничений, предусмотренных действующим законодательством, и о необходимости активной защиты потребителями, как населением, так и юридическими лицами, своих прав, в том числе путем обращения в антимонопольный орган.

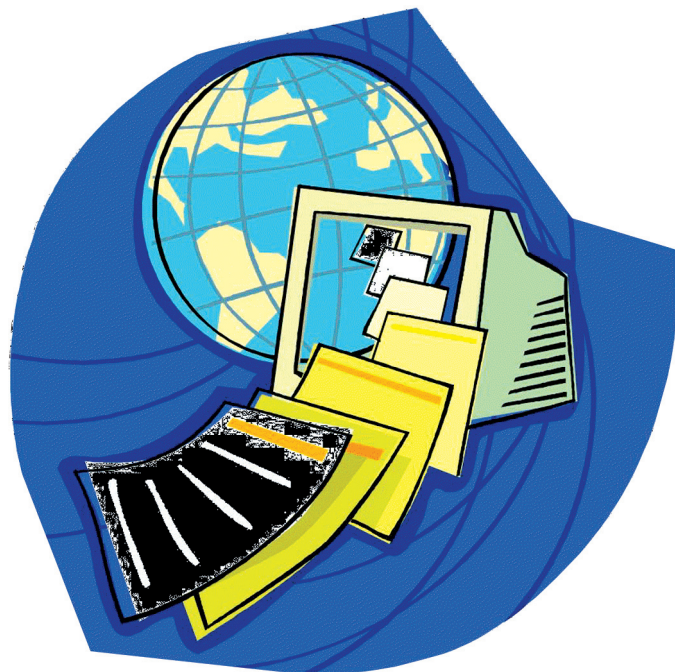
ЛИТЕРАТУРА:

1. Арбитражный суд Волгоградской области: материалы официального сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volgograd.arbitr.ru/>.
2. Баринов, Н. А. Антимонопольное законодательство РФ (вопросы теории и практики) / Н. А. Баринов, М. Ю. Козлова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – С. 49.
3. Жилинский, С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): учеб. для вузов / С. Э. Жилинский. – М.: НОРМА, 2001. – 206 с.
4. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
5. О естественных монополиях: федер. закон РФ от 17.08.1995 года № 147-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 34. – Ст. 3426.
6. О защите конкуренции: федер. закон РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 27 июля.
7. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 16. – Ст. 499.
8. Положение о территориальном органе Федеральной антимонопольной службы: утв. приказом ФАС РФ от 15.12.2006 г. № 324 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 11.
9. Положение о Федеральной антимонопольной службе: утв. постановлением Правительства РФ от 30.06.2004 г. № 331 // Российская газета. – 2004. – 31 июля.
10. Управление Федеральной антимонопольной службы России по Волгоградской области: материалы официального сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://volgograd.fas.gov.ru/>.

REFERENCES:

1. Arbitration court of the Volgograd region: materials of the official site [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.volgograd.arbitr.ru/>.
2. Barinov, N. A. Antimonopoly legislation of the Russian Federation (issues of theory and practice) / N. A. Barinov, M. Ju. Kozlova. – Volgograd: Publishing house of VolGU, 2001. – P. 49.
3. Zhilinsky, S. E. Entrepreneurial law (legal basis of entrepreneurial activity): textbook for high schools / S. E. Zhilinsky. – M.: NORMA, 2001. – 206 p.
4. The constitution of the Russian Federation: accepted by national voting as of 12.12.1993 // Catalogue of the legislation of the Russian Federation. – 2009. – # 4. – Article 445.
5. About natural monopolies: Federal Law of the RF dated 17.08.1995 # 147-FZ // Collection of legislation of the RF. – 1995. – # 34. – P. 3426.
6. Regarding competition protection: federal law of the Russian Federation as of 26.07.2006 # 135-FZ // Russian newspaper. – 2006. – July 27.
7. Regarding competition and restriction of monopolistic activity at the commodity markets: law of the RSFSR as of 22.03.1991 # 948-1 // Bulletin of the board of people's deputies and the supreme board of the RSFSR. – 1991. – # 16. – Article 499.
8. Provisions regarding local bodies of the Federal antimonopoly authorities: approved by the order of the Federal antimonopoly authorities of the Russian Federation as of 15.12.2006 # 324 // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. – 2007. – # 11.
9. Provisions regarding Federal antimonopoly authorities: approved by the decree of the government of the Russian Federation as of 30.06.2004 # 331 // Russian newspaper. – 2004. – July 31.
10. Directorate of the Federal antimonopoly authorities of Russia in the Volgograd Region: materials of the official site [Electronic resource]. – Access Mode: <http://volgograd.fas.gov.ru/>.

РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК



***В ЖИЗНИ, КАК ПРАВИЛО,
ПРЕУСПЕВАЕТ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ТОТ,
КТО РАСПОЛАГАЕТ ЛУЧШЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ.***

*Бенджамин Дизраэли,
английский писатель, государственный деятель,
министр финансов, премьер-министр Великобритании*



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2011 год можно в любом почтовом отделении связи «Почта России».

Информацию для оформления подписки на научный журнал можно найти в подписных каталогах «Почта России», «Пресса России», которые есть в каждом отделении связи «Почта России».

Издание	Индекс по каталогу «Почта России»	Редакционный индекс	Индекс по каталогу «Пресса России»
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (выходит 4 раза в год)	38683	P8683	41806

Стоимость подписки на 2011 год без комиссии за услуги почты:

Стоимость подписки на 1 год	1 000 руб.
Стоимость подписки на II полугодие	
Стоимость подписки на 6 месяцев	600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца	300 руб.

Подписка на электронный вариант научного журнала – цена договорная.

Подписка может осуществляться как физическими, так и юридическими лицами.

Подписаться на журнал можно по дополнительному редакционному индексу:

– непосредственно в редакции научного журнала, расположенного по адресу: 400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2, каб. 604;

– с помощью заявки, отправленной по электронной почте meon_nauka@mail.ru, с указанием Ф.И.О., почтового индекса, адреса, сроки подписки и стоимости;

– по телефону редакции журнала (8442) 54-46-23.

Кроме того, группа лиц может заполнить реестр подписки на журнал и предоставить его в редакцию по вышеуказанному адресу (образец реестра представлен на сайте научного журнала: <http://vestnik.volbi.ru/>).

Приобрести экземпляры научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» можно в редакции. Справки по телефону: (8442) 54-46-23.

Электронная версия журнала доступна на сайте научного журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Федеральное государственное унитарное предприятие "Почта России" Ф СП - 1											
Бланк заказа периодических изданий											
АБОНЕМЕНТ										На газету журнал	
Бизнес. Образование. Право										(индекс издания)	
(наименование издания)										Количество комплектов	
На 2011 год по месяцам											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Куда											
(почтовый индекс)						(адрес)					
Кому											
----- Линия отреза -----											
ДОСТАВОЧНАЯ										(индекс издания)	
ПВ место литер										КАРТОЧКА	
На газету журнал										Бизнес. Образование. Право.	
(наименование издания)										(индекс издания)	
Стоимость		подписки		руб.		Каталожная		руб.		Количество комплектов	
переадресовки		руб.		руб.		руб.		руб.		руб.	
На 2011 год по месяцам											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Город											
село											
почтовый индекс		область									
код улицы		Район									
улица											
дом		корпус		квартира		Фамилия И.О.					

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный **авторский вариант**. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

- текст статьи;
- анкету автора;
- ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи;
- справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом);
- рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2, кабинет 604, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок: (8442)54-46-23. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов, указанных в перечне), не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

- индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;
- индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;
- фамилию, имя, отчество (полностью);
- ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);
- аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;
- должность и место работы, город;
- контактный e-mail;
- **название статьи** (на русском и английском языках) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру;
- **аннотацию** на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме отражать содержание статьи. Аннотация должна адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз;
- **ключевые слова или фразы**, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Техническое редактирование текста статьи осуществляется на основании следующих требований

Набор текста осуществляется в формате MS Word. Формат страницы А4. При наборе текста рекомендуется использовать основные гарнитуры шрифтов: Times New Roman. Размер основного шрифта – 10 кегль. Межстрочный интервал для текста – одинарный. Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту. Отбивка абзацного отступа пробелом и клавишей Tab не допускается. Поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см. Текст набирается без переносов и выравнивается по ширине полосы (режим «выравнивания по ширине»). Все слова внутри абзаца разделяются только одним пробелом. Перед знаком препинания пробелы не ставятся, после знака препинания – один пробел. Списки (нумерованные, буквенные, маркированные (•) следует набирать без использования автоматического оформления. Сноски набираются внизу каждой страницы с использованием автоматического аппарата текстового редактора. Нумерация сносок сквозная.

Оформление математических формул и буквенных обозначений величин осуществляется в стандартном редакторе для Word, в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. Использование других программ должно быть предварительно согласовано с редакцией. Редакция не накладывает ограничений на количество и сложность формул. Формулы в распечатках должны быть тщательно выверены автором, который несет за них полную ответственность. Шрифт дается в стиле основного текста Times New Roman; латинские – курсив, греческие – прямо, русские – прямо, матрица-вектор – полужирный. Размеры в математическом редакторе (в порядке очередности): обычный – 10 pt; крупный индекс – 8 pt; мелкий индекс – 7 pt; крупный символ – 16 pt; мелкий символ – 10 pt.

Список литературы оформляется после основного текста статьи, под заголовком «Литература» (начертание – жирный, шрифт – Times New Roman, кегль – 10. В списке литературы приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке литературы располагаются в алфавитном порядке. Библиографический аппарат статьи должен быть представлен библиографическими ссылками, оформленными согласно ГОСТу 7.0.5-2008, и библиографическими списками **в конце материала (раздел «Список литературы»)**. При оформлении библиографического списка к научной статье необходимо соблюдать основные правила описания документов, закрепленные ГОСТом 7.1-2003. Библиографическое описание содержит библиографические сведения о документе, которые определяют порядок следования областей и элементов и предназначены для идентификации и общей характеристики документа. При этом автор отвечает за достоверность сведений представляемой информации. Основным источником библиографических сведений для описания является книга или издание.

РАЗДЕЛ 7. РЕКЛАМА



VIB НЕПРЕРЫВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ -
УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ

Повышение квалификации
Послевузовское образование
Аспирантура
Магистратура
Высшее профессиональное образование
Среднее профессиональное образование
Начальное профессиональное образование
“Бизнес-гимназия”
Дошкольный клуб

Волгоградский институт бизнеса

***РЕКЛАМА –
ВЕЛИЧАЙШЕЕ ИСКУССТВО XX ВЕКА.***

Маршалл Маклюэн



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы по:

e-mail: meon_nauka@mail.ru

ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ВИБ: ВСЕ УРОВНИ

**Система непрерывного многоуровневого
бизнес-образования в Волгоградском институте бизнеса**

Лицензия: АА № 001215 от 23.03.2009 г.

Св-во о гос. аккредитации: АА № 001793 от 26.02.2009 г.



Уровень среднего профессионального образования

03.09.12. – Право и организация социального обеспечения

Срок обучения по очной форме на базе основного (общего) образования – 2 г. 10 м.;

по заочной – 4 г. 3 м.

Срок обучения по очной форме на базе среднего (полного) общего образования – 1 г. 10 м.;

по заочной – 2 г. 10 м., для людей, имеющих стаж работы по данной специальности, – 1 г. 10 м.

Срок обучения по заочной форме на базе СПО или ВПО – 1 г. 6 м.

03.10.01. – Правоохранительная деятельность

Срок обучения по очной форме на базе основного (общего) образования – 3 г. 6 м.;

по заочной – 4 г. 11 м.

Срок обучения по очной форме на базе среднего (полного) общего образования – 2 г. 6 м.;

по заочной – 3 г. 6 м., для людей, имеющих стаж работы по данной специальности, – 2 г. 6 м.

Срок обучения по заочной форме на базе СПО или ВПО – 1 г. 10 м.

Уровень высшего профессионального образования

Бакалавриат

03.09.00.62. – Юриспруденция (бакалавриат)

Срок обучения по очной форме на базе среднего (полного) общего образования – 4 г.;

по заочной – 5 л.

Срок обучения по очной форме на базе СПО по профилю – 3 г., непрофильное образование – 4 г.;

заочное по профилю – 3 г. 6 м., непрофильное образование – 5 л.

Срок обучения по очной форме на базе бакалавриата – 3 г.; по заочной – 3 г. 6 м.

Магистратура

03.09.00.68. – Юриспруденция (магистратура)

Срок обучения по очной форме на базе ВПО (бакалавриат) – 2 г.

Послевузовское образование

Аспирантура

12.00.03. – Юриспруденция (аспирантура) по специальности научных работников:

гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право

Срок обучения по очной форме – 3 г.

Основные образовательные услуги, предоставляемые аспирантам

– обеспечение квалифицированного научного руководства при подготовке диссертации;

– проведение учебных занятий;

– прием кандидатских экзаменов по истории и философии науки, иностранному языку и специальной дисциплине с выдачей удостоверения установленной формы;

– возможность научных публикаций по теме диссертации в научном журнале «Бизнес. Образование.

Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенном в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России № 6/6 от 19.02.2010 г.), и других изданиях Волгоградского института бизнеса.



ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

КАМЫШИНСКИЙ ФИЛИАЛ

Лицензия А № 283353 от 28.12.2007 г., регистрационный № 9673 выдана Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки.

Адрес: 403874, Волгоградская область, г. Камышин, ул. 333-й Стрелковой дивизии, д. 32.
Контактный телефон: 8 844 (57) 4-29-37

Камышинский филиал НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» – учебное заведение, предоставляющее населению образовательные услуги высокого качества, отвечающие требованиям государственных образовательных стандартов среднего и высшего профессионального образования.

Филиал реализует:

программы среднего профессионального образования по специальностям:

- Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям);
- Менеджмент (по отраслям);
- Право и организация социального обеспечения;
- Правоведение;
- Финансы (по отраслям);
- Автоматизированные системы обработки информации и управления (по отраслям);

программы высшего профессионального образования по направлениям:

- Юриспруденция;
- Менеджмент;
- Экономика.

профессиональную подготовку по программам:

- Бармен;
- Контролер-кассир;
- Оператор электронно-вычислительных машин;
- Официант;
- Пекарь;
- Повар;
- Продавец непродовольственных товаров (широкий профиль);
- Продавец продовольственных товаров (по группам товаров);
- Бухгалтер;
- Секретарь-машинистка;

программы дополнительного образования:

- подготовка к поступлению в вуз;
- повышение квалификации руководящих работников и специалистов по профилю основных профессиональных программ филиала;
- профессиональная переподготовка руководящих работников и специалистов по профилю основных образовательных программ филиала.

Камышинский филиал организован в 1993 году и в настоящее время занимает достойное место на рынке образовательных услуг г. Камышина и Камышинского района. В числе студентов и выпускников филиала жители Ольховского, Котовского, Руднянского, Камышинского районов.

Деятельность педагогического коллектива филиала направлена на успешное овладение студентами профессиональными компетенциями, последующее гарантированное трудоустройство выпускников.

Приоритетными направлениями развития филиала являются: реализация клиенто-ориентированной модели образования, внедрение дистанционного обучения, социальное партнерство с бизнес-сообществом.

Опираясь на принципы социального партнерства всех участников образовательного процесса, педагогический коллектив филиала стремится к созданию необходимых условий для получения каждым выпускником перспективной специальности и успешной реализации его карьерных планов.

Основное стратегическое направление деятельности филиала – качество образовательных услуг.

**ВАМ С НАМИ ПО ПУТИ,
ЕСЛИ ВЫ СПЕШИТЕ ПОПАСТЬ В РЕЗЕРВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ И ТВОРЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ!**



Уважаемые авторы и читатели!

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

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:
400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2, каб. 604,
тел. (8442) 544623, тел./факс (8442) 223547.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 10.05.2011. Формат 60x84^{1/8}.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3199.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

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

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.

Рукописи не возвращаются.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА