Журнал издается с 2006 г.

Выходит 3 раза в год ***Подписной индекс – 14344***

№ 9, 2009
Научный журнал
Учредитель – НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор –

Ващенко Александр Николаевич, *д.э.н., профессор, проректор по научной работе НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»*

Заместители главного редактора –

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

Кабанов Вадим Николаевич, *д.э.н., проф. кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»*

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

Технический редактор –

Файзулина Елена Александровна, *зав. информационно-аналитическим центром НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»*

Ответственный секретарь –

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Мурунова И. А., к. э. н., доц., зав. кафедрой экономики и управления
Николаев Ю. Н., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления
Осадин Н. Н., к. э. н., доц., проф. кафедры экономики и управления
Сырбу А. Н., к. э. н., доц., зав. кафедрой финансов и кредита
Ермоченко О. Н., к. э. н., доц., зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Бушуева И. С., к. б. н, доц., зав. кафедрой товароведения и организации торговли
Федянова Н. А., к. т. н., доц., зав. кафедрой математических и естественных наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследства.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-33692

ISSN 1990-536X

Журнал внесен в базу РИНЦ (www.elibrary.ru). Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ.

Электронная версия журнала доступна на www. volbi.ru, vestnik.volbi.ru

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

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

Реквизиты:
Юр. адрес: шоссе Авиаторов, 1, г. Волгоград, 400075
Почтовый адрес: ул. Южно-Украинская, 2, г. Волгоград, 400048
Тел./факс: (8442) 54-61-96, тел: (8442) 54-61-96, 35-55-63
e-mail: nauka@rbcmail.ru, http://www.volbi.ru
Лицензия А № 283342 от 28.12.2007 г. регистрац. № 9662
Свидетельство о государственной аккредитации от 28.12.2007 г. серия АА № 001059 регистрац. № 1033
Код по ОКПО 13721669 ОГРН 1033400261674
ИНН 3443053470 КПП 344301001
Р/с № 40703810626000000044
в филиале ОАО Банк ВТБ в г. Волгограде
БИК 041806852
К/с 30101810500000000852

Редакционный совет журнала



Председатель редакционного совета:
Сизов Ю. И.,
д. э. н., профессор, чл.-корр. РАЕН,
Первый заместитель главы Администрации Волгоградской области по социально-политическим вопросам

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





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

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





Галушкин В. И.,
д. э. н., профессор, заместитель главы администрации Волгоградской области по культуре и спорту, заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства РФ

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





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

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





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



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



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



Набиев Р. А.,
д. э. н., профессор, декан строительного факультета ФГОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», заведующий кафедрой экономики и управления предприятием, заслуженный строитель РФ



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



Сазонов С. П.,
д. э. н., профессор, академик РАЕН, руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, заслуженный экономист РФ



Сидунова Г. И.,
д. э. н., профессор, декан факультета экономики и управления ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет», зав. кафедрой экономики и менеджмента ВГПУ, Директор Центра корпоративного менеджмента



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



Перекрестова Л. В.,
д. э. н., профессор, чл.-корр. РАЕН, зав. кафедрой теории финансов, кредита и налогообложения ВолГУ, заслуженный работник высшей школы РФ



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

МАКРОЭКОНОМИКА

Косьмин А. Д., д. э. н., проф., зав. кафедрой основы экономической теории, ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»,
Чепурнова Е. В., ст. преподаватель кафедры основ экономической теории ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
Глубинные причины мирового финансового кризиса, или Умеют ли читать партитуру дирижеры финансового оркестра? 8

Анесянц С. А., д. э. н., проф., зав. кафедрой региональной экономики, предпринимательства и теории рынка НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права», г. Ростов-на-Дону,
Анесянц Ю. С., к. э. н., доц. кафедры региональной экономики, предпринимательства и теории рынка НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права», г. Ростов-на-Дону
Мировой финансовый кризис: причины и последствия 15

Молоканов В. М., к. э. н., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Иррациональные аспекты анализа экономического поведения 19

Корнева Т. М., к. э. н., доц. кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Инфляция в условиях глобального экономического кризиса в США и России 22

Осадин Н. Н., к. э. н., проф. кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Госкорпорации как современная форма участия государства в условиях перехода к информационной модели российской экономики 26

Агапцов С. А., д. э. н., проф., аудитор Счетной палаты Российской Федерации, г. Москва
Направления повышения эффективности контроля за исполнением федерального бюджета по доходам 33

Шапиро Н. А., д. э. н., проф., зав. кафедрой экономической теории и экономической политики, ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий»
Теоретико-методологические аспекты исследования глобального и национального 42

Герасимова В. В., д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики ФГОУ ВПО «Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина», г. Саратов,
Майбородин В. А., к. э. н., преподаватель кафедры экономики, ФГОУ ВПО «Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина», г. Саратов
Особенности формирования и реализации экономической политики на локальном уровне с участием частно-государственного партнерства (зарубежный опыт) 49

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Мурунова И. А., к. э. н., доц., зав. кафедрой экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»,
Таев А. Г., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Формирование муниципального мезоуровня финансовой среды предпринимательства Волгограда **54**
Михайлова Е. В., соискатель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Инновационные риски венчурного инвестирования в условиях финансового кризиса **60**

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Павленко К. Н., к. т. н., доц. кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»,
Салмина А. С., студентка ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
Менеджмент по-китайски **66**
Ларионов А. Н., д. э. н., проф. ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»,
Малышев И. В., к. э. н., доц. ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»
Методические подходы к развитию программ экологического жилищного строительства **68**
Самаркин С. С., доц. кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»,
Проскурин И. А., студент ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
Выбор стратегии в период жизненного цикла предприятия **81**
Патуева В. В., аспирант кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет»
Теоретические аспекты ребрендинга **83**
Акимова О. Е., к. э. н., ст. преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
Современные инструменты маркетинговых коммуникаций **86**
Овчинников С. А., к. т. н., ст. преподаватель кафедры программного обеспечения автоматизированных систем ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
Корпоративные информационные системы для малого бизнеса **92**
Дашко Ю. В., д. ф.-м. н., профессор кафедры информационных технологий НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права», г. Ростов-на-Дону,
Заика А. А., ст. преподаватель кафедры информационных технологий, соискатель кафедры информационных технологий НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права», г. Ростов-на-Дону
Нейронные сети и логистика городских пассажирских перевозок **96**

Овчинников С. А., к. т. н., ст. преподаватель кафедры программного обеспечения автоматизированных систем ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
Применение поисковой оптимизации веб-сайтов для рекламного бизнеса в сети Интернет 106
Придачук М. П., д. э. н., проф. кафедры экономики Волгоградского филиала РГТЭУ
Кравченко Е. Н., ст. преподаватель кафедры экономики Волгоградского филиала РГТЭУ
Эффекты кластеризации российской экономики 110
Кузнецов В. Н., к. т. н., доц., ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет», начальник отдела ЦНИС Газпром
Принципы формирования и методы разработки организационной структуры управления производством 113
Кузеванова А. Л., к. с. н, доц. кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Имидж как объект управления 116

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Козенко З. Н., д. э. н., проф., зав. кафедрой экономической теории и сельской кредитной кооперации ГОУ ВПО «Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия»
Особенности стартовых условий создания и функционирования сельских кредитных кооперативов в Волгоградской области 121
Горбунова Е. Г., соискатель кафедры финансов и кредита, ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Развитие малого предпринимательства в Волгоградском регионе 125
Ващенко А. Н., д. э. н., проф., проректор по научной работе НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Человеческие ресурсы России: актуальные аспекты развития профессионального образования в регионе..... 130

ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

Бояркин Г. Н., д. э. н., проф., зав. кафедрой прикладной математики и информационных систем ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»,
Громова Е. В., аспирант кафедры прикладной математики и информационных систем ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
Об особенностях трудовой миграции и мерах по ее регулированию в современной России 142
Бочкова Н. В., аспирант кафедры экономики и менеджмента НОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия», ассистент кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
Показатели уровня жизни населения в Российской Федерации 150
Беликова Е. В., аспирант кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Теоретические аспекты категории «экономика народонаселения»..... 152
Карабанов С. Н., к. с. н., доцент кафедры философии, истории, социологии НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Демографические процессы в России и их влияние на социально-экономическую стабильность государства 156

Мирошниченко Г. И, аспирант кафедры экономики и управления
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», преподаватель кафедры экономики, менеджмента и товароведения Урюпинского филиала
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Демографическая ситуация в России и Волгоградской области 158

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Попова Н. В., к. э. н., доц. кафедры экономики и менеджмента
ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
Особенности управления занятостью населения на рынке труда Пензенской области 164
Бочкова Н. В., аспирант кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия», ассистент кафедры экономика и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
Динамика ситуации на рынке труда Пензенской области 167
Ващенко А. А., к. э. н., доц., ректор НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»,
Белоненко М. Б., д. ф-м. н., проф. кафедры математических и естественных наук
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Преимущества подготовки кадров в системе бизнес-образования.....170
Потуданская В. Ф., д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и организации труда, ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
Михайлов А. А., к. э. н., доц. кафедры экономики и организации труда,
ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
Проблемы управления охраной труда в условиях экономического кризиса 174
Попкова Е. Г., д. э. н., проф. кафедры мировой экономики и экономической теории
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»,
Митрахович Т. Н., к. э. н., доц. кафедры мировой экономики и экономической теории
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
Востребованность специализированного финансового образования на российском финансовом рынке 178

АНОНС

Правила приема в аспирантуру НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»..... **183**
О подписке и условиях публикации в журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»..... **185**
Приложение 1 .....**188**
Приложение 2 .....**189**

Косьмин Анатолий Данилович,
д. э. н., проф., зав. кафедрой основ экономической теории
ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»,
e-mail: eko_omgtu@fromru.com
Чепурнова Елена Валерьевна,
ст. преподаватель кафедры основ экономической теории
ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»,
e-mail: eko_omgtu@fromru.com

Глубинные причины мирового финансового кризиса, или Умеют ли читать партитуру дирижеры финансового оркестра? Deep Reasons of the World Financial Crisis, or Will the Conductors of Financial Orchestra Read the Score?

В статье анализируются глубинные причины финансового, прежде всего банковского кризиса 2008 года, и механизм их порождения. Ретроспективный обзор экономических кризисов позволил авторам сделать вывод о том, что генераторами последних являются финансово-политические силы и, в немаловажной степени, уровень профессионализма глав центральных банков стран мира.

In the article deep reasons of the financial bank crisis of 2008, and the mechanism of their origin are analyzed. The retrospective review of economic crisis has allowed the author to draw a conclusion that the generators of economic crisis are the financial and political power and the professionalism of central bank chiefs of the countries of the world.

Ключевые слова: Банковский кризис, финансовый кризис, ЦБ РФ, ФРС, ценные бумаги, кредитование, Центробанк, Федеральная резервная система, фондовый рынок.

Keywords: Bank crisis, financial crisis, CB RF, FRS, valuable security, loan services, Central Bank of Russia, Federal Reserve System, stock market.

Эволюционно нарастающие тревожные денежно-кредитные события в Америке показали всему миру, чего стоят именитые аналитики, лауреаты Нобелевской премии, умудрившиеся «проспать» волну финансовых потрясений, накрывшую в результате весь мир.

Именно поэтому настоятельно рекомендуется финансовым властям принимать инвестиционные решения, не слишком полагаясь на мнения признанных авторитетов и заверения властей. Нелишне напомнить, что накануне Великой депрессии величайшие представители Белого дома уверяли, что никаких причин для кризиса нет. В 1929 г. и легендарный трейдер Джесси Ливермор, и Джон Рокфеллер, и глава Минфина Эндрю Меллон утверждали, что падения рынка не ожидается.

Механизм порождения финансовых и экономических кризисов практически всегда связан с политикой. Такой способ неоднократно использовался финансово-политическими силами, которые великий русский философ И. А. Ильин назвал «мировой закулисой»[1].

Вспомним кризис 1907 г., когда крупнейший американский банкир того времени Дж. П. Морган стал распространять слухи, будто Нью-Йоркский Knickerbrocker Bank неплатежеспособен. Вкладчики перепугались, кинулись массово изымать деньги. Катастрофа одного банка переполошила вкладчиков других, финансовая паника переросла в экономический кризис.

[1] URL: http://www.stock.rbc.ru/demo/rts.1/daily/RTSI.rus.shtml?show=all.

Что же может противостоять слухам, обременяющим в том числе и банкиров? Очевидно знание, лежащее как на стороне инвесторов, так и банкиров, относительно вероятных векторов развития событий в финансовом пространстве. Но вся проблема заключается в том, что знание не может быть более точным, чем позволяет природа его объекта. Экономика – объект, который формируется самими людьми, поэтому даже его описание состоит не только и порой не столько из фактов, сколько из убеждений в наличии соответствующих фактов. А человеческому разуму, как отмечали еще неокантианцы, не под силу познание реальности, конструируемой человеком, во всей ее полноте и конкретности. Всякое человеческое знание ограничено и, стало быть, избирательно. Ограниченность и асимметричность знания – базисное основание неадекватных управленческих решений.

К тому же знание, по А. Пигу, знание «реалистичное», или «прикладное», может быть не применимое на практике и применимое знание, непосредственно используемое практиками. Концепции многих именитых теоретиков являются не применимыми на практике (например, Р. Лукас и Ж. Дебре откровенно заявили (имели мужество заявить) об отсутствии какой-либо значимости своих исследований).

Что же касается сферы финансовых отношений, то в ней со времен Дж. Ло совершалась череда мошеннических операций весьма одаренными людьми, не обремененными экономическими знаниями, но обладающими особым мелкосетчатым мышлением и интуицией. Именно таких людей следует распознавать в нужное время и утверждать на нужном месте – на месте глав центральных банков.

Американцам повезло с Аланом Гринспеном, который был главой Федеральной Резервной Системы США (ФРС), созданной в 1913 г., в течение 14 лет (до 2006). Он умело использовал этот инструмент (ФРС) и для организации кризисов, и для их успешного преодоления.

В конгрессе США утверждают, что Алан Гринспен мог бы предотвратить нынешний финансовый кризис, если бы не отказался от идеи государственного регулирования банковской системы страны.

Поскольку мы упомянули о том, что ФРС США стала готовым инструментом для организации кризисов, то вполне логичным является анализ функционирования Центробанка (аналогом которого и является ФРС) на различных этапах затянувшейся пореформенной эпопеи, высветившей достижения и недостатки его (ЦБ) главных действующих лиц – председателей ЦБ. Исторически и логически оправданным является обращение к основному архитектору и дирижеру финансовой политики России – Геращенко Виктору Владимировичу.

Финансист, банкир с безупречной репутацией, В. В. Геращенко одинаково авторитетен как среди профессионалов-банкиров, банковских служащих, специалистов-финансистов, так и среди населения, в большинстве своем считавшего его мнение истиной в последней инстанции. С 1992 по 1994 гг. занимал пост Председателя ЦБ РФ. В. В. Геращенко – представитель единственной в России банковской династии. Его отец был зампредом Госбанка СССР в первое послевоенное десятилетие.

В 1992 г. начало раскрутки гиперинфляции в России. В 1993–1994 гг. происходит сокращение денежного предложения, резкое сжатие производственной сферы при разбухании спекулятивного оборота, кризиса ликвидности и нарастания неплатежей и бурного развития доходности операций на финансовом рынке. Минфин совместно с Центральным банком России приступил к выпуску ГКО. Центральный банк неудачно попытался стабилизировать обменный курс рубля в целях сдерживания инфляции. В середине 1994 г. доля импортных товаров в структуре потребления выросла почти вдвое, достигнув половины. Итог – 11 октября 1994 г., когда курс рубля упал на 27 % после «черного вторника», Геращенко был уволен президентом Борисом Ельциным.

Главой ЦБ в октябре 1995 г. был утвержден Сергей Константинович Дубинин, занимавший данный пост по 1998 г. При нем Центральный банк начинает строительство собственной «финансовой пирамиды» ГКО со сверхвысокой доходностью, которая многократно превосходила общепринятую в мировой практике доходность такого рода ценных

бумаг. В итоге, в 1997 г. неконтролируемый рост «финансовой пирамиды» ГКО вышел за пределы внутреннего рынка, привлекая спекулятивный иностранный капитал, что создало критическую *зависимость* российской финансовой системы от привлечения капиталов с международных рынков как фактора ее дестабилизации[1]. После дефолта 1998 г. Сергей Дубинин подает в отставку, и пост главы Центробанка снова занимает В. В. Геращенко.

Проведенная девальвация 1998 г. решила проблему «плохих» долгов, выданных в национальной валюте, и в дальнейшем, на фазе последующей стабилизации, стимулирует рост за счет повышения конкурентоспособности отечественных товаров, что и наблюдалось в России с 1999 г.

Под руководством Геращенко Центробанк последовательно проводил политику гибкого валютного курса, нацеленную на поддержание стабильных по отношению к доллару внутренних цен (с учетом инфляции). Стала реально проводиться политика постепенного снижения ставки рефинансирования. Эффективным способом снижения инфляции стали обязательные резервы, что лишило банки возможности спекулировать на валютном рынке, дестабилизировать обменный курс рубля. При Геращенко начал реализовываться проект по кредитованию банков под поручительство и залог векселей, в котором Международный валютный фонд увидел замаскированное прямое кредитование Центробанком промышленности и выступил против. Однако в 2000 г. Геращенко удалось на базе Главного управления ЦБ по Санкт-Петербургу изъять из обращения «горячие» рубли, с помощью увеличения обязательных резервов и регулирования процентных ставок по своим кредитным и депозитным операциям перенаправить финансовые потоки в реальный сектор, снижая ставки рефинансирования, вынуждая банки предоставлять более дешевые кредиты товаропроизводителям[2]. В феврале 2001 г. Геращенко внес на обсуждение в Госдуму «Концепцию развития банковской системы РФ», предусматривающую сохранение двухуровневой банковской системы (ЦБ РФ и кредитные организации) и независимость Центробанка от прямого воздействия исполнительных органов власти. 15 марта 2002 г. Геращенко был досрочно отправлен в отставку с поста главы ЦБ.

Должность Председателя Центробанка с 20 марта 2002 г. и по настоящее время занимает Сергей Михайлович Игнатьев. Денежно-кредитная политика Банка России была ориентирована на поддержание финансовой стабильности и устойчивости экономического роста страны. Банк России гибко реагировал на изменение реального спроса на деньги, способствовал поддержанию растущей динамики экономики, снижению процентных ставок, инфляционных ожиданий и темпов инфляции. В целях повышения информационной прозрачности в функционировании платежной системы Банком России была введена отчетность кредитных организаций и территориальных учреждений Банка по платежам, учитывающая международный опыт. В 2003 г. Банк России приступил к реализации проекта внедрения системы международных стандартов (МСФО)[3]. С 2005 г. ЦБ России активно начал вести политику против отмывания денег банками, отзывая у них лицензии.

Вследствие четкой политики ЦБ РФ по контролю коммерческих банков в последние несколько лет удалось достичь значительного роста объемов краткосрочного и долгосрочного (ипотечного) кредитования в банковской сфере. Предлагалось множество программ, доступных потенциальным заемщикам.

С. М. Игнатьев с самого начала был намерен более решительно использовать инструменты по управлению денежно-кредитной системой. До него политика в области денежного обращения осуществлялись в основном путем интервенций, чем процентных платежей. В отличие от Геращенко, Игнатьев – умеренный реформатор. Но он был бы идеальным председателем ЦБ в стабильную эпоху, но не во времена перемен. Его осторожность и нерешительность в вопросах банковской реформы сдерживает обретение ЦБ статуса «метеослужбы».

---

[1] URL: http://www.financialblog.ru/2008/09/09/fannie-mae-i-freddie-mac-sladkaya-parochka.html.
[2] Там же.
[3] История // Официальный сайт ЦБ РФ. – URL: http://www. cbr.ru.

А теперь вернемся к истокам финансового кризиса 2008 г., являющегося прежде всего банковским кризисом. В 2006 г. начался ипотечный кризис в США. Главной его причиной стал рост невозвратов жилищных кредитов неблагонадежными заемщиками. Кризис стал заметен и начал приобретать международные масштабы весной 2007 г., когда New Century Financial Corporation, крупнейшая ипотечная компания США, занимающаяся кредитованием ненадежных заемщиков, ушла с Нью-Йоркской фондовой биржи. В течение следующих нескольких месяцев понесли убытки или оказались банкротами десятки подобных компаний. Троюродный брат бывшего президента США Джорджа Буша Джордж Уокер, который входил в число высших руководителей Банка Lehman Brothers, проигнорировал предупреждение о надвигающихся сложностях четвертого по величине инвестиционного банка США – Lehman Brothers, который в итоге обанкротился. А дальше все начало стремительно рушиться. Летом кризис затронул инвестиционные фонды крупнейших финансовых компаний, вложивших средства в ипотечные облигации: Bear Stearns, Goldman Sachs, BNP Paribas. На международных рынках стал намечаться кризис ликвидности. Центробанки всего мира начали вливать в свои финансовые системы десятки и сотни миллиардов долларов.

В сентябре 2008 г. представители Центрального банка РФ утверждали, что никаких проблем с ликвидностью у российских банков нет. Но спустя несколько дней тон заявлений резко поменялся. Уже сам Президент РФ Д. Медведев выразил беспокойство по поводу проблем на финансовом рынке и поручил правительству и Центробанку принять усилия для притока дополнительных средств на российский финансовый рынок.

Министерство финансов США объявило о национализации ипотечных компаний-брокеров Fannie Mae и Freddie Mac как минимум на один год, на долю которых приходится около половины американского рынка ипотеки; компании гарантируют примерно 5 трлн долл. ипотечных кредитов. «Фани» и «Фредди» переходят под контроль государства через FHFA (Federal Housing Finance Agency). Для российского фондового рынка и для мирового появились предпосылки серьезного падения. ЦБ России в свое время серьезно «вложился» в облигации этих агентств. На начало 2008 г. сумма вклада РФ составляла порядка 100 млрд долл., Китая – 340 млрд долл. На фоне ипотечного кризиса в США акции Freddie Mac и Fannie Mae с начала 2008 г. потеряли свыше 80 % стоимости (за последний год – около 90 %)[1]. В условиях ставшего реальностью кризиса США учат весь мир приватизировать, а у себя, наоборот, проводят национализацию. Например, обанкротившихся двух крупнейших фондов ипотечного кредитования. Если бы их запустили в обычную процедуру банкротства, то оставшиеся у них в активе недвижимость или обязательства, обеспеченные недвижимостью, достались бы всем кредиторам. В результате того снизилась бы скорость протекания кризиса и его глубина.

Проблемы с долгосрочной ликвидностью связаны с невозможностью привлечения «дешевых» денег на Западе. Общеизвестно, что высшей степенью ликвидности обладает сама наличность. Ситуация с рублевой ликвидностью постепенно ухудшается. Ставки на рынке МБК (межбанковские кредиты) очень высоки – 8–9 % годовых. Банки предпочитают идти на аукционы РЕПО (там денег можно за один раз взять больше). Так, например, в последнее время спрос банков на аукционе РЕПО (Lombard credit; однодневные (*overnight*) кредиты под залог ценных бумаг) уже превышает установленный Центробанком лимит (500 млрд руб.).

Центробанк принимает ряд мер по увеличению уровня ликвидности в банковской системе РФ: постоянное расширение активов, которые можно дать Банку России в залог, расширение списка ценных бумаг в ломбардном списке (аукцион РЕПО), упрощение системы доступа банков к рефинансированию (объединение механизмов кредитования банков под залоги).

В Министерстве финансов США уверяют, что спекулятивный кризис ликвидности ипотечного кредитования 2008 г. в США управляемый – он фактически вызван монополизацией финансового управления в едином мировом центре.

---

[1] URL: http://www. vesti.ru/doc.html?id=216873.

В экономику США правительством РФ вложено около 600 млрд долл., вырученных с продажи наших сырья и ресурсов. Теперь едва ли мы сможем забрать наш стабфонд или валютные резервы из США. Это государственные деньги, а частных предположительно до полутора раз больше денег государственных. Причем это **реальные** деньги, которые оказались на счетах США взамен вывезенных из России природных ресурсов.

В начале октября 2008 г., после очередного падения российского фондового рынка, было принято решение выделить банкам кредит на сумму до 950 млрд руб. не менее чем на пять лет. До 500 млрд руб. из этой суммы получил Сбербанк, до 200 – Внешторгбанк, до 25 – Россельхозбанк и до 255 – прочие банки, в числе которых Газпромбанк[2]. В основном все деньги, скорее всего, пойдут на погашение иностранных долгов этих банков. Поэтому они реально не повлияют на экономическую ситуацию.

Если обратиться к динамике мирового индекса РТС[3], то волна кризиса 1998 г. по сравнению с «цунами» 2008 г. имеет свои особенности, и не только благодаря своей величине, но и падению (рис. 1). По сравнению с 2008 г., когда фондовый рынок упал практически «кирпичом», т. е. молниеносно, – за 5 месяцев, тогда как падение, составляющее 90 % индекса 1998 г. растягивается на год. При этом, судя по графику, можно увидеть, что прогноз, предваряющий падение, сформировался еще до критической отметки пункта.



Рис.1. Динамика мирового индекса РТС[1]

Последний мощный толчок для роста фондового рынка за период с 5 по 7 мая 2008 г. сыграла инаугурация президента. Индекс РТС 7 мая вырос на 0,83 % по сравнению с уровнем закрытия предыдущего дня и достиг 2487,92 пункта. Индекс ММВБ к этому времени укрепился на 1,07 % – до 1712,49 пункта. После выступлений Президента России, вне зависимости от их содержания, рынок перешел к нисходящей динамике линии, которая была практически прямым падением фондового рынка, откинувшего его рост на несколько лет назад.

Поначалу динамика российских фондовых индексов практически не отличалась от динамики фондовых индексов других стран. Российский кризис был лишь составляющей общего кризиса. Ситуация продолжалась в течение двух месяцев – до 17 июля. За это время американский фондовый рынок потерял 11,5 %, мировой – 12,9 %, российский – 13,1 %. 18 июля 2008 г. индекс РТС упал на 4,5 % при неизменном значении Доу-Джонса[4] и незначительных колебаниях индексов мирового фондового рынка и развивающихся рынков.

В дальнейшем расхождения в динамике российского и мировых индексов лишь нарастали. За октябрь-ноябрь 2008 г. российский фондовый рынок провалился на 51,8 %. Американский рынок просел лишь на 8,5 %, мировой – на 12,4 %, развивающиеся рынки в целом – на 25,4 %.

Среди внешних факторов, повлиявших на кризис фондового рынка России, следует отметить падение цен на нефть. В динамике фондовых индексов стран-нефтеэкспортеров за это время индекс фондовых рынков (в ВВП которых удельный вес нефти выше, чем в России)

---

[1] Индекс РТС – официальный индекс ОАО «Фондовая биржа «Российская Торговая Система». Индекс РТС рассчитывается по 50 наиболее капитализированных и ликвидных акций, отобранных Информационным комитетом РТС. Список акций для расчета индексов пересматривается раз в три месяца.

[2] Шамбаров В., Якунин Д. Мировой кризис – спланированное начало глобальных процессов // Официальный сайт движения «Народный собор». – URL: http://www.narodsobor.ru/default.asp?trID=378&artID=5060.

[3] Индекс РТС – официальный индекс ОАО «Фондовая биржа «Российская Торговая Система». Индекс РТС рассчитывается по 50 наиболее капитализированных и ликвидных акций, отобранных Информационным комитетом РТС. Список акций для расчета индексов пересматривается раз в три месяца.

[4] Индекс Доу-Джонса – средний показатель курсов акций группы крупнейших компаний США. Представляет среднеарифметическую величину ежедневных котировок акций крупнейших компаний США.

снизился лишь на 20 %. С 19 мая 2008 г. совокупная капитализация российских компаний, акции которых котируются на российском фондовом рынке, упала почти на 800 млрд долл. Потери капитализации с 17 июля превысили 600 млрд долл.[1] В октябре корпоративный сектор столкнулся с полномасштабным экономическим кризисом. Если до сих пор кризис затрагивал лишь финансовую сферу, то теперь он охватил реальный сектор экономики. В начале октября десятки компаний (таких секторов, как металлургия, машиностроение, строительство, финансы, ритейл) сообщили о сокращении производства, сворачивании новых инвестиционных проектов, увольнении персонала. О возможной корректировке своих инвестиционных планов из-за падения цен на нефть сообщили практически все нефтегазовые компании.

Устойчивость российской экономики будет очень сильно зависеть от оперативных и решительных действий властей. На сегодняшний день одной из ключевых проблем остается отток капитала, который в октябре 2008 г. достиг около 20–30 млрд долл. Причем проблема состоит в выводе не только средств нерезидентами. Такое бегство российского капитала напоминает ситуацию 1998 г. ЦБ РФ выделяет в помощь российским банкам и финансовому рынку средства в качестве размещаемых ресурсов на депозитах, беззалоговых кредитов, субординированных займов. Были предложены и достаточно уникальные меры. Внешэкономбанку (ВЭБ) направляются из федерального бюджета 75 млрд руб. на страхование операций Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка на рынке межбанковского кредитования, 50 млрд долл. – для рефинансирования зарубежных кредитов российских компаний, для того чтобы не допустить перехода в собственность нерезидентов акций ведущих российских компаний и банков, являющихся залогом по внешним займам. Государство стало напрямую поддерживать фондовый рынок, выделив 175 млрд руб. на покупку подешевевших акций и облигаций. Очень важным аспектом является наполнение ликвидностью реального сектора, который впервые за многие годы столкнулся с кризисом неплатежей[2]. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию получит 60 млрд руб. на поддержку рынка ипотечных кредитов, а Агентство по страхованию вкладов получило право на санацию проблемных банков, для чего от государства госкорпорации выделили 200 млрд руб.

Российское правительство работает над дополнительным пакетом мер по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса, предназначенным для поддержки реального сектора экономики. Для этого разрабатывается план по налоговой поддержке. В нефтяной отрасли предполагается продление льготного порядка установления пошлины (с учетом резкого снижения цены на нефть), аптечные организации – на сохранение для них системы единого налога на вмененный доход, а обрабатывающие производства – на возможность продлить трехмесячную рассрочку по уплате НДС и облегчить налогообложение его авансовых платежей[3].

Российские власти заявляют, что не намерены прибегать к широкомасштабной национализации частных компаний и девальвации рубля, несмотря на финансовый кризис[4]. Расширение полномочий государства в экономической жизни России устанавливается как вынужденная мера и носит временный характер.

Кризис создал положительные моменты, заключающиеся в пересмотре всей мировой финансовой архитектуры. Для России важным шагом последовало бы создание международного финансового центра. Это поможет стать рублю резервной валютой, усилит политическую, экономическую роль России в мире, даст мощный импульс развитию всех отраслей отечественной экономики, развитию банковского, инвестиционного, страхового секторов рынка и возможность конкуренции с мировыми секторами. Для этого необходимо

---

[1] Илларионов А. Природа российского кризиса. – URL: http: //www.gazeta.ru/comments/2008/10/01_x_2846502.shtml.

[2] Тихонов А. Операция «Кризис» // Официальный сайт движения «Народный собор». – URL: http://www.narodsobor.ru/default.asp?trID=378&artID=4904.

[3] Власти РФ выработают новые меры по борьбе с последствиями финкризиса // РИА Новости. (Москва, 31 окт.). – URL: http//www.rian.ru/crisis/20081031/154159132.html.

[4] Финансовые основы экономического роста в России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ (Специальный выпуск). 1998. № 3 (70). С. 5–113.

создание надотраслевого управления этим проектом в совместной работе главы государства, законодательной, исполнительной власти и профессиональных участников финансового рынка. Нужно стимулировать инвестиции в банковской системе, дать гарантии гражданам как инвесторам в ценные бумаги финансового рынка, стимулировать внутренний рынок IPO и улучшить инфраструктуру[1].

Таким образом, кризис имеет определенные ретроспективные истоки своего возникновения, в том числе обусловленные человеческим фактором – одаренностью им бездарностью руководителей центральных банков стран мира.

Литература:

1. Власти РФ выработают новые меры по борьбе с последствиями финкризиса (Москва, 31 окт.) [Электронный ресурс] // РИА Новости. – Режим доступа: www. URL: httl://www.rian.ru/crisis/20081031/154159132.html.

2. Выступление председателя Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению Д. Н. Ананьева // Деньги и кредит. – 2008. – № 6. – С. 9–11.

3. Груздева П. Ну Дубинин и ухнул... [Электронный ресурс] / П. Груздева, А. Губарев // Профиль. 1998. № 20. – Режим доступа: www. URL: http://www.profile.ru/items/?item=2367.

4. Илларионов А. Природа российского кризиса [Электронный ресурс] / А. Илларионов. – Режим доступа: www. URL: http://www.gazeta.ru/comments/2008/10/01_x_2846502.shtml.

5. История [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ. – Режим доступа: www. URL: http//www. cbr.ru.

6. Тихонов А. Операция «Кризис» [Электронный ресурс] / А. Тихонов // Официальный сайт движения «Народный собор». – Режим доступа: www. URL: http://www.narodsobor.ru/ default.asp?trID=378&artID=4904.

7. Финансовые основы экономического роста в России // Аналитический вестник ФС РФ (Специальный выпуск). – 1998. – № 3 (70). – С. 5–113.

8. Шамбаров В. Мировой кризис – спланированное начало глобальных процессов [Электронный ресурс] / В. Шамбаров, Д. Якунин // Официальный сайт движения «Народный собор». – Режим доступа: www. URL: http://www.narodsobor.ru/ default.asp?trID=378&artID=5060

9. Режим доступа: www. URL: http://www.financialblog.ru/2008/09/09/fannie-mae-i-freddie-mac-sladkaya-parochka.html

10. Режим доступа: www. URL: http://www.stock.rbc.ru/demo/rts.1/daily/RTSI.rus.shtml?show=all.

11. Режим доступа: www. URL: http://www.vesti.ru/doc.html?id=216873.

[1] Выступление председателя Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению Д. Н. Ананьева // Деньги и кредит. 2008. № 6. С. 9–11.

Анесянц Саркис Артоваздович,
д. э. н., проф., зав. кафедрой
региональной экономики,
предпринимательства и теории рынка
НОУ ВПО «Институт экономики,
бизнеса и права», г. Ростов-на-Дону
e-mail: meon_nauka@mail.ru
Анесянц Юрий Саркисович,
к. э. н., доц. кафедры региональной
экономики, предпринимательства
и теории рынка НОУ ВПО «Институт
экономики, бизнеса и права»,
г. Ростов-на-Дону
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Мировой финансовый кризис: причины и следствия
Global Financial Crisis – Causes and Effects

Данная статья посвящена поиску источника глобального кризиса, текущему экономическому положению и последствиям кризиса для мировой и отечественной экономики. В заключении авторы указывают на ряд возможностей для отечественной экономики и дают рекомендации частным инвесторам.

This article is dedicated to causal analysis of the current financial crisis, its research limitations, the genesis and salvation perspectives. Domestic and global problems are under consideration. The probabilities of recurrence of that crisis are viewed and the recommendations to private investors are given.

Ключевые слова: кризис, экономика, инвестиции, кредит.

Keywords: crisis, economy, investment, credits.

Финансовый кризис сегодняшнего периода является комплексным следствием перекосов в экономике. Принято считать, что первотолчком кризиса стало образование малоконтролируемого сегмента рынка второсортной ипотеки, риски по которому оценивались некорректно, а потому и суммы потерь, помноженные на высокий уровень плеча, оказались выше всяких ожиданий. С другой стороны, очевидно, что даже острый кризис брокерских домов и инвестиционных банков не превратился бы в глобальный мировой кризис, если бы не перекосы в экономике, в ее кредитной части домохозяйств, которая большим совокупным долгом нависала над реальными доходами домохозяйств. Перепотребление превратило общество в заложника доступных кредитных ресурсов, временное сокращение которых ударило сначала по покупательской способности, а затем по пузырю неэффективных производств и заработных плат, этими производствами обеспечивающимися. Многие поднимаются в этой системе еще на уровень выше, говоря о проблемах использования частичного покрытия в банках, связанных с этим рисков, о чрезмерной популярности «3Д»-денег (дешевые длинные деньги) и чрезмерной зависимости корпораций от этих средств. Однако фундаментальные причины кризиса заработных плат лежат еще глубже, причем говорить следует не только о причинах данного кризиса, но в равной степени о нескольких предыдущих, а также, без всякого сомнения, о будущих кризисах, порожденных основной проблемой современной глобальной экономики.

Главной (быть может, единственной) причиной мирового финансового кризиса является группа факторов, сформировавшихся под влиянием США. Авторская позиция в этом вопросе такова: мину замедленного действия заложила Бреттон-Вудская система соглашений, которая была навязана ослабленному мировому сообществу Соединенными Штатами. Суть этих соглашений для мировой финансовой системы заключалась в том, что на место золота как основного мирового обменного эквивалента был выдвинут доллар США. Впоследствии это привело к тому, что валюта одной страны, став валютой международной, привела

к неэквивалентному обмену. Получается, что из одной страны поступает необеспеченная денежная масса с портретами президентов, а из других стран в страну – экспортер «бумаги» идут реальные товарноматериальные ценности, призванные покрыть собой сформировавшийся «баланс». Итог один – мировая экономика работает на ту самую одну страну. Размер вопроса велик: ежегодно в США ввозится на 580 млрд долл. товаров больше, чем вывозится, учитывая, что ввозится за бумагу, может статься, что и бесплатно.

Но с ослаблением США как мирового жандарма и центра притяжения, чему виной колоссальный теракт 11.09.2001 г., две не слишком удачные колониальные войны и несколько финансовых (высоких технологий, ипотечных) пузырей, доллар стал стремительнее, чем раньше, превращаться в финансовую пирамиду. Норма обеспечения доллара США золотом только 6 %, и на 8 % – товарноматериальными ценностями. Кроме того, в США получили распространение необеспеченные структурированные производные ценные бумаги. В определенное время порочной, но распространенной практикой стал выпуск страховки на плохой секьюритизированный актив, а на страховку, в свою очередь, – дериватив, или долговой инструмент. Вся означенная конструкция при этом получала высший рейтинг инвестиционной надежности. В сущности, продажа, биржевое обращение и даже фондирование за рубежом воздуха приносили вполне реальные доходы основателям этих пирамид. Однако полученные сегодня в спекуляционном пузыре доходы рано или поздно становятся чьими-то расходами, и, судя по всему, мировой экономике настало время платить.

Отдельную негативную роль в процессе формирования долга и раскручивания маховика бесконтрольных спекуляций сыграло некомпетентное (а возможно, и вовлеченное) руководство американской администрации. Так совпало, что кризис сформировался при правлении одного из самых слабых президентов США. Попустительство со стороны органов финансового надзора (SEC) привело не только к неконтролируемым раздуваниям ипотечных агентств Funny May и Freddie Mac, но и к откровенно преступным действиям таких одиозных личностей, как экс-глава биржи NASDAQ Бернард Мэдоф, пирамида которого стоила крупнейшим мировым финансовым институтам дополнительных 50 млрд долл.[1], а сумма эта, следует напомнить, составляет более годового бюджета Украины или 17 % от российского ВВП. Собственно сам долг США перед мировым сообществом больше совокупных активов банков всего мира.

Вероятно, крах американской финансовой системы в том виде, как мы ее знаем, неизбежен, и это значит, что на смену ей придет новая, более эффективная система отношений, вопрос лишь в том, кем и как выйдет государство Соединенные Штаты Америки из кризиса, насколько удастся сегодняшнему гегемону сохранить свое экономическое и политическое лидерство. Совершенно понятно, что роль Барака Хусейна Обамы как нового президента, на которого обращены беспрецедентно завышенные ожидания, состоит в том, чтобы начать отрезать омертвевшие куски экономики, пытаясь спасти организм в целом. К сожалению, в США этого пока не понимают, а потому разочарование электората неминуемо.

Собственно, осознание перечисленного приводит нас к ответу на вопрос о сроках выхода из кризиса. Мировой финансовый кризис закончится не ранее, чем перестроится весь мировой финансовый порядок, и на место доллару как основной валюте фондирования и неравноценному эквиваленту придет система, адекватная интересам большего числа участников мирового финансового процесса. Хочется верить, что система эта будет не только многополярна, но более прозрачна и, главное, более контролируема и управляема мировым сообществом.

Небольшое историческое уточнение: не следует думать, что Бреттон-Вудский механизм всегда рассматривался как единственный, что никто не видел его порочности в самом начале пути. Классик и прорицатель финансовых механизмов Кейнс предлагал собственную, гораздо более справедливую систему отношений, в центре которых стояла всемирная валюта, где ООН выступала в качестве эмитента, и совокупными мировыми резервами, обеспечивающими физическое воплощение денежной массы, являлись реальные товарноматериальные ценности. Впрочем, протекционизм США привел в действие те механизмы, кризис которых мы видим

[1] I knew it was criminal fraud and I'm sorry, says Bernard Madoff // The Times. March 13, 2009.

сегодня, он же сделал Мировой банк, Банк реконструкции и развития и МВФ заложниками и марионетками владельца печатного станка – Вашингтона. Вся совокупность указанных факторов и системная порочность базовых соглашений явились в итоге источником сегодняшнего кризиса.

Его течение предсказать гораздо сложнее, чем причину, но становится ясно, что «тихой гавани» в мире не будет. Финансовый голод уже собрал немалую жатву: Эквадор объявил дефолт по внешним обязательствам; Исландия стояла на грани финансового паралича, и только экстренное вливание четырех млрд долл. спасло европейскую страну; африканские государства столкнулись с новым витком гиперинфляции: три из пяти крупнейших инвестиционных банков оказались банкротами и были поглощены, а Украина вдвое девальвировала собственную валюту.

Россия тоже стоит перед несколькими вызовами, впрочем, ни один из них пока не выглядит катастрофическим. Главным источником стабильности и надежд является значительный золотовалютный запас, сформированный за счет сверхдоходов от продажи нефти в 2003–2007 гг. Резервы, близкие к триллиону долларов, пока позволяют решать наиболее острые вопросы бескровными методами. В частности, большой объем помощи получили российские банки в виде льготных РЕПО, а позже и низкопроцентных 10-летних кредитов. Всего, через различные схемы, в банковскую систему были накачаны 200 млрд долл.[1] Большее количество ликвидности было размещено через три крупнейших банка: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, и хотя существуют перекосы, хищения, да и сама система по принципу перераспределения ликвидности через приближенные структуры порочна, но главная задача решена – банковская система РФ все еще работает. В наличии помощь в других отраслях: в строительном секторе государство пытается выкупать недострой по достаточно высоким ценам, в автопромышленности – не слишком удачно, но защищает отечественного производителя. Но главное – это отличие экономической политики сегодняшней стратегии власти – политика сокращения сокращений, попытки защитить население от кризиса. В частности, разорение двух достаточно крупных банковских структур «Кит-финанс» и «Связь-банк» прошло инвесторами незамеченным: государство своевременно передало их в новые руки и, что важно, сохранило сбережения людей, кроме того, беспрецедентно повышена сумма системы страхования вкладов, сегодня она составляет 700 тыс. руб.

Несмотря на относительно адекватные намерения, методы, которыми действует государство, оставляют желать лучшего. Во-первых, в разрез со всем миром и собственными интересами, государство увеличивает стоимость кредитования для банков, особенно в корпоративном секторе. Во-вторых, как считают многие, слишком рано начало тратить деньги на интервенции, не дождавшись действительно выгодных цен и бесплодно потратив половину денежных запасов. В-третьих, протекционистские меры в ряде отраслей могут оказаться губительны. Впрочем, окончательную оценку и по этим вопросам давать, скорее всего, рано.

В сухом остатке мы имеем уникальную для современной России государственную политику, которая, может, и не слишком эффективна, не без перекосов и злоупотреблений, но действительно направлена на сохранение основных структур государства, попытку избежать необязательных банкротств, разорений, паники и анархии, присущих всем предыдущим кризисам. Кроме того, впервые в истории современной России кризис в меньшей степени коснулся рядовых граждан. В некотором смысле помогло несчастье – неразвитость наших финансовых институтов и фондового рынка. В России с фондовым рынком связаны чуть более 3 % населения, зарегистрировано порядка 120 000 активных брокерских счетов[2]. В США доля вовлеченных 62 %, что в тысячи раз больше, а ведь именно на фондовых рынках люди потеряли наибольшее количество денег. Второй проблемной группой являются должники, включая владельцев ипотечных кредитов, которые лишились работы.

Кроме политики государства, относительный оптимизм поддерживается и традиционным для нашей страны сырьевым ресурсом, ее географическим и геополитическим положением. Наличие 40 % мировых сырьевых и 13 % территориальных богатств позволяет

---

[1] Резерв от Минфина // Ведомости. 2009. № 59 (2329).

[2] Финансовая культура: испытание кризисом // Исследование ФОМа для ММВБ. 2008.

говорить об определенной автономности страны. И даже цена на нефть имеет важное значение (ибо определяет 50 % доходов бюджета), хотя и не решающее. В этой связи коллапс таких экспортозависимых стран, как Япония, может оказаться гораздо страшнее.

Резюмируя итог, можно выделить целый перечень проблем и вызовов, стоящих перед российской экономикой.

1. Кризис с его низкой ценой на углеводородное сырье дает уникальный шанс реструктурировать экономику в высокотехнологичную.

2. В условиях кризиса крупных олигополистических институтов появляется возможность делать ставку на малый и средний бизнес, который в нашей стране составляет 7 % от ВВП, а в развитых до 80 %.

3. Обостряется необходимость пересмотра налоговой политики с акцентами в сторону интересов среднего класса и малого бизнеса, а также в сторону ухода от плоской шкалы подоходного налога, при которой и миллиардер, и неимущий платят одинаковую ставку, что вряд ли может считаться справедливым.

4. Необходимо введение жестких лимитов на вывоз капитала, уход от порочной практики бесконтрольных зарубежных займов корпораций, при которой деньги присваиваются олигархами, а по долгам расплачивается государство, а значит – все налогоплательщики.

5. Борьба с коррупцией должна все же стать действительным приоритетом, при этом масштаб и размах взяточничества таков, что адекватными выглядят китайские формы борьбы с этой экономической чумой.

В любом случае, к каким бы результатам ни пришли мы сегодня и на каком из уровней ни попытались устранить причины и следствия кризиса, есть два обстоятельства, которые следует помнить. Первое из них – неоконченность процесса, та стадия, в которой кризис находится (по всей вероятности, даже не нижняя его точка); второй проблемой является вовлеченность всякого изучающего в систему, что накладывает известные противоречия рефлексивности как на характер изучения, так и на выводы, к которым изучающий невольно стремится прийти. Данные обстоятельства довольно значительны, и, если бы обсуждаемые вопросы не носили предельной актуальности, следовало бы отказаться от их текущего обсуждения по изложенным причинам, но игнорировать мировой кризис невозможно, а потому стоит смягчить эти два противоречия соответствующими ремарками: касательно неоконченности процесса – изучающего извиняет крайняя его протяженность во времени (по всей вероятности, не менее пяти лет), а также острая актуальность, особенно в отношении насущной стороны вопроса сохранения сбережений и уровня жизни. Говоря о вовлеченности изучающего, фактор невозможно устранить, а только принять во внимание и действовать с известной осторожностью, поскольку для устранения подобной вовлеченности, в силу абсолютного географического охвата, исследователь должен работать, жить и находиться на другой планете, а потому и взять такого исследователя неоткуда.

И в заключение необходимо затронуть проблему инвестиций и сбережения. Традиционно консервативным вкладчикам необходимо продолжать хранить деньги в российских банках, при этом сумма в каждом из них должна быть менее «несгораемой» в 700 тыс. руб. При этом следует помнить, что реальная инфляция уже на сегодня едва ли составляет менее 20 % (о чем можно сделать вывод, имея в виду ставку по депозитам в 16 % годовых), кроме того, российское правительство может традиционно девальвировать рубль для оживления внутреннего производства.

С позиций вечных ценностей в условиях уменьшения стоимости сырьевых и биржевых активов как никогда актуально золото. При этом наиболее ликвидным инструментом видятся инвестиционные монеты, не облагаемые налогом, однако срок этих вложений должен быть не менее трех лет.

Традиционно спекулятивной идеей, несущей значительные риски и доходы, является инвестирование в российские акции первого эшелона. Газпром, в частности, упал с 340 до

120 (в моменте 75), а Лукойл – с 2600 до 1250 (в моменте 700) рублей за акцию[1], но при этом ни нефти, ни газа в России меньше не стало. Вообще, российские акции упали на уровни 2004–2005 гг., а это значит, что при стабилизации мировой экономики мы увидим значительный рост активов, скорее всего – в несколько раз.

Литература:

1. I knew it was criminal fraud and I'm sorry, says Bernard Madoff // The Times. – 2009. – March 13.
2. Резерв от Минфина // Ведомости. – 2009. – № 59 (2329).
3. Финансовая культура: испытание кризисом // Исследование ФОМа для ММВБ. – М., 2008.

Молоканов Виктор Михайлович,
к. э. н., ст. преподаватель кафедры
финансов и кредита НОУ ВПО
«Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Иррациональные аспекты анализа экономического поведения
Irrational Aspects of Analysis of Economic Behaviour

Экономическая наука все больше приходит к выводу, что человеческое поведение нерационально. В статье описываются философские предпосылки для анализа иррациональности. Раскрываются социологические и культурные аспекты иррациональности на примере экономических отношений в США.

Economists have come to the conclusion that human behaviors are irrational. Philosophical presuppositions of irrational analysis have been described in the article. Sociological and cultural aspects of irrationality have been considered on the example of economic relations in the USA.

Ключевые слова: экономическое поведение, институционализм, социальное планирование.

Keywords: economic behaviour, institutionalism, social planning.

Теоретические дискуссии в экономической науке спотыкаются о самый неудобный факт экономической деятельности общества – человеческое поведение иррационально. Признавая значимость этого обстоятельства, экономическая теория сегодня не может строиться на моделях, максимизирующих экономическое поведение человека. Если человеческое поведение более сложно, чем предполагали классики, то полно описать инструментарием экономической науки всю совокупность явлений экономической жизни невозможно. В таких условиях возрастает роль социологии в анализе поведения человека в области хозяйственной деятельности. Современная экономическая наука, признавая опыт Немецкой экономической школы и институционализма, создает новую экономическую теорию, учитывающую культурные особенности различных народов, их опыт и традиции в обосновании экономического поведения. Предмет экономической науки смещается от анализа по поводу максимизации использования ресурсов к анализу реального поведения человека в своей культурной, социальной среде.

В своей статье Т. Н. Логачева «Ценностное отношение к культурным традициям: сущность феномена» отмечает: «Формой передачи социально-экономического, культурного опыта людей является культурные традиции. В быстро меняющихся условиях окружающей среды человек ищет стабильную опору и находит ее в виде традиции»[2]. Таким образом,

[1] Котировки ММВБ по состоянию на март 2009 г.

[2] Логачева Т. Н. Ценностное отношение к культурным традициям: сущность феномена // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2006. № 1. С. 28–35.

традиция, а в экономических терминах – институциональная среда, является определяющим фактором экономического поведения человека. Игнорирование традиций наиболее ярко сегодня проявилось в реформе образования.

Правительственные планы по оптимизации отечественного образования кажутся логичными и рационально выдержанными. Однако воплощение этих планов в жизнь либо никак не отражается, либо в очень незначительной части. Когда мы говорим об эффективности системы обучения, о поиске рациональных причин отставания национального образования, то игнорируем культурно-социальный аспект этого общественного института. На определенном этапе жизни каждый человек оказывается перед выбором: где и какое получить образование, которое позволит достичь успеха в обществе. Для решения этой задачи мы призываем, как нам кажется, разум и рациональный подход. Под рациональностью мы чаще всего понимаем целенаправленный, трезвый расчет наиболее эффективных путей достижения определенной цели. Но рациональность подразумевает, что известны все факторы, все богатство явлений мира, их сочетания, определяющие успех конкретного индивида в человеческом сообществе. Ограниченность концепции рациональности иллюстрирует пример с паникой на тонущем корабле. Анализируя ситуацию со стороны, мы представляем панику на тонущем корабле как иррациональное поведение, но, примерив на себя «шкуру» пассажира этого тонущего судна, не имея информации о масштабе повреждений корабля, наличии и доступности спасательных средств, местах эвакуации и прочих факторах, все больше обнаруживаем панику как рациональный выбор.

Мир сложен и во всей его совокупности явлений непостижим для человеческого разума. Но как же человек принимает решения в этом непознаваемом мире? Он создает свою реальность (где и работают законы логики), отличную от действительной, с помощью систем координат, позволяющих упорядочивать явления мира. В кантовской философии такая система координат описывается с помощью трансцендентальных форм: понятий времени, пространства, причинно-следственных связей, морали, которые даются человеку априори, до опыта. С помощью этих понятий человек организует возможность восприятия чувственного мира – опыта. В философии Гегеля – это «горизонты познания»: саморазвивающиеся через диалектическую борьбу кантовские трансцендентальные формы. Если Кант обозначил инструменты организации человеческого сознания, то Гегель показал их развитие. Границы логики и рациональности, таким образом, ограничены трансцендентальными формами. В точных, естественных науках такая ориентация человеческого сознания доказала свою эффективность и плодотворность, которая выразилась в достижениях научно-технического прогресса. Высокая эффективность трансцендентальных форм познания в исследовании явлений природы, таких как время, пространство, причинно-следственная связь и пр., объясняется неизменностью этих форм познания в достаточно длительном периоде времени, вызванного стабильностью объекта исследования. Камень, брошенный с башни, стремится к земле с постоянным ускорением; любой круг будет иметь соотношение диаметра и длины окружности, равное числу Пи; на смену лету всегда придет осень и т. д. Хотя следует отметить, что уже сегодня современная физика обозначила проблему несовершенства трансцендентальных форм в человеческом познании мира, превратившуюся в одно из главнейших ограничений на пути дальнейшего развития физики.

Иная картина обнаруживается в общественной социальной сфере. Система координат, укорененная в нашем сознании, призванная упорядочить жизнь и природу человеческого общества, представлена очень большим спектром трансцендентальных форм. Человек свои решения в области общественной жизни обосновывает христианским, мусульманским, восточными верованиями, этическими учениями гедонистов, эпикуреизма, стоиков, идеологиями коммунизма и либерализма и многими другими как более, так и менее распространенными и значимыми этическими доктринами. Безусловно, такое разнообразие и плюрализм трансцендентальных форм, регулирующих общественную жизнь человека, по сравнению с трансцендентальными формами, упорядочивающими природную жизнь, связано с быстрой изменчивостью социальной жизни человека. И конечно же то, что представляется рациональным в системе координат христиан, в ориентирах буддистов уже не кажется таким логически выверенным.

В условиях господства западноевропейской культуры, корни которой, безусловно, обнаруживаются в средневековой церковной Реформации, рациональность стала синонимом утилитаризма. Утилитаризм – этическая концепция, смысл которой в том, что причинами человеческих действий являются польза и удовольствие. Эта, казалось бы, сугубо философская доктрина сильнейшим образом повлияла на развитие современной экономики. Роль церковной Реформации в становлении капиталистической экономики исследовал М. Вебер в своем знаменитом труде «Протестантская этика и дух капитализма». Он показал, как изменения в структуре человеческого сознания, вызванные Реформацией, привели к тому, что мы сегодня называем капитализмом. Проблема, в какой мере нормы общественного поведения влияют на экономическое развитие общества, сегодня как никогда актуальна. Изучением этой проблемы занимается ведущее сегодня направление экономической науки – институционализм. Многие страны, в том числе и Россия, стремясь трансформировать свою экономику с целью догнать экономически развитые западноевропейские страны, столкнулись с проблемой, когда господствующая в обществе культура (менталитет) становится серьезным тормозом в восприятии рыночных принципов хозяйствования. Все действия реформаторов по оптимизации национальных экономик, бывшие рациональными в утилитаристкой системе координат, разбивались о традиционные этические концепции, господствующие в обществе. Капитализм требовал строго определенной ментальности от человеческого сознания. Таким образом, человеческий выбор определяется этической концепцией, господствующей в обществе, в сознании человека как члена этого общества.

Если посмотреть на образование с точки зрения социологии, то есть с учетом плюрализма в этических конструкциях, то мы увидим, что рациональные доводы не определяют поведение человека в процессе образования. Наглядный пример, который демонстрирует влияние различных этических концепций на поведение людей, продемонстрировал в своем исследовании американский ученый Э. Дигби Болтцелл «Пуританский Бостон и квакерская Филадельфия (1979)»[1]. Интересна подоплека, которая подтолкнула Болтцелла к этому исследованию. Случайно оказавшись в одном небольшом колледже Бостона, Болтцелл обнаружил, что выпускниками этого колледжа только в 1825 г. были знаменитые писатель Натаниэль Готорн, поэт Генри Уодсворт Лонгфелло и президент США Франклин Пирс. Болтцелла поразил этот факт тем, что за всю историю его университета (а дело было уже в 70-е гг. XX в.), бывшего гораздо больше этого бостонского колледжа, не было ни одного выпускника, который бы достиг таких же результатов, как эта троица. Заинтересовавшись подобным обстоятельством, он обратился к Американскому биографическому словарю, где были приведены биографии всех знаменитых граждан США, для того чтобы получить более репрезентативную информацию по данным территориям. Из этого словаря он выбрал 75 самых знаменитых представителей американской нации (критерий, по которому определялась степень знаменитости того или иного человека, – обширность биографической справки). Результат такой выборки подтвердил догадки Болтцелла. Подавляющее большинство знаменитостей оказались выходцами из Бостона и его окрестностей, тогда как из его родного города Филадельфии, более населенного, чем Бостон, сопоставимых по значимости личностей оказалось всего две. Ответ на причины такой примечательной разницы кроется, по мнению Болтцелла, в религиозных отличиях общин Бостона и Филадельфии. Английские колонии в Северной Америке населяли представители различных протестантских течений, которые были изгнаны из Великобритании по религиозным мотивам. Бостон основали пуритане, пропагандирующие успех и превосходство в общественной жизни как знак богоизбранности. Пуритане выступали за сильные общественные институты – семья, государство, школа, церковь, призванных «спасать» людей от греховности. Филадельфию основали квакеры. Смысл этого протестантского течения вкратце можно определить выражением «не суетись». Они верили в изначальную доброту всех людей. Богатый ничем не лучше бедного перед Богом. Поэтому квакеры жили одинаково скромно (и бедные, и богатые), что конечно же не стимулировало к поиску славы и богатой общественной жизни. Квакеры не видели надобности в сильных социальных институтах, нацеленных на борьбу с человеческими пороками. Таким образом, господствующая моральная установка существенным образом влияет на поведение

[1] Масионис Дж. Социология. СПб. : Питер, 2004. 752 с.

человека. Добиться рациональности в общественном поведении человека наподобие той степени рациональности, которая свойственна естественным наукам, недостижимо.

Следует обратить внимание еще на один момент, который показывает трудность применения доктрины рациональности в анализе действий человека в обществе. Существующий «познавательный горизонт» дается человеку не сразу, а со временем через процесс социализации личности, через процесс приобретения опыта. Человек в юном возрасте в принципе не может рационально выбирать даже в границах существующего «горизонта познания». Данную проблему хорошо иллюстрирует исследование американских ученых Лоренса Кольберга и Кэрола Гилигана (1971)[1]. Эти исследователи, базируясь на выводах из классической работы Жана Пиаже, описывающей процесс приобретения детьми трансцендентальных форм, пришли к неутешительному выводу, что 30 % населения США никогда не достигают верхней стадии когнитивного развития, если люди мыслят абстрактно и критически (стадия формальных операций по Пиаже). Процесс когнитивного развития Пиаже изучал на своих собственных детях, которые этой последней стадии достигли в двенадцатилетнем возрасте. Дальше Кольберг и Гилиган пришли к выводу, что в менее развитых странах, чем США, доля людей, не способных мыслить абстрактно, еще больше.

Подводя итоги, необходимо признать значимость и учитывать фактор культурного разнообразия в социальном планировании. Пока в России не будет культурной среды, ориентированной на поиск нового, рациональные доводы о необходимости внедрения инноваций в экономике, и в образовании в частности, будут только пустыми словами. Констатируя данный вывод, следует сориентировать государство на решение именно этой проблемы, которая может быть решена только на национальном уровне в силу масштабности задачи.

Литература:

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма [Электронный ресурс] / М. Вебер. – Режим доступа: www. URL: http://www.koob.ru/weber/protestanskaya_etika.

2. Логачева Т. Н. Ценностное отношение к культурным традициям: сущность феномена / Т. Н. Логачева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2006. – № 1. – С. 28–35.

3. Масионис Дж. Социология / Дж. Массионис. – 9-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 752 с.

Корнева Таисия Михайловна,
к. э. н., доц. кафедры финансов и кредита
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Инфляция в условиях глобального экономического кризиса в США и России
Inflation in Conditions of Global Economic Crisis in the USA and Russia

В статье автором рассматриваются инфляционные процессы в США и России, представлен прогноз инфляции ведущих экспертов в России.

The author of the paper discusses the inflation processes in the USA and in Russia and presents the inflation forecast of the leading experts in Russia.

Ключевые слова: инфляция, уровень цен, инфляционный рост.

Keywords: inflation, price level, inflationary growth.

[1] Масионис Дж. Социология. СПб. : Питер, 2004. 752 с.

Инфляция – сложное социальное экономическое явление. В условиях современной рыночной экономики в обращении находятся неполноценные бумажные и кредитные деньги, покупательная способность которых определяется потребностью товарного обращения. Когда выпуск денег превышает потребности товарного обращения, они обесцениваются, вызывая повышение цен и оказывая тяжелые последствия на экономику. Количественное уравнение обмена является решением этой задачи.

И. Фишер в опубликованной в 1911 г. книге «Покупательная сила денег» исследовал связь между общим количеством денег (денежной массой) и совокупными расходами на приобретение конечных товаров и услуг, произведенных в экономике.

Математическое уравнение И. Фишера:

$$MV = PQ,$$

где M – (money) – среднее количество денег, находящихся в обращении в данном обществе в течение года;

V – (velocity) – среднее число оборотов денег в их обмене на блага;

P – (price) – средняя цена каждого приобретаемого товара[1];

Q – (quantity) – объем реализованных товаров и услуг.

В соответствии с уравнением И. Фишера уровень цен изменяется пропорционально количеству денег в обращении.

Некоторые авторы под инфляцией понимают повышение общего уровня цен в экономике. Однако в реальной практике изменяются не только цены на товары, но и изменяется их ценность – деньги (реальная их стоимость)[2]. Покупательная способность денег зависит от цен товаров и услуг (обратная зависимость):

$$D = \frac{1}{p},$$

где D – покупательная способность;

P – цена.

Инфляция – это снижение покупательной способности денег. Следует отметить, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере оправдательный рост цен на отдельные товары[3].

Например, переход на выпуск новых модификаций автомобилей с экономичным двигателем, соответствующим международным стандартам, очевидно, приведет к повышению отпускной цены: более совершенная и качественная продукция требует больших затрат и ценится выше. В то же время систематический рост цен на серийно производимые автомобили одной и той же модели без каких-либо улучшений, а нередко с ухудшением отделки и понижения надежности в эксплуатации, носит ярко выраженный инфляционный характер[4].

Нельзя считать инфляционным рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюнктуры. По мере прохождения различных фаз цикла будет меняться и динамика цен. Их повышение в период бума сменяется их падением в фазе кризиса и депрессии.

Так, в течение первой половины 2008 г. в США наблюдалась максимальная за несколько десятилетий инфляция, превышавшая 5,5 % в годовом исчислении. Этот процесс был вызван резким ростом цен на нефть и другие сырьевые товары, включая хлеб, какао, кофе и другое продовольствие. Однако после начала укрепления доллара к евро и большинству других валют на мировом рынке, а также острой фазы кредитного кризиса, темпы роста цен резко упали.

Потребительские цены в США за последние 12 месяцев (с января 2008 по январь 2009) не изменились. Нулевой уровень инфляции за год является самым низким с 1955 г. Так

---

[1] Жуков Е. Ф. Деньги. Кредит. Банки : учебник для вузов. М. : ЮНИТИ, 2005. С. 57.

[2] Булатов А. С. Экономика. М. : Экономист, 2003. С. 427.

[3] Жуков Е. Ф. Деньги. Кредит. Банки.: учебник для вузов. М. : ЮНИТИ, 2005. С. 73.

[4] Булатов А. С. Экономика. М. : Экономист, 2003. С. 426.

называемые базовые цены, исключающие стоимость нефтепродуктов и продовольствия, поднялись на 1,7 %.

В январе 2009 г. по сравнению с предыдущим месяцем цены выросли на 0,3 %, а базовые – на 0,2 %. Первая за полгода месячная инфляция связывается с тем, что продавцы традиционно повышают цены в начале года, даже несмотря на падение продаж. Кроме того, обвал цен на бензин, продолжавшийся всю вторую половину 2008 г., приостановился из-за стабилизации нефтяного рынка.

По оценке экспертов, такое резкое снижение цен влечет за собой угрозу дефляции – падение среднего уровня цен в экономике, процесс противоположный в экономике, которая снизит прибыли и усложнит выплату долгов. Борьба с дефляционными процессами в американской экономике сейчас является одной из главных задач правительства США.

Для поддержки национальной экономики администрация США и Конгресс приняли план экономического стимулирования на сумму 787 млрд долл. Еще одна программа, нацеленная на помощь финансовому сектору, предполагает расходы величиной более двух триллионов долларов. Кроме того, ставка рефинансирования ФРС была понижена до 0,25–0 %, беспрецедентно низкого уровня в истории США[1]. Существуют, однако, опасения, что после преодоления дефляционного кризиса сверхмягкая финансовая политика и рекордные государственные инвестиции в экономику могут вновь разогнать инфляцию до рекордных величин. Это вопрос будущего.

Что касается инфляции в России, то она в условиях современного глобально кризиса пока растет и по итогам 2008 г. составила 13,3 %, сообщила Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Это максимальный рост цен за последние шесть лет. В 2007 г. инфляция составила 11,9 %, в 2006 г. – 9 %, в 2005 г. – 10,9 %.

Рост потребительских цен мог быть более существенным, его помогли замедлить последние месяцы 2008 г. Так, в ноябре подъем цен составил 0,8 % к предыдущему месяцу, а в декабре – 0,7 %. На 0,5 % подешевели крупы и бобовые. Существенное снижение продемонстрировало подсолнечное масло (–1,9 %) и сахарный песок (–0,8 %). Хорошей новостью стало снижение цен на автомобильный бензин и дизельное топливо – на 7,3 % и 7,5 % соответственно. Остальные товары в декабре подорожали.

Так, в последнем месяце прошлого года молоко и молочная продукция выросли в цене на 0,7 % в добавок к росту на 2,4 % в ноябре. Из овощей и фруктов более всего прибавили в цене капуста белокочанная (+4,6 %), груши, бананы и виноград (2,2–8,1 %). Мясо и птица подорожали на 1,2 %, рыба и морепродукты – на 2,2 %, хлеб и хлебобулочные изделия – на 0,2 %.

Стоимость минимального набора продуктов питания в среднем по России за декабрь выросла на 1,1 %, а с начала года – на 17,5 %, В целом за год цены на некоторые продукты выросли более чем на 20 %: макароны подорожали на 33,8 %, хлеб и хлебобулочные изделия – на 25,9 %, крупы и бобовые – на 25,8 %, мясо и птица – на 22,2 %, подсолнечное масло – на 22,1 %. Для самых бедных слоев населения, у которых продукты питания составляют основную часть расходов, инфляция в 2008 г., по подсчетам экспертов, превысила 25 %.

В 2009 г. инфляция в России усиливается. Так, инфляция в январе-феврале 2009 г. составила 4,1 %, заметно обогнав рост цен за первые два месяца прошлого года. Годом ранее рост составлял 3,5 %[2].

Одним из локомотивов инфляции стали цены на сахар – за месяц они выросли на 8,5 %, а с начала года – на 21 %. В Калининградской, Самарской областях и Москве сахар стал только за месяц дороже на 16,1–18,8 %.

Также существенно поднялись цены на плодоовощную продукцию – на 4,9 %. Среди наблюдаемых видов овощей и фруктов бананы подорожали на 18,6 %, груши и виноград – на 9,1 % и 8,8 % соответственно. Но резко подорожали не только привозные бананы с виноградом – цены на белокочанную капусту повысились на 5,8 %.

---

[1] URL: http: www.lenta.ru/news/2009.

[2] URL: http: www.gazeta.ru/financia/2009.

Рыба и морепродукты подорожали в среднем на 3,3 %, при этом на 4,6–5,0 % выросли цены на различные виды замороженной рыбы, на 3,7 % – на рыбное филе. Цены на куриные окорочка поднялись на 2,8 %, мясные консервы, отдельные виды колбасных изделий и копченостей – на 2,0–2,3 %, шоколад, карамель, сухие молочные смеси и фруктовые консервы для детского питания, овощные консервы, рис, чай и кофе, сухие супы и хлопья из злаков – на 2,0–4,4 %.

Мощный рост продемонстрировали цены на лекарства – за месяц медикаменты в среднем подорожали на 5,2 %, при этом цены на отдельные виды лекарств увеличились на 5,3–16,2 %. В то же время продолжилось снижение цен на автомобильный бензин и дизельное топливо, которые за месяц подешевели на 1,6 % и 1,3 % соответственно. Увеличение цен на жилищно-коммунальные услуги в феврале составило 2,1 % (в феврале 2008 г. – 1,3 %). Высокая инфляция в 2008 г. обусловлена давлением цен производителей, которые росли быстрее потребительских цен, а также ростом цен на энергоносители.

Внесло свой вклад и падение курса рубля, поскольку импортируемые товары стали стоить дороже. В России достаточно крепкая зависимость обменного курса рубля с потребительскими ценами. Согласно подсчетам специалистов, при ослаблении рубля к доллару на 1 % потребительские цены вырастают на 0,2–0,3 %. Несложно подсчитать, что снижение курса рубля на 1 % каждую неделю за месяц может прибавить к инфляции 1 %[1].

Прогнозы по инфляции ведущих экспертов России:

1) Оптимистические – инфляцию при умелой макроэкономической политике правительства и ЦБ можно удержать на уровне 15 %, если политика будет слишком мягкой, то возможен и более быстрый рост цен. На снижение инфляции работает и падение спроса на нефть, бензин, авиакеросин, цемент, металлопродукцию, удешевление аренды и т. д. Сокращение спроса способствует снижению цен. Девальвация – официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте, которая ведет к подорожанию импортных товаров, – отечественные предприятия начинают также поднимать цены, хотя и несут издержки в рублях. И не всегда потребители или антимонопольные органы препятствуют этим желаниям.

Повышение товаров естественных монополий и тарифов ЖКХ, устанавливаемых муниципалитетами. Правительство в январе подняло ряд базовых тарифов, инфляцию необходимо сдерживать, ограничивая бюджетные расходы и ведя осторожную денежную политику даже в условиях кризиса. Если инфляционные ожидания распространятся на всю экономику, то ее рост может достигнуть до 20 %[2]. При таких показателях невозможно претворять в жизнь инвестиционные проекты, развивать бизнес, массовую ипотеку или жилищное строительство. Любые бизнес-проекты вновь будут планироваться, исходя из срока окупаемости максимум 1–1,5 года, что приведет к прекращению обновления оборудования предприятий страны. Инфляцию нужно ограничивать в любом случае, поскольку она бьет прежде всего по наиболее бедным слоям.

2) Пессимистические – эти прогнозы основываются на анализе потребительского рынка и услуг города Москвы. 40 % продовольственных товаров, реализуемых в столице, – импортные, а по промышленным товарам этот показатель доходит до 75 %. Пока импортное продовольствие и товары, закупленные до кризиса по старым ценам, однако вновь закупаемый импорт будет дороже. С учетом подешевления инфляция может достичь 30 %[3].

В конце января – начале февраля стоимость сахара в столичных магазинах подскочила примерно на 9 %, в связи с чем московским властям даже пришлось выпустить в продажу сахарный песок из городского продовольственного резерва.

Даже несмотря на кризис, объем потребления продовольствия в столице не падает. В сутки город съедает около 30 тыс. т продуктов питания. Однако в некоторых магазинах отмечается сокращение ассортимента, в основном это происходит за счет импортных товаров.

---

[1] URL: http: www.gazeta.ru/financia/2009.

[2] URL: http: www.aif.ru/opinion/2009.

[3] URL: http: www.utro.ru/artieles/2009.

Новые партии ввозимых товаров будут сбываться уже по более высоким ценам. Сейчас их доля в Москве около 40 %. Это говядина, на которую приходится 90 %, и промышленные товары – 75 %[1].

За последнюю неделю февраля в Москве наметился незначительный спад инфляции. Так, цены на продукты питания выросли на 0,34 %, несмотря на то что в середине января недельный рост цен равнялся 0,7 %, но немного выросла цена на мясо и соль[2].

Литература:

1. Экономика : учебник для вузов / под ред. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ, 2002. – 816 с.

2. Деньги. Кредит. Банки : учебник для вузов / под ред. Е. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 623 с.

3. Корнева Т. М. Природа экономических кризисов в России в период рыночных реформ (1991–2000 гг.) / Т. М. Корнева // Вестник Волгоградского филиала Московского университета потребительской кооперации. – 2003. – № 7.

4. Корнева Т. М. Последствия финансового кризиса (1998 г.) и формирование банковского сектора России / Т. М. Корнева ; Волгоградский институт бизнеса // Непрерывное, многоуровневое бизнес-образование Волгоградского региона : материалы внутривузовской научной конференции. – Волгоград, 2006.

5. Режим доступа: www. URL: http://www.lenta.ru/news/2009.

6. Режим доступа: www. URL: http://www.gazeta.ru/financia/2009.

7. Режим доступа: www. URL: http://www.aif.ru opinion/2009.

8. Режим доступа: www. URL: http://www.utro.ru/artieles/2009.

9. Режим доступа: www. URL: http://Top.rbk.ru /economics/4.03.2009.

Осадин Николай Николаевич,
к. э. н., проф. кафедры экономики
и управления
НОУ ВПО «Волгоградский институт
бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Госкорпорации как современная форма участия государства в условиях перехода к информационной модели российской экономики
Public Corporations as a Modern Form of State Participation in Conditions of the Move to Information Model of Russian Economics

В статье рассматриваются возможности и необходимость появления госкорпораций. Дается характеристика их основных черт. Особое внимание уделяется выявлению особенностей госкорпораций как организационной формы, их потенциальным преимуществам и недостаткам.

The paper discusses some possibilities and the necessity of public corporations. The author gives the characteristics of their main features. The author of the paper focuses his attention on the revelations of the peculiarities of public corporations as an organizational form, their potential advantages and disadvantages.

Ключевые слова: государственная корпорация.

Keywords: public corporation.

[1] URL: http: www.utro.ru/artieles/2009.
[2] URL: http: Top.rbk.ru/economics/4.03.2009.

Рыночные реформы 1990-х гг. с их либерально-рыночным вектором не только ставили в качестве главной задачи полный демонтаж системы административно-командного управления экономики, но и преследовали более долгосрочную цель вывода российской экономики на траекторию развития с минимальным государственным участием в ней. Именно реализация такой стратегии развития либерально настроенными реформаторами представлялась в качестве самого наилучшего способа формирования эффективной и конкурентоспособной рыночной экономики в России. Однако неспособность такой стратегии обеспечить вывод хозяйства из кризиса, развал отраслей и предприятий высокотехнологического сектора и в целом сектора готовой продукции – все это предопределило существенную коррекцию экономического курса страны после обострения кризиса в 1998 г.

При этом важно подчеркнуть, что постепенное возвращение государства в экономику и восстановление методов его регулирования стали одними из важных факторов перевода экономики России в фазу восстановительного роста, начавшегося в 1999 г. Итоги экономического развития России за последние восемь лет значительны и составляют: рост ВВП – на 68 %, промышленного производства – на 73 %, инвестиций – на 123 %.

Однако если оценивать ситуацию объективно, то надо признать, что, во-первых, это лишь повторение результата 1990 г., и, во-вторых, что доля России в мировом ВВП в 2007 г. составляла всего лишь 2 %. Другими словами, положение дел в российской экономике достаточно противоречиво.

Поэтому в рамках долгосрочной стратегии развития страны на период до 2020 г. перед государством сформулированы задачи не только сокращения разрыва с развитыми странами, но и решение целого ряда важнейших социально-экономических проблем[1].

Положение дел во многих отраслях экономики, в том числе и стратегических (ОПК, машиностроение, авиа- и судостроение, атомная энергетика) благополучным назвать нельзя. Ускоренная приватизация государственной собственности не привела автоматически к росту эффективности управления экономикой. Новые собственники, по разным причинам, не хотят, а часто и не могут обеспечить эффективное развитие своих предприятий. Исключение составляют сырьевые компании. Иностранные инвесторы тоже проявляют к ним заметный интерес, поскольку они не требуют больших капитальных затрат на реструктурирование и запуск производства. Они проявляют определенный интерес и к высокотехнологическим компаниям, но с той лишь целью, чтобы, как правило, убрать их как потенциального конкурента.

Ослабить сырьевую зависимость страны, поднять ее экономику, сделать ее конкурентоспособной, привлекательной, как показал реальный опыт рыночного реформирования в России, можно только при активной политике государства. Для этого у него есть два пути. Один – развивать конкуренцию, бороться с олигархами с помощью антимонопольной политики и стимулирования рыночных отношений. Другой – самому создавать новые источники роста за счет активизации собственного участия в экономике. Очевидно, что государство, пройдя часть пути по первому варианту, на современном этапе в большей степени акцентирует внимание на втором варианте, ориентированном на расширение государственной активности в экономике[2].

Отметим основные вехи в наращивании экономического потенциала российского государства. На первом этапе оно восстановило свой контроль в нефтегазовом секторе хозяйства, который в условиях стремительного роста мировых цен на энергоресурсы превратился в главный источник инвестиционных ресурсов. Ему удалось вернуть под свой контроль «Газпром», который затем приобрел «Сибнефть» и другие активы. Затем еще одна

---

[1] Ивантер В., Узяков М. Инновационный вариант развития: долгосрочный прогноз // Экономист. 2007. № 11. С. 13.

[2] Цветков В., Джумов А. Государственная собственность и эффективность экономики // Экономист. 2007. № 4. С. 32.

госкомпания – «Роснефть» получила активы ЮКОСа. В результате сегодня государство контролирует половину добычи нефти в стране и 85 % газа.

На втором этапе задача расширения роли государства в экономике значительно усложнилась, поскольку речь уже идет о выборе наиболее эффективных организационно-экономических форм применительно к высокотехнологическому сектору экономики, который наиболее пострадал в результате проведения форсированной приватизации. Как известно, чековая приватизация привела к существенному распылению собственности, разрыву технологических цепочек производственных процессов на предприятиях, а в конечном счете к развалу единого технологического комплекса и консервации неэффективной промышленной структуры.

В этой связи важно предварительно разобраться с тем, что собой представляет участие государства в рыночно организованном хозяйстве. Традиционно в качестве основных показателей в этом случае используются, с одной стороны, показатель прямого участия государства в экономике через функционирование государственного сектора, основанного на государственной собственности в хозяйственной сфере, с другой – показатель косвенного участия в экономике в виде доли государственных расходов в ВВП, который раскрывает возможности государства в финансировании как социальных, так и инвестиционно-инновационных программ в сфере производства.

Начавшаяся с конца 1970-х гг. в мире волна приватизации и расширение рыночных методов привели к сокращению масштабов прямого и косвенного государственного вмешательства в экономику. Так, занятость в госсекторе в среднем по странам ОЭСР с 1980 по начало 2000 гг. сократилась с 18 до 14,2 %, а госрасходы на примере стран ЕС упали с 55 до 45 % ВВП[1].

Однако в оценке данной тенденции важнее другое – не столько сокращение масштабов государственного вмешательства в экономику (к тому же и не такое существенное), сколько изменение его форм и прежде всего в направлении развития совместных (смешанных) форм государственно-частного предпринимательства.

Рассмотрим, что собой представляют общие характеристики государственного участия в современной экономике России. Доля госсектора составляет не менее 40 % в производстве ВВП, расходы расширенного правительства (включая внебюджетные фонды) – 36–37 % ВВП. Государство сохраняет значительные позиции и по другим экономическим показателям. Например, на его долю приходится не менее 40 % от общей рыночной капитализации российских компаний, а это около 10 трлн руб. Золотовалютные резервы превысили 500 млрд долл., и это 3 место в мире после КНР и Японии. К этому надо прибавить образованные из Стабилизационного фонда резервный фонд в размере около 4 трлн руб. и Фонд национального благосостояния – 800 млрд руб.

Иначе говоря, на современном этапе государство контролирует весьма значительные экономические активы в стране и располагает огромными финансовыми ресурсами. Поэтому главный вопрос сегодня не в дальнейшем экстенсивном расширении его экономической мощи, а в повышении эффективности ее использования в интересах перехода от рентно-сырьевой к инвестиционно-инновационной модели экономики. Это предполагает отбор наиболее приспособленных для подобных целей организационно-экономических форм государственного регулирования.

В процессе чековой, а затем и денежной приватизации государственного имущества основными организационно-экономическими формами реализации собственности государства стали: государственные и муниципальные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (казенные предприятия), государственные учреждения в социально-культурной сфере, а также возникновение долей государства в капиталах хозяйственных обществ и акционерных компаний, которые возникли в процессе проведения акционирования государственных предприятий.

Вместе с тем сложившаяся практика использования предложенных форм реализации государственной собственности при всем ее разнообразии не смогла обеспечить повышения

---

[1] Балацкий Е. Коньшев В. Роль государственного сектора в построении новой экономики // Общество и экономика. 2004. № 2.

эффективности управления и не заложила необходимых организационных предпосылок для требуемого структурного разворота экономики России.

Так, надежда на то, что государственные унитарные предприятия (ФГУПы), основанные на праве хозяйственного ведения, (а значит, фактически на полном коммерческом расчете), смогут стать эффективными распорядителями госсобственности, не оправдалась. Сохранение за государством статуса собственника, номинальный контроль над активами, назначение гендиректора унитарного предприятия правительством РФ с подотчетностью ему бизнес-структур в рамках хозяйственной деятельности и кадровых решений – все это не избавило ФГУПы от многочисленных нарушений и злоупотреблений в их деятельности.

Что касается участия государства в открытых акционерных обществах (ОАО), то такая организационная форма по ряду важных позиций имеет преимущества перед ФГУПами. Они независимы и одновременно находятся под более жестким внешним контролем за счет своей публичности и ответственности перед акционерами. Существенно и то, что государство при своем участии в ОАО главную ставку сделало на создание вертикально-интегрированных корпораций, таких как «Газпром», «Роснефть», «РЖД», «Транснефть» и др.

Тем не менее и акционерные общества имеют свои недостатки. Дело в том, что государство далеко не во всех случаях может обеспечить надлежащий за ними контроль. Очень часто государство в процессе организации дополнительных эмиссий акций теряет свои позиции, возможна утечка активов и контроля в другие страны, в том числе из-за перерегистрации ОАО в оффшорных зонах, недостаточно эффективна дивидендная политика и т. д.

Возникшие недостатки ФГУПов и ОАО дополнились малоэффективными мероприятиями, как оказалось, в рамках проведения административной реформы, когда через создание трехуровневой структуры правительства была предпринята попытка повысить эффективность государственного контроля за хозяйственной деятельностью. Созданные правительственные агентства, не располагая должными финансовыми ресурсами и используя чисто административные методы управления, оказались не в состоянии управлять сложными народнохозяйственными комплексами в рыночных условиях. Вполне закономерно, что президент Путин на встрече с участниками дискуссионного клуба «Валдай» вполне определенно констатировал: «Мы создали такую систему управления на уровне правительства, где министерства являются методическим центром, а ряд других структур занимается либо субстантивной работой, либо контрольными функциями. В течение последних трех с лишним лет стало ясно, что это для нашей действительности неэффективная модель»[1].

Таким образом, недостатки в использовании сложившихся в современной экономике России организационных форм государственной собственности и в методах государственного регулирования сформировали потребность в поиске новых и более эффективных направлений государственного участия в экономике. Одним из таких новых и активно обсуждаемых направлений является создание государственных корпораций (ГК).

Сама возможность появления ГК возникла с принятием в 1999 г. поправок к Федеральному закону «О некоммерческих организациях». Но вплоть до 2006 г. основными формами государственных предприятий оставались ФГУПы и ОАО. Процесс создания госкорпораций был форсирован в России с 2006 г., когда заработала «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК), позднее аналогичная бизнес-структура была учреждена в судостроении (ОСК). Затем в 2007 г. были образованы новые ГК: Банк развития (Внешэкономбанк), «Роснанотех», АРКО (Агентство по реструктуризации кредитных организаций), «Росатом», «Российские технологии», Фонд реформы ЖКХ, «Олимпстрой».

Все они созданы на основе имущественно-финансового взноса и призваны осуществлять управленческие, социальные, финансово-экономические и другие функции. При этом федеральные расходы в рамках госкорпораций уже оцениваются в 800 млрд руб. (около 18 % расходной части госбюджета), а в ближайшей перспективе возрастут до 1 трлн руб.

---

[1]URL: http://www.kremlin.ru/text/appears/2007/09/144011.shtml.

Необходимость создания ГК как раз и состоит в том, чтобы объединить распыленные средства предприятий, восстановить их технологический цикл, обеспечить их государственными, финансовыми ресурсами и другими активами, установить контроль над их финансовыми потоками, способствовать координации действий различных собственников и т. д.

Что же такое госкорпорация? По закону РФ «О некоммерческих организациях», ГК – это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно-полезных функций.[1]

Отличительные черты ГК как организационно-правовой формы некоммерческих организаций в России определяются конкретным законом, предусматривающим создание каждой из таких корпораций. Например, как записано в законе РФ «О государственной корпорации «Ростехнологии», компания создана для содействия «разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции» и «привлечения инвестиций в организации различных отраслей, включая оборонно-промышленный комплекс»[2].

В соответствии с Законом ГК «Ростехнологии» создается на базе ФГУП – «Рособоронэкпорт» и его дочерних компаний, таких как ОАО «ВСМПО-Ависма», ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «Русспецсталь», ОАО «Оборонпром» и др.

По существу ГК «Ростехнологии» – это холдинговая компания с особым статусом. Ее дочерние компании могут осуществлять любые действия на рынке, включая проведение IPO. В настоящее время активы «Рособоронэкспорта» и его дочерних структур оцениваются в 25 млрд долл., еще 5,5 млрд долл., ежегодно проходит через его счета в виде экспортных контрактов, а портфель заказов составляет более 23 млрд долл. Кроме того, имущество «Ростехнологии» может формироваться «за счет взноса государства», взносов от организаций, акции (доли) которых находятся в собственности корпорации, а также «других законных поступлений».

Особенности госкорпорации, к примеру, по сравнению с открытым акционерным обществом состоят в том, что, во-первых, на них не распространяются положения ряда пунктов статьи 32 ФЗ от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», о раскрытии информации, и, во-вторых, действие ФЗ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

По сравнению с ФГУПами, госкорпорации выведены из-под непосредственного контроля государственных органов. К тому же собственность госкорпораций не является государственной собственностью. Органами управления госкорпорацией являются, как правило, генеральный директор, назначаемый президентом, наблюдательный совет и правление компании.

Контроль за деятельностью госкорпорации осуществляется в соответствии с законом о ее создании правительством РФ на основании таких документов, как годовой отчет компании о ее деятельности, аудиторское заключение о финансовой отчетности и другие документы. Прямой контроль правительства на ГК не распространяется. Кроме правительства РФ, никто не вправе вмешиваться в деятельность ГК, требовать от нее какую-то информацию, а тем более отчетность о финансово-хозяйственной деятельности.

Какие потенциальные преимущества содержатся в возникшей форме государственного участия в экономике?

Во-первых, это попытка создания работающей модели государственно-частного предпринимательства в высокотехнологичном секторе российской экономики, иначе говоря, в отраслях с длительным сроком окупаемости, и одновременно они играют важную стратегическую роль (оборонный комплекс) либо представляют большой интерес с точки зрения выхода на мировые рынки. Такие сферы производственной деятельности в силу разных

---

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья. М., 2005. С. 57.

[2] О государственной корпорации «Ростехнологии»: Федеральный закон РФ от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ. Пункт 1 ст. 3 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

причин оказались в современной российской экономике малопривлекательными для частных инвестиций и частного бизнеса.

Не случайно капитализации предприятий высокотехнологических отраслей с длинным производственным циклом оказались в наихудшем положении. С одной стороны, они требовали серьезных инвестиций для их реструктуризации, а с другой – не гарантировали их быстрой отдачи. Поэтому частный бизнес не смог осуществить процесс консолидации активов этих предприятий.

Что касается госкорпораций, то они, обеспечивая канал передачи государственных ресурсов в инвестиционную сферу, тем самым создают дополнительные импульсы для привлечения частных инвестиций в отрасли с более длительными сроками окупаемости и более высокими инвестиционными рисками.

В этой связи вполне закономерен выбор отраслей, в которых создаются ГК. Это – авиация, судостроение, атомная промышленность, ОПК, в которых как раз и существует проблема с отдачей от вложенных средств и с получением дивидендов. Тем самым государство своей непосредственной финансовой поддержкой выбранных приоритетных отраслей усиливает их инвестиционную привлекательность, не закрывая, а напротив, расширяя возможность для налаживания государственно-частного предпринимательства в новой организационно-правовой форме.

Во-вторых, развитие формы государственного участия в виде образования ГК вполне оправдано с точки зрения решения, возможно, самой ключевой проблемы российской экономики – перехода от рентно-сырьевой к инновационной модели экономики. Дело в том, что повышенная прибыльность бизнеса в сырьевых отраслях экономики и прежде всего в нефтегазовой отрасли в условиях запредельно высоких цен на мировых рынках делает практически невозможным переток инвестиций в сектор готовой продукции и особенно высокотехнологичной и капиталоемкой продукции с ориентацией на рыночную мотивацию инвесторов.

Достаточно обратиться к урокам хозяйствования 1990-х гг. «Свободная игра рыночных сил за 1990 годы не произвела ни одного корабля или атомного реактора, ни одного автобана или нового самолета, не решила проблемы нищеты в сферах образования и здравоохранения и т. д. и т. п. Потребовалась видимая рука государства, чтобы вновь запустить механизм экономического роста, развития и инновации»[1].

Поэтому без активного и целенаправленного вмешательства государства масштабную и сложную задачу перевода экономики страны на рельсы инновационного развития не решить. Требуется перестройка всей системы государственного регулирования экономики, чтобы сделать ее адекватной стоящим хозяйственным задачам. Это означает, что ГК выступают не просто институтами развития экономики, но становятся институтами формирования инновационной экономики России.

В-третьих, образование ГК представляет интерес и с точки зрения развития вертикальной интеграции в экономике России. Международный опыт экономического развития свидетельствует, что обеспечение выгодного положения в международном разделении труда без опоры на мощные производственные и технически оснащенные комплексы не обойтись. В процессе укрупнения хозяйствующих структур и консолидации их капиталов можно обеспечить реальный рост производительности труда, снизить издержки, повысить качество и конкурентоспособность продукции.

Поэтому, для того чтобы Россия действительно претендовала на сильные позиции в мировой экономической системе, она должна быть узнаваема как экономически мощная держава, а для этого необходимо «иметь среди тысячи крупнейших компаний мира представительство числом как минимум два-три десятка, а не один «Газпром». Причем не менее трети этих компаний должны составлять компании новой технологической волны»[2].

---

[1] Никонов В. Красноярская платформа // Известия. 2008. 20 февр. С. 6.

[2] Цветков В., Джумов А. Государственная собственность и эффективность экономики // Экономист. 2007. № 4. С. 32.

Отмеченные достоинства и потенциальные преимущества ГК как организационно-правовой формы участия государства в хозяйственной жизни подтверждают их возможность превратиться в эффективные формы государственно-частного предпринимательства и институты развития инновационной экономики. Они в состоянии достаточно надежно сдерживать рыночную стихию в потоке за сверхприбылью даже в ущерб стратегическим интересам страны, при этом не разрушая саму рыночную ткань экономики.

Вместе с тем создание и функционирование ГК в современной России не следует оценивать как панацею от всех бед. Их надо формировать в наиболее чувствительных отраслях, требующих и перспективных разработок, и передовых технологий, и умения работать на внешних рынках. К тому же в их организационно-правовом статусе и в хозяйственной деятельности уже на начальном этапе обнаружилось немало спорных моментов и очевидных недостатков, на что обращается внимание в экономической литературе.

Перечислим некоторые из таких серьезных изъянов, заложенных при организации ГК. Это – невысокая заинтересованность в сокращении издержек производства, в повышении его эффективности, в конечном счете конкурентоспособности своей продукции. То, что госкорпорации получают огромные бюджетные средства, а не зарабатывают их сами, изначально предопределяет возможность их нерационального использования. Хозяйственный опыт показывает, что эффективной может быть только структура, которая в конкурентной среде зарабатывает те средства, на которые она в дальнейшем живет. Отсюда реальная опасность того, что государство, в силу разных причин, станет поддерживать убыточные, дотационные, а порою просто ненужные предприятия, одновременно осуществляя экономически необоснованные проекты.

В такой формирующейся экономической среде принципиально важным вопросом становится вопрос о создании эффективного, а потому внешнего контроля за деятельностью ГК и прежде всего за рациональностью трат бюджетных средств. Но как раз именно в этой области существует немало нерешенных проблем. Во-первых, в соответствии с действующими правилами контрольные полномочия государства распространяются только на те организации, которые используют бюджетные средства или распоряжаются федеральной собственностью. Средства же, попадающие в ГК, перестают быть бюджетными и становятся ее частной собственностью. Поэтому существующие контрольные органы государства фактически не имеют права осуществлять такой контроль за расходованием выделенных ГК бюджетных средств.

Во-вторых, еще одним существенным недостатком ГК, вытекающим из закона об их создании, является меньшая степень прозрачности в хозяйственной деятельности, что обычно способствует росту коррупции и использованию сомнительных методов налоговой оптимизации.

Нельзя также не учитывать и того, что усиление роли государства, связанное с увеличением бюджетных расходов может подстегнуть инфляцию.

Таким образом, появление госкорпораций на современном этапе экономического развития России вызывает двойственные оценки. Содержащийся в них потенциал рождает надежду на успешное решение многих сложных и перспективных задач развития экономики, но и одновременно не могут не возникнуть опасения, связанные с недостаточной правовой и организационной проработкой новой формы хозяйствования. Многое будет зависеть от того, насколько в процессе реального функционирования ГК будут закреплены положительные элементы в их организации и в то же время блокированы и ограничены возможности неэффективной реализации содержащегося в новой структуре потенциала развития.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья. – М., 2005.

2. О государственной корпорации «Ростехнологии» : Федеральный закон от 23 ноября 2007 года № 270-ФЗ. П. 1 ст. 3 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Ивантер В. Инновационный вариант развития: долгосрочный прогноз / В. Ивантер, М. Узяков // Экономист. – 2007. – № 11.

4. Никонов В. Красноярская платформа / В. Никонов // Известия. – 2008. – 20 февр. – С. 6.

5. Цветков В. Государственная собственность и эффективность экономики / В. Цветков, А. Джумов // Экономист. – 2007. – № 4.

6. Режим доступа: URL: http://www.kremlin.ru/text/appears/2007/09/144011.shtml.

Агапцов Сергей Андреевич,
д. э. н., проф.,
аудитор Счетной палаты РФ, г. Москва
e-mail: chernih@ach.gov.ru

Направления повышения эффективности контроля за исполнением федерального бюджета по доходам
The Direction of Efficiency Enhancement of the Control Over the Accomplishment in Federal Budgetary Revenues

В статье автором представлены направления повышения эффективности контроля за исполнением федерального бюджета. Рассматривается роль Счетной палаты Российской Федерации в контроле за формированием государственных финансов и их использованием.

The author presents the direction of efficiency enhancement of the control over the accomplishment in federal budgetary revenues. The paper discusses the role of Russian Federation Accounting Chamber in controlling the formation of public finance and its use.

Ключевые слова: финансовый контроль, финансовые нарушения, доходы федерального бюджета.

Keywords: financial control, financial violations, federal budgetary revenues.

Реализация социально ориентированной экономической политики требует резкого повышения результативности работы органов государственной власти и органов местного самоуправления. Особую актуальность это приобретает в условиях экономического кризиса, необходимости реализации мер по его преодолению и выхода на траекторию устойчивого роста на основе использования традиционных преимуществ российской экономики в сырьевом секторе, создания и активизации новых факторов экономического роста, обеспечивающих ее перевод в режим инновационного развития.

Президент Российской Федерации Д. А. Медведев в своем Послании Федеральному Собранию страны особо подчеркнул, что в сегодняшний непростой период государство будет выполнять свои обязательства перед гражданами, не откладывая решение стратегических программ, будет создавать основы национальной конкурентоспособности там, где можно получить будущие выгоды и преимущества.

Исключительную роль в решении этих задач играет система внешнего государственного и муниципального финансового контроля, призванная обеспечить действенный контроль за исполнением соответствующих бюджетов, эффективным и целевым использованием бюджетных средств и являющаяся составной частью управления финансовыми ресурсами. Наличие эффективной системы независимого государственного финансового контроля является признаком современного правового государства и одним из существенных факторов, влияющих на репутацию России в мире. В условиях кризиса органы финансового контроля должны обеспечить контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств в рамках

правительственной программы действий по минимизации последствий кризиса, оздоровлению банковской системы и поддержке предприятий.

Важная роль в деле контроля за формированием государственных финансов и их использованием принадлежит Счетной палате Российской Федерации. Будучи согласно законодательству Российской Федерации и международно признанным принципам независимым органом внешнего государственного финансового контроля, Счетная палата Российской Федерации способна представлять главе государства, парламенту и обществу уникальную объективную информацию о состоянии федерального бюджета, об использовании государственной собственности, об эффективности деятельности органов исполнительной власти по управлению государственными финансами и собственностью. По существу Счетная палата Российской Федерации является практическим инструментом для повышения эффективности работы государства.

Конституция Российской Федерации и Федеральный закон о Счетной палате Российской Федерации возложили на Счетную палату Российской Федерации контроль за исполнением федерального бюджета и использованием федеральной собственности. В процессе реализации возложенных на нее задач Счетная палата Российской Федерации осуществляет контрольно-ревизионную, экспертно-аналитическую, информационную и иные виды деятельности, обеспечивает единую систему контроля за исполнением федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, использованием федеральной собственности.

В 2008–2009 гг. важнейшими стали мероприятия, направленные на пресечение финансовых нарушений, особенно в условиях необходимости обеспечения действенного контроля за использованием средств государственной поддержки экономики в условиях экономического кризиса, когда повышение эффективности государственного контроля приобретает особую актуальность. Счетная палата Российской Федерации не могла остаться в стороне от проблем, возникших в экономике и социальной сфере страны. Приоритетными задачами, которые решает Счетная палата Российской Федерации, стали контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств в рамках комплекса государственных антикризисных мер, тесно скоординированного с мероприятиями антикоррупционной направленности, а также выявление резервов пополнения доходов федерального бюджета.

Контроль за исполнением федерального бюджета по доходам – это важнейшее самостоятельное направление деятельности Счетной палаты Российской Федерации. Такой контроль организуется на основе норм Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации», Бюджетного кодекса Российской Федерации, принципов, декларируемых международными организациями высших органов финансового контроля.

Декларация руководящих принципов контроля, принятая IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 г., указала на то, что «высший контрольный орган должен быть уполномочен проверять уплату налогов до максимально возможной степени… проверяя соблюдение закона о налогах, высший контрольный орган должен также изучать экономическую эффективность и организацию работы налоговых служб и исполнение плана поступления доходов». Европейская организация высших органов финансового контроля на VI Конгрессе, состоявшемся в 2005 г. в Бонне, подтвердила свою приверженность этим положениям Лимской декларации, которая по существу представляет собой международную нормативную базу для финансового контроля исполнения бюджетов высшими органами финансового контроля. При этом Конгресс указал на то, что высшим органам финансового контроля следует выделять контроль государственных доходов в специализированную область своей деятельности, разрабатывать специальные стратегии для проведения контроля государственных доходов.

Такая стратегия в Счетной палате Российской Федерации определяется утверждаемыми Коллегией концепциями работы по направлению деятельности по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета. Концепция работы по этому направлению деятельности на 2009–2011 гг. исходит из следующих положений.

Реальными резервами роста налоговых и иных поступлений в бюджетную систему страны являются совершенствование законодательства Российской Федерации о налогах и сборах и улучшение качества налогового администрирования. В последние годы в ходе налоговой реформы был осуществлен ряд принципиальных мер по совершенствованию налоговой системы, направленных на ее упрощение, повышение эффективности взимаемых налогов и других обязательных платежей в бюджет, снижение налоговой нагрузки на налогоплательщиков и экономику в целом. Вместе с тем результаты контрольных и экспертно-аналитических мероприятий Счетной палаты Российской Федерации показывают, что в налоговом и таможенном законодательстве, в механизме исчисления и уплаты налогов и таможенных платежей имеются существенные недостатки. Не обеспечивается необходимый уровень администрирования доходов федерального бюджета. Все это приводит к недопоступлению в бюджет значительных средств и требует дальнейшей модернизации налоговой системы и налогового администрирования.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 23 июня 2008 г. отмечено, что налоговая политика в среднесрочной перспективе, обеспечивая необходимый для выполнения обязательств объем бюджетных доходов, должна создавать благоприятные условия для модернизации экономики, осуществления инвестиций в создание новых производств и повышение производительности труда. В Послании указано также на то, что при определении возможностей, сроков и порядка снижения налоговой нагрузки и принятии других решений в сфере налоговой политики, в том числе направленных на повышение собираемости налогов, следует учитывать не только краткосрочный фискальный эффект от тех или иных новаций, но прежде всего их долгосрочные последствия для экономики, социальной сферы и доходной базы бюджетной системы.

В соответствии с этими положениями Бюджетного послания работа по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета на 2009–2011 гг. ориентирована на следующие приоритетные проблемы:

– полномасштабное внедрение в практику работы аудита эффективности налогового и таможенного законодательства Российской Федерации и налоговой системы страны с точки зрения их способности по формированию средств, необходимых для обеспечения экономического роста и решения приоритетных задач социально-экономического развития Российской Федерации в условиях мирового экономического кризиса, усиления стимулирующего влияния налоговой системы на развитие экономики при одновременном выполнении фискальной функции;

– выявление системных причин недопоступления доходов в федеральный бюджет, методов сокрытия доходов и минимизации налоговой базы, уклонения от уплаты налогов и других обязательных платежей, резервов увеличения доходов бюджета;

– контроль и анализ деятельности Федеральной налоговой службы и Федеральной таможенной службы и их территориальных органов в части администрирования доходов федерального бюджета и использования средств, выделяемых на финансирование деятельности налоговых и таможенных органов, исходя из принятых критериев оценки их работы.

Бюджетная стратегия на 2009–2011 гг. предусматривает последовательную реализацию задачи обеспечения устойчивости бюджетных расходов независимо от конъюнктуры сырьевых цен. Вместе с тем при прогнозируемом снижении в среднесрочной перспективе зависимости федерального бюджета от нефтегазовых доходов их доля в доходах федерального бюджета будет оставаться высокой, что потребует мониторинга и анализа формирования этих доходов, аудита эффективности законодательства о налогообложении добычи углеводородного сырья. Такие мероприятия по-прежнему будут осуществляться по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета в ходе экспертизы проектов федеральных бюджетов, текущего и последующего контроля исполнения федерального бюджета, проведения экспертно-аналитической работы.

Актуальными для контроля и анализа остаются вопросы, связанные с налогообложением добычи твердых полезных ископаемых. Проверки Счетной палаты Российской Федерации показывают, что нормативная правовая база по вопросам налогообложения недропользователей, осуществляющих добычу твердых полезных ископаемых, не обеспечивает рационального изъятия доходов, получаемых собственниками горнодобывающих предприятий при добыче твердых полезных ископаемых. Реальная налоговая нагрузка на горнодобывающие предприятия минимальна и явно не соответствует прибыли, получаемой их собственниками. В Налоговом кодексе Российской Федерации содержатся положения, позволяющие горнодобывающим предприятиям минимизировать свои налоговые обязательства.

В числе приоритетных направлений работы Счетной палаты Российской Федерации – контроль и анализ вопросов, связанных с проблемой трансфертного ценообразования, выявление способов минимизации налогов, в основе которых занижение цен при сделках между зависимыми структурами.

Как известно, в условиях рыночной экономики трансфертное ценообразование является важным механизмом перераспределения финансовых ресурсов в рамках интегрированных структур (холдингов), позволяющим концентрировать финансовые ресурсы в едином центре и перераспределять их в соответствии с потребностями холдинга в целом. В российской практике отдельные налогоплательщики, используя недостатки налогового законодательства, превращают трансфертное ценообразование из формы экономической политики в способ минимизации своих налоговых обязательств.

На 2010 и 2011 гг. намечены специальные проверки эффективности мер, направленных против минимизации налоговых обязательств с использованием трансфертного ценообразования. Аудит по этим вопросам будет также осуществляться в ходе других контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета.

Не решена проблема совершенствования администрирования налога на добавленную стоимость. В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 гг. отмечено, что действующая система администрирования налога на добавленную стоимость не исключает возможность значительных злоупотреблений.

Значительная часть начисленного налога уходит в вычеты по внутренним оборотам и в возмещение налога экспортерам. Зачастую суммы возмещения налога экспортерам не обеспечиваются перечислением налога в бюджет поставщиками материальных ресурсов, используемых при производстве экспортной продукции, и в таком случае средства неправомерно изымаются из федерального бюджета. Незаконное возмещение налога на добавленную стоимость во многих случаях осуществляется с использованием различных посреднических структур и фирм-однодневок, чему способствуют недостатки системы государственной регистрации налогоплательщиков.

Таким образом, ситуация с налогом на добавленную стоимость требует не ослаблять работу по контролю и анализу эффективности мер по администрированию налога, обоснованности применения нулевой налоговой ставки при экспортных операциях.

Как показывают проверки и анализ, существенные резервы пополнения доходов федерального бюджета имеются в сфере производства и реализации табачных изделий, акцизы по которым являются доходным источником федерального бюджета. Проверки Счетной палаты Российской Федерации показали, что переход с 1 января 2007 г. к исчислению адвалорных ставок акцизов на табачные изделия от розничной цены на них не устранил главного недостатка взимания акцизов по комбинированным ставкам – зависимости от ценовой политики предприятий табачной отрасли. Если раньше адвалорные составляющие ставок акцизов исчислялись от отпускной цены производителя табачных изделий, которые занижались при реализации продукции через взаимозависимых лиц, то по новому порядку – от розничной цены, которая также устанавливается производителем этих изделий. Усложнилось налоговое администрирование этих акцизов.

В связи с этим в предстоящие годы оценка эффективности системы взимания и администрирования акцизов на табачные изделия будет для Счетной палаты Российской Федерации в числе приоритетных тем контроля и анализа.

Сохраняются существенные недостатки в налогообложении сферы производства и оборота алкогольной продукции. Нормы Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующие налогообложение реализации этилового спирта и алкогольной продукции, допускают возможность создания схем минимизации налога, получения права на вычеты в размерах, превышающих реально уплаченные в бюджет акцизы.

Организации отрасли имеют значительную задолженность по платежам в бюджет. Имеют место факты ухода от уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет путем перевода имущества организаций, накопивших задолженность и находящихся в процедурах банкротства, в уставные капиталы вновь созданных организаций.

Введенная с 1 января 2006 г. единая государственная автоматизированная система учета объемов производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции не обеспечивает достижения целей эффективного государственного регулирования производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Действующая система маркировки алкогольной продукции федеральными специальными марками не в полной мере обеспечивает легальность производства и оборота алкогольной продукции и не способствует ликвидации злоупотреблений среди производителей алкогольной продукции. Меры по контролю за производством и оборотом этилового спирта и алкогольной продукции, принимаемые Федеральной налоговой службой, недостаточно эффективны.

Все это требует постоянного контроля состояния уплаты налогов в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Концепцией работы по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета на 2009–2011 гг. намечено осуществить комплекс мероприятий по контролю соблюдения таможенными органами мер таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Доходы от внешнеэкономической деятельности с учетом налога на добавленную стоимость и акцизов на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации, формируют около половины доходов федерального бюджета.

Приоритетным направлением этой работы будет аудит эффективности нормативной правовой базы по определению участниками внешнеэкономической деятельности таможенной стоимости товаров как основы для исчисления таможенных платежей, а также нормативной правовой базы, регулирующей применение таможенных режимов, предусматривающих различные льготы по уплате таможенных платежей. Актуальность этой работы определяется тем, что в результате недостатков в нормах таможенного законодательства, занижения таможенной стоимости товаров и нарушений при применении таможенных режимов, недостатков в правовом регулировании других вопросов налогообложения внешнеэкономической деятельности в федеральный бюджет не поступают значительные средства.

Так, по результатам проверки применения таможенного режима «Переработка на таможенной территории», предусматривающего освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации для их переработки в течение установленного срока при условии вывоза продуктов переработки с таможенной территории Российской Федерации в определенный срок, было установлено, что недопоступление в бюджетную систему Российской Федерации за 2005–2007 гг. налога на прибыль организаций при производстве алюминия составило порядка 34 млрд руб.

Таможенным режимом «Переработка вне таможенной территории» предусматривается вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации для целей проведения операций по переработке товаров в течение установленного срока с последующим ввозом продуктов переработки с полным или частичным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов. Однако товары, которые потребляются в процессе переработки

и утрачивают индивидуальные признаки, в большинстве случаев не могут быть идентифицированы таможенными органами в продуктах переработки. Это дает возможность использовать данный таможенный режим для уклонения от уплаты таможенных платежей при вывозе сырьевых товаров и ввозе других товаров под видом продуктов их переработки. Характерно, что основную номенклатуру вывозимых на переработку товаров составляют товары, переработка которых возможна на производственных предприятиях Российской Федерации.

В рамках данной тематики будут проведены проверки состояния уплаты таможенных платежей при вывозе с таможенной территории Российской Федерации топливно-энергетических ресурсов, ввозе на таможенную территорию Российской Федерации продовольственных товаров, товаров народного потребления и правомерности преференций по уплате налогов и пошлин при применении таможенных режимов.

Следует отметить, что в марте текущего года Счетная палата Российской Федерации направила в Государственную Думу и Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Правительству Российской Федерации аналитическую записку с предложениями по совершенствованию налогового, таможенного и бюджетного законодательства Российской Федерации, повышению стимулирующей функции налогов и пошлин, учитывающие изложенные проблемы.

Проведенные ранее Счетной палатой Российской Федерации проверки показали также низкую эффективность действующей системы исчисления и уплаты таможенных платежей при экспорте леса и лесоматериалов, связанную с ярко выраженной сырьевой структурой экспорта лесных товаров, низкими пошлинами на вывоз круглого леса, стимулирующими по существу экспорт необработанной древесины.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации указано на необходимость ориентации изменений в ставках таможенных пошлин на стимулирование технологической модернизации российской экономики, расширение производства продукции высокой степени передела.

В соответствии с этим положением Бюджетного послания концепцией работы по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета предусмотрена проверка состояния таможенно-тарифного регулирования при экспорте леса и лесоматериалов и импорте технологического оборудования для предприятий лесопромышленного комплекса. Такая проверка даст возможность оценить эффективность таможенно-тарифного регулирования для укрепления позиций Российской Федерации на мировом рынке продукции лесопромышленного комплекса на основе углубления переработки древесины.

Намечены также контрольные и экспертно-аналитические мероприятия по правомерности предоставления участникам внешнеэкономической деятельности льгот по уплате налогов и таможенных платежей при ввозе товаров в рамках подготовительных работ для проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в городе Сочи.

В 2009–2011 гг. Счетной палатой Российской Федерации будет осуществляться контроль за деятельностью Федеральной налоговой службы, Федеральной таможенной службы и их территориальных органов как администраторов доходов федерального бюджета, за эффективностью использования средств федерального бюджета, выделяемых на обеспечение деятельности налоговых и таможенных органов. Составной частью такой работы будет проверка системы внутреннего финансового контроля организаций, подведомственных Федеральной налоговой службе и Федеральной таможенной службе.

Новая важная сфера аудита Счетной палаты Российской Федерации, осуществляемого в рамках направления деятельности по контролю за доходами федерального бюджета – контроль за обеспечением интересов государства в процедурах банкротства. Снижение поступления доходов в бюджет в результате падения цен на нефть и других последствий мирового экономического кризиса, соблазн в этих условиях к различным финансовым

нарушениям, переделу собственности рейдерскими захватами требует адекватных мер по усилению контроля, выявлению резервов пополнения бюджетных доходов и своевременных мероприятий по антирейдерству.

Как известно, одним из методов захвата чужой собственности является банкротство предприятий. Счетная палата Российской Федерации активно выстраивает механизмы обеспечения контроля за соблюдением интересов государства в процедурах банкротства. Создано специальное подразделение, которое уже провело ряд результативных контрольных мероприятий.

Создана также рабочая группа по анализу проведения процедур банкротства и противодействию проявлениям рейдерства. Задачами рабочей группы являются: рассмотрение фактов нарушений законности и проявления рейдерства при проведении процедур банкротства федеральных государственных унитарных предприятий, иных организаций в случаях, когда процедура банкротства влечет причинение существенного ущерба государственным интересам; анализ нарушений законодательства в процессе проведения процедур банкротства, условий и причин, способствующих этим нарушениям; подготовка соответствующих предложений для рассмотрения Коллегией Счетной палаты Российской Федерации.

Проверки Счетной палаты Российской Федерации показали, что интересы государства не всегда соблюдаются, банкротство признается по формальным признакам, мероприятия по стабилизации деятельности предприятий не проводятся, государственными органами не выполняются должным образом свои обязанности по защите государственных интересов. Выявлены факты неэффективных, зачастую неправомерных действий арбитражных управляющих, распродажи имущества, предназначенного для обеспечения обороноспособности страны. Установлены также факты ухода от уплаты налогов в связи с банкротством предприятий, имеющих задолженность, и вывода их имущества в уставные капиталы вновь созданных предприятий.

Была проведена, например, проверка влияния процедур банкротства на деятельность федерального государственного унитарного предприятия «Калининградский янтарный комбинат» – единственного в России уникального государственного предприятия, добывающего и перерабатывающего янтарь.

Комбинат имел кредиторскую задолженность, состоящую главным образом из задолженности перед бюджетной системой. Несмотря на то что комбинат имел возможность погасить задолженность, на предприятии была введена процедура банкротства. Министерство финансов Российской Федерации, в ведении которого находится предприятие, не принимало мер по стабилизации деятельности комбината.

На базе комбината самим ГУПом были учреждены 2 акционерных общества, которым передано имущество комбината, хотя по закону имущество унитарного предприятия является неделимым и не может распределяться по вкладам, долям и паям.

Федеральным агентством по недропользованию лицензии на право добычи янтаря, принадлежащие ГУП «Калининградский янтарный комбинат», были переоформлены на вновь учрежденное ОАО «Калининградский янтарный комбинат», несмотря на то что земельный участок с месторождениями янтаря находится у ГУПа в долгосрочной аренде.

По результатам проверки Счетной палатой Российской Федерации были направлены представления в Министерство финансов Российской Федерации и Федеральное агентство по недропользованию. Министерство представило информацию о восстановлении контроля над комбинатом, Роснедра сообщили о возврате лицензии на право добычи янтаря ГУП «Калининградский янтарный комбинат».

Следует отметить, что само функционирование Счетной палаты Российской Федерации и Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации, возглавляемой Председателем Счетной палаты Российской Федерации С. В. Степашиным, их контрольная деятельность являются серьезным препятствием для попыток преднамеренного банкротства и рейдерского захвата предприятий. Можно без преувеличения сказать, что удалось создать основы единой и достаточно эффективно работающей системы контроля на всех уровнях

бюджетной системы, направленной при этом на обеспечение защищенности бюджетов и собственности.

В то же время значительный круг проблем связан с тем, что до настоящего времени ни концептуально, ни законодательно не разработаны и не решены многие базовые проблемы создания единой системы государственного финансового контроля в стране, разделения функций внешнего и внутреннего государственного финансового контроля. Не принят раздел Бюджетного кодекса Российской Федерации, посвященный финансовому контролю.

В рамках Национального плана противодействия коррупции и решения задач, поставленных Президентом Российской Федерации Д. А. Медведевым, Счетная палата Российской Федерации приняла свой собственный план действий, который предполагает дальнейшее повышение эффективности сотрудничества с правоохранительными органами, осуществляет меры, направленные на реализацию Национального плана противодействия коррупции, организацию мониторинга и аудита результативности антикоррупционной политики государства.

Концепция работы по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета предусматривает участие в работе Счетной палаты Российской Федерации по предотвращению коррупции, антикоррупционном мониторинге нормативных правовых актов и их проектов.

Проверки и анализ показывают, что коррупционные риски содержат нормы и правоприменительная практика возмещения налога на добавленную стоимость экспортерам, таможенное законодательство, регулирующее применение таможенных режимов, оформление ввоза товаров народного потребления, законодательство, регулирующее вопросы банкротства. Очевидно, во многих случаях коррупционные риски связаны с наличием в законодательстве Российской Федерации норм и положений, не имеющих четкого законодательного содержания и создающих возможность для коррупционных проявлений, формирования различных коррупционных схем.

В связи с этим контрольные и экспертно-аналитические мероприятия по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета будут проводиться с акцентом на выявление в законодательстве положений, создающих возможности для коррупционных проявлений в сфере исполнения бюджета, проведения процедур банкротства.

На 2009–2011 гг. предусматриваются меры по совершенствованию организации и проведения контроля формирования и исполнения федерального бюджета по доходам, осуществляемого Счетной палатой Российской Федерации в ходе предварительного, оперативного и последующего контроля.

Экспертиза проектов федеральных бюджетов по доходам в ходе предварительного контроля федерального бюджета будет проводиться с точки зрения их соответствия общенациональным приоритетам, целям и задачам социально-экономического развития, поставленным в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации.

Совершенствование оперативного контроля будет осуществлено за счет усиления его прогнозно-предупредительного аспекта, расширения применения пофакторного анализа, выявления и оценки негативных тенденций в исполнении бюджетных назначений и прогнозов поступлений платежей в федеральный бюджет. При анализе выполнения прогнозов поступлений налогов, сборов и пошлин, причин отклонений фактического исполнения федерального бюджета от прогнозных параметров особое внимание будет обращаться на эффективность работы Федеральной налоговой службы, Федеральной таможенной службы, территориальных налоговых и таможенных органов по администрированию доходов федерального бюджета и обеспечению исполнения федерального бюджета по доходам.

Оперативный контроль будет дополняться тематическими проверками и экспертно-аналитическими мероприятиями по указанным актуальным проблемам налогообложения и исполнения федерального бюджета. Предусматриваются также меры по более полному

использованию в ходе оперативного контроля исполнения федерального бюджета по доходам возможностей информационно-телекоммуникационной системы Счетной палаты Российской Федерации.

В качестве последующего контроля исполнения федеральных бюджетов по доходам и использования средств, выделенных на финансирование деятельности налоговых и таможенных органов, предусматривается комплекс соответствующих мероприятий в Федеральной налоговой службе, Федеральной таможенной службе, Министерстве финансов Российской Федерации и Федеральном казначействе. По результатам проверки годовой отчетности Федеральной налоговой службы и Федеральной таможенной службы как главных администраторов средств федерального бюджета и отчетов Правительства Российской Федерации об исполнении федеральных бюджетов по вопросам, входящим в сферу контроля по направлению деятельности, будут подготовлены заключения Счетной палаты Российской Федерации, содержащие оценку достоверности указанной отчетности и предложения по совершенствованию бюджетного процесса, использованию резервов пополнения доходов бюджетов. Для обоснования оценок и выводов при подготовке заключений будут также использоваться материалы проведенных тематических проверок.

Работа по контролю за формированием и исполнением доходов федерального бюджета будет проводиться по широкому спектру вопросов на принципах программно-целевого подхода, предполагающего определение приоритетных целей контроля и выбор исходя из этих целей соответствующих объектов контроля, форм и методов его осуществления. Проведение тематических проверок на принципах программно-целевого подхода позволит обеспечить углубленное изучение выбранной для проверки проблемы, повысить аналитическую составляющую работы и расширит возможности для выработки обоснованных комплексных предложений по устранению выявленных недостатков.

Для повышения результативности контрольной работы будут использоваться возможности конструктивного взаимодействия с контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации, а в части контрольных мероприятий, относящихся к сферам интересов, выходящим за пределы государственных границ, – с членами международных организаций высших органов финансового контроля.

С целью дальнейшего повышения качества проведения и результативности контрольных и экспертно-аналитических мероприятий будут осуществлены меры по улучшению планирования и методического обеспечения работы, повышению уровня организации, проведения мероприятий и оформления их результатов исходя из норм Регламента Счетной палаты Российской Федерации и утвержденных Коллегией стандартов финансового контроля.

Будет усилен контроль за выполнением решений по результатам проведенных проверок и предложений, содержащихся в представлениях Счетной палаты Российской Федерации, за их рассмотрением по существу поставленных вопросов и принятием необходимых мер. Мониторинг действий по устранению выявленных нарушений и недостатков будет проводиться на системной основе путем повторных проверок, анализа информации, полученной от проверенных объектов и из других источников, расширения сферы контрольных наблюдений. В необходимых случаях к органам исполнительной власти и организациям будут выдвигаться требования о принятии дополнительных мер по устранению нарушений и недостатков.

Контрольная и экспертно-аналитическая работа будет также сосредоточена на мониторинге и анализе эффективности реализации мер, предусмотренных Основными направлениями налоговой политики на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг.

На основании материалов контрольных мероприятий и экспертизы действующих нормативных правовых актов ежегодно будут подготавливаться комплексные аналитические записки о состоянии налогового, таможенного и бюджетного законодательства Российской Федерации с соответствующими предложениями по его совершенствованию, аналитические записки по отдельным проблемам налогообложения и администрирования доходов федерального бюджета с направлением этих записок палатам Федерального Собрания Российской Федерации и Правительству Российской Федерации.

Осуществление контрольных и экспертно-аналитических мероприятий исходя из изложенных концептуальных положений позволит обеспечить комплексный системный контроль за исполнением федерального бюджета по доходам, выполнением задач в области налоговой политики и бюджетной стратегии, поставленных в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации.

Литература:

1. Агапцов С. А. Особенности формирования доходной части бюджетов государственных внебюджетных фондов в связи с переходом на трехлетнее бюджетное планирование / С. А. Агапцов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5. – С. 42.

Шапиро Наталья Александровна,
д. э. н., проф., зав. кафедрой
экономической теории
и экономической политики
ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный университет
низкотемпературных и пищевых
технологий»
e-mail: vshapiro@mail.ru

Теоретико-методологические аспекты исследования глобального и национального
Theoretical and Methodological Aspects of Global and National Research

В статье автор освещает проблемы соотношения в экономической политике глобальных и национальных интересов.

The author discusses the problems of a balance between the national interest and global interests in the economic policy.

Ключевые слова: глобальное, национальное, национальная идентичность.

Keywords: global, national, national identity.

Проблема соотношения глобального и национального может быть успешно теоретически и практически решена через сопоставление их атрибутивных качеств или признаков. Понимание атрибутивных признаков глобального и национального дает возможность определить результирующий вектор их взаимовлияния на экономическое развитие. Если атрибутивные признаки подобны, то они усиливают развитие того или иного процесса, если признаки комплиментарны, то порождают новый процесс, новую черту в развитии, если противоречивы, то оказывают противодействующее развитию влияние. Следовательно, теоретически важно решить вопрос о том, каким образом следует выявлять атрибутивные признаки. Или, если формулировать иначе, следует решить проблему идентификации глобализации и национальной идентичности (самоопределенности) в современном хозяйственном мировом пространстве.

Начнем с идентификации. Суть идентификации как научного метода познания была раскрыта на рубеже XIX–XX вв. М. Вебером в его методологических эссе в контексте спора о методе социальных наук, где была представлена концепция «идеальных типов». Идентификация как прием научного познания неплохо интерпретирована отечественными

исследователями-вебероведами[1], которые показали, что метод идентификации по алгоритму является сравнительным, а по характеру результата – занимает промежуточное положение между методом генерализирующим и методом индивидуализирующим. Если генерализирующий метод направлен на изучение общего, а индивидуализирующий – специфического, то метод идентификации исследует особенное. В исследовании особенного, так же как и в исследовании общего, используются гипотезы, но эти гипотезы таковы, что должны отражать не предельно общий признак, а отличия в проявлении этого признака в конкретных обстоятельствах места и времени. Однако эти отличия не исключительные, делающие объекты уникальными и неповторимыми, как в изучении специфического, а раскрывающие особенности общего признака, т. е. типические. (Подобная логика укладывается в смысл категорий познания «общего, особенного, специфического».)

Результаты сравнительного анализа напрямую зависят от того, насколько корректно и оригинально с точки зрения выделенных оснований (предмет, образ, признак) он будет осуществлен в логике предлагаемой концепции (оставим в стороне ошибки формально-логического толка). Важнейшим среди оснований, ссылаясь на М. Вебера, будем считать образ – «идеальный тип», или, выражаясь современным языком, «конструкт», на основе которого сравниваются, сопоставляются между собой многообразные объекты, идентифицируются по отношению к избранным критериям. Критерии всегда относительны. Относительна и идентификация.

Следовательно, результаты идентификации являются по своей природе более генерализирующими (обобщенными), чем в индивидуализирующем методе, а гипотезы – более конкретизированными (менее общими и универсальными), чем в генерализирующем методе, что позволяет отказаться от исследования сущности и переключиться на изучение формы ее проявления в различных обстоятельствах места и времени. Таким образом, метод идентификации – это сравнительный анализ, где сравнению с абстрактной схемой или конструктом подвергается не единственный объект или объект вообще – экономика, хозяйствующий субъект, стоимость, товар и пр., в котором выявляется сущность, а несколько объектов, в которых определяются сходства и различия (сходства могут быть второстепенными, а различия существенными).

Теперь перейдем к проблеме национальной идентичности России или, как сказано в программных тезисах «Приглашения к размышлению» Ю. М. Осипова, к вопросу о том, какова же концепция России, т. е. способ ее понимания.

Осознание национальной идентичности, в частности России, – одна из важнейших и наиболее сложных современных социально-культурных проблем.

Большинство попыток идентифицировать Россию или российскую экономику заканчивались неудачно. Суть идентификации сводится к отсутствию таковой. Поэтический тезис о том, что «умом Россию не понять, аршином общим не измерить…» (Ф. Тютчев), считается, как это ни странно, наиболее релевантным. Представляется, что причина подобных странностей кроется в теоретико-методологической ошибке, которая состоит в том, что для идентификации в качестве образа для сравнения используются термины западной науки, западной культуры, западного общественного сознания.

Так, спор между русскими/российскими западниками и славянофилами идет в рамках западных конструктов, поскольку одни указывают на то, что им на Западе нравится, а другие – что им там не нравится. Западники ищут то, что есть в русских западного, славянофилы – что в русских «незападного». Но и в том и в другом случае конструктом является «запад». Поэтому когда мы пытаемся «встроить», «втиснуть» российский опыт в западные конструкты, то не имеем положительного результата. Как отмечал К. Ясперс, если смотреть на Восток с точки зрения Запада, то на Востоке можно увидеть только западные курьезы[2].

---

[1] Гайденко П. П., Давыдов Ю. Н. История и рациональность. Социология М. Вебера и веберовский ренессанс. М., 1991.

[2] Ясперс К. Смысл и назначение истории. М., 1991. С. 90–92.

Но к критическому восприятию западных интеллектуальных традиций хотелось бы вернуться не с позиций патриотизма или какого-либо иного морально-нравственного неприятия западного образа жизни, бунта против Запада, а несколько в другой интенции – с точки зрения объективного признания того, что процесс познания или любая наука фаллибильна и частична[1].

Так сложилась судьба человечества, что достижения современной цивилизации принадлежат Западу. Мы пользуемся не только западными материальными благами, но и западными формами общественного сознания, через них видим и оцениваем весь окружающий мир. Специфика общественного сознания состоит в том, что в выработке рациональных понятий, как правило, отражается положительный опыт, который накопило западное сообщество на пути прогресса, выбора эффективности, поиска адаптации в достижении тех целей, которые данное сообщество ставило перед собой на разных этапах своего развития. Все иное отображается через противопоставление этому опыту и соответственно этим понятиям.

Однако попытка рассматривать европейский путь и соответственно понятия, его отображающие, как единственно верный или универсальный, формулирующий общечеловеческие истины, в XX в. потерпела неудачу, что признают сами западные авторы. Нетрудно привести примеры того, как успешно взаимодействуют рынок и коммунистическая партия в Китае, как люди научились сочетать коммунизм и религиозность в своей личной жизни и пр.

Но было бы глубочайшим заблуждением утверждать, что следует перечеркнуть все западные теоретические достижения. Современное состояние западной науки свидетельствует о том, что ее интеллектуальные прорывы связаны с изучением особенного, относительного, что получило отражение в новой институциональной экономике, которая разграничивает общие, абстрактные теории, от теорий, изучающей реальных людей и реальное поведение. Объективно сложившееся состояние науки, позволяет различать ее субстанциональные, сущностные и институциональные, компаративистские направления. Именно интенция на разграничение реально существующих, институциональных и утилитарно функционирующих форм может привести к адекватному теоретическому решению проблемы российской идентификации.

Например, проблема рынка и капитализма в России в своем традиционном решении не может объяснить, находясь в прокрустовом ложе западной терминологии, почему появление рынка не несет для нас благ западной цивилизации. Если же обратиться к разграничению институциональных и субстанциональных категорий, следует признать, что капитализм – это западный вариант использования рынка в целях накопления или преумножения богатства. В России же проблема богатства всегда была мало актуальной, поэтому для нее характерен не капитализм, не накопление богатства, а его «растрачивание», или перераспределение этого богатства ради удовлетворения потребностей отдельных групп населения (государственной бюрократии). Рынок как утилитарный и социально нейтральный институт может с успехом использоваться и для целей накопления, преумножения богатства, и для целей «растрачивания». Таким образом, рынок в России есть, а капитализма, как на Западе, нет.

Похожие идеи уже высказывались в отечественной литературе. В частности, В. В. Куликов отмечает: «…конкуренция из универсального способа стимулирования хозяйственного развития превращается в эффективный метод подавления и разорения, а границы применимости рикардианской теории сравнительных издержек еще более сужаются»[2]. Заметим, однако, что подобные выводы пока не воспринимаются должным образом государственными экономистами и политиками.

Отсутствие капитализма или традиции преумножения богатства трудом объясняет негативное отношение к деньгам, которые представляют собой во всех своих формах исторически доступный вариант предоставления объективной информации о социальной пользе или значимости созданного товара или услуги. В отсутствие капитализма при «растратном» хозяйстве деньги дают объективную информацию о растратах, о социальной пользе со знаком «минус», отсюда негативное отношение к деньгам.

---

[1] Файек Ф. Наше познание фаллибильно и частично // Познание, конкуренция и свобода. СПб, 1999. С. 26.

[2] Куликов В. В. Нынешняя модель глобализации и Россия // Российский экономический журнал. 2002. № 10–11. С. 70.

Капитализм как институциональная форма рынка логически должен быть противопоставлен иной институциональной форме рынка, терминологически пока не определенной.

«Рынок» как субстанциональное понятие следует противопоставлять другому субстанциональному понятию – «план», последний также может существовать в виде разных институциональных форм: план при социализме и план в буржуазной экономике как противопоставление, например, полной и неполной планомерности и пр. План сам по себе есть утилитарная и ограниченная форма, с его помощью можно накапливать богатство, а можно тратить. Будет ли общество преумножать богатство с помощью рынка или плана, растрачивать его с помощью рынка или плана, определяется, согласно, например, новой институциональной теории, экономией на трансакционных издержках, а конкретно-исторические формы использования плана или рынка – холистским выбором в обществе.

В свое время стремление создать универсальные концепции привело к идее прогресса. Понимая общество как определенный тип взаимодействия, представленный исторически определенной целостностью, социальная наука стремилась к формулированию универсальных теорий. В частности, экономическая наука выкристаллизовывалась как одна из ветвей наук об обществе, представленном универсальной совокупно-общественной концепцией. Практически все универсальные концепции не избежали гегелевского влияния, а именно идеи противоречия в виде элементарной антиномии. Преодоление идеи прогресса логично приводит к отказу от идей поиска универсальных концепций и ставит на повестку дня идеи теоретико-методологического плюрализма, который наиболее успешно реализуется в методе идентификации, его относительном характере.

Задача состоит в том, чтобы, идентифицируя экстенсивное и интенсивное многообразие действительности, получить такую классификацию, найти такие конструкты, при которых варианты сопоставлений не сводились бы к антиномии «положительного» и «отрицательного», «есть или нет», а находились бы в плоскости положительного разнообразия качеств, где бы Россия характеризовалась носителем каких-либо пассионарных черт (Л. Гумилев), а не их отсутствием.

Для примера возьмем идентификацию, предложенную японским автором, где за образ берется «вещество и его физические характеристики» как социально и национально нейтральный конструкт и соответственно полученные им варианты, отражающие сходства и различия: Запад – камень: индивидуализм + структура; Япония – глина: сплоченность + аморфность; Россия – песок: индивидуализм + аморфность[1].

Представляется, что поиск такой точки зрения, которая позволила бы посмотреть на себя (Россию) и окружающий мир таким образом, чтобы положительно представить и российское, и «нероссийское», является наиболее плодотворным для теоретического решения проблемы идентификации. Такой подход даст возможность понять те черты, которые воспроизводятся в нас, русских, в любых обстоятельствах места и времени – при царе, при генеральном секретаре, при президенте, диктаторе, демократии и пр. В этом случае должны появиться новые понятия, категории, алгоритмы развития, которые будут отражать положительный тренд России. Это поможет осознанно следовать ему и более успешно решать собственные проблемы, станет ясно, какими средствами следует воспользоваться в качестве дополнения для достижения результата либо на какие сильные стороны следует делать упор в достижении желаемого.

Задача науки, видимо, состоит в том, чтобы, представляя экзистенциальную картину российской реальности, стремиться найти реально существующие точки опоры в пространстве хаоса, высветить и упорядочить их, найти конкретный ответ для конкретной ситуации, искать оригинальные конструкты для идентификации (кто правильно различает, тот правильно мыслит, – гласит латинская пословица). Подобный путь есть преддверье той рефлексии, которая имеет шанс стать плодотворной теорией для России, в которой будут раскрыты сильные и слабые ее стороны – страна будет сама собой, а не лучшей или худшей копией Запада.

---

[1] Ермаков В. Путешествие из Китеж-града в Петушки, или Русская история в поисках своего смысла // Дружба народов. 2002. № 3. С. 155.

В области практической следует идти по пути решения собственных проблем, опираясь на собственные ресурсы, вырабатывая собственные институты. Лишь накопив собственный положительный опыт, можно надеяться, что рано или поздно будет создан потенциал, который обеспечит социально-культурный сдвиг, подобный тому, который произошел в Европе 600 лет назад, и сделает Россию передовой в будущей цивилизации. Практический, хозяйственный императив состоит в том, чтобы делать то, что делать надо в каждый конкретный момент времени. «…Для процветания [акционерного дела, а вместе с ним и] всей экономики нужен не возврат назад (он не возможен), а решение в сложившихся условиях тех кардинальных вопросов, нацеленность на которые до сих пор отсутствовала, но без снятия которых устойчивый экономический рост невозможен»[1].

Среди отечественных экономистов существует мнение, что пока Россия не выработает механизмов рецепции западных институтов, она не будет успешно развиваться. Но заимствование образцов, или рецепция, не может дать ничего особенного для России. Ведь институциональная теория учит, что рецепция иностранных образцов не ведет к кардинальным изменениям траектории развития, а для накопления положительного импульса России следует предпринять нечто иное. Именно трехсотлетняя рецепция, начиная с Петра I, марксистского прошлого и заканчивая монетаристско-кейнсианским настоящим, заглушает внутренний, имманентный потенциал самой России.

Заимствование иностранных образцов – желание понятное и в чисто теоретическом толковании представляется революционным вариантом изменения траектории развития. Абстрактно рассуждая, можно допустить, что успешным революционное изменение будет в том случае, если заимствованный институт в основе своей либо универсален, либо способен к эффективной адаптации в новых условиях. (Оставим в стороне фактор политической воли.)

Опыт создания национальных экономик на постсоциалистическом пространстве делает более правомерным утверждение, что не существует универсальных рецептов по импортированию или рецепции уже известных институтов, поскольку нет инструментов (или пока еще нет!), позволяющих отразить неуловимую конкретность бытия, без чего революционный вариант представляется успешным лишь в теории, а в действительности невозможен. Формально-логически можно утверждать, что при выборе институтов, предполагаемых к внедрению, следует учитывать институционально-исторический контекст их эволюционного формирования и в случае наличия подобного контекста у страны-импортера (донора) пытаться их внедрить, но поскольку «в одну и ту же воду нельзя войти дважды», то больших шансов на успех нет. Как отмечал Л. Гумилев, в культурно-политическом развитии в целом можно выделить две доминанты: а) стремление к подражанию соседям, более богатым и многочисленным, или мимесис; б) стремление к оригинальности на основе адаптационного синдрома или приспособления к вмещающему ландшафту – евтурофилия (любовь к Родине). Первое стремление – к подражанию. Оно ведет к тому, что, вбирая в себя новые этносы, новые идеологические системы и новые стереотипы поведения, страна деформируется, а проявляющиеся химерные конструкции всегда нестойки[2]. Представление о том, что институты, выработанные Западной Европой, применимы для всех, как считает Гумилев, ошибочно и с позиций науки вредно, как переливание крови несовместимых групп.

Второе стремление – к оригинальности и адаптации. Если ему суждено реализоваться в полной мере, то оно дает совершенно иное развитие культуры, формирующее национальные начала и логику творческих процессов. Реализуется принцип: «познай себя» или «будь самим собой», в этом случае идет процесс эволюционного развития. (Нельзя исключать тупикового варианта или «нереализации» данного стремления.)

Любопытно то, что на мировом рынке институтов положительные образцы являются достоянием человечества и, заметим, бесплатно. Это является косвенным признаком того, что дублирование их малоценно, иначе бы ими торговали и обогащались, а значит, они мало эффективны при рецепции. Образцы отрицательного свойства находят противодействие

---

[1] Куликов В. В. Десять лет спустя // Журнал для акционеров. 2002. № 4. С. 4.

[2] Гумилев Л. Н. Ритмы Евразии, эпохи и цивилизации. М., 1993. С. 56–57, 60.

в мировом сообществе при попытках их копирования. Прецеденты выплаты компенсаций одних стран другим за преступления против человечности являются тому подтверждением. Например, аннексии и контрибуции за нанесение ущерба войной, выплаты денежной компенсации Германией лицам еврейского происхождения и узникам концлагерей за геноцид и рабскую эксплуатацию. Известны требования афроамериканцев и краснокожих индейцев к белым американцам за использование их в качестве рабов, притеснения в резервации и пр. За создание и дублирование таких институтов, которые мировой общественностью расцениваются как преступления, странам-авторам или пользователям приходится рано или поздно расплачиваться.

В отношении заимствования образцов можно сделать однозначный вывод – заимствование не ведет к положительному сценарию развития.

Вообще сам факт существования в российском сознании моральной и интеллектуальной схизмы по вопросу о том, является ли Россия европейской страной, свидетельствует о том, что практика заимствования слишком затянулась.

Успехов в мировом развитии добивается тот, кто умеет вырабатывать, творить адекватные институты по отношению к объективным условиям экономического развития, а не тот, кто лучше всего копирует чужое. Что копировали для своего положительного развития передовые страны, США или Западная Европа? Они потому и передовые, что ничего или мало что копировали, решали собственные проблемы, исходя из своих собственных ресурсов и возможностей, и давали удовлетворяющее время объяснения происходящим переменам и сложившимся состояниям.

И теперь о глобализации. Приняв в качестве исходного теоретико-методологического тезиса идею о многообразии форм существования, адаптации утилитарных инструментов к конкретным обстоятельствам места и времени, подойдем к оценке глобализации как одной из возможных тенденций общемирового развития. Как отмечено в тезисах Ю. М. Осипова, «глобализаций, во всяком случае, ее аналогов, можно найти, вообще говоря – множество, как во времени, т. е. в прошлом, так и в пространстве, т. е. в настоящем».

С такой трактовкой можно согласиться в том случае, если под «глобализацией» понимать некий наднациональный процесс, т. е. глобализацию в широком смысле, а не конкретно-историческое употребление данного термина, в узком смысле используемого американским президентом Р. Рейганом и означающего распространение американского стиля жизни в мире.

Проблема состоит в том, что любая глобальная тенденции космополитическая по сути, но национальная по форме. Человечество, как правило, предсказывает или даже желает осуществления космополитических тенденций. Но когда в них узнается «национальная окраска», то радость почему-то становится не полной, говоря переиначенным рекламным слогом. Чуть раньше речь уже шла о европоцентризме, о восприятии западной науки как науки наднационального свойства, что фактически явилось интеллектуальным глобализмом, историческое время которого исчерпалось XX в.

Современный глобализм есть конкретно историческая форма процесса интернационализации производства, процесса, о котором марксисты-материалисты, в частности, мечтали, а при его наступлении пополнили ряды антиглобалистов, поскольку интернационализация явилась в «американской форме».

Поэтому правы те, кто считает, «что глобализация не является предзаданным одновекторным процессом, она сама вариативна... Здесь, как и везде, возможны разные модели»[1]. Говоря о непредзаданности глобализации, о ее моделях или вариативности, видимо, следует понимать это так, что разные нации на разных этапах развития могут проявиться различными сторонами своих наиболее сильных, удачно сложившихся качеств, по сравнению с другими странами, но поскольку мир изменчив и динамичен, роль лидера постоянно меняется. Нельзя, конечно, исключать желание той или иной страны, явившей миру очередную

[1] Куликов В. В. Нынешняя модель глобализации и Россия // Российский экономический журнал. 2002. № 10–11. С. 68.

глобальную тенденцию, удержаться в этом качестве подольше, подавляя даже военным путем всякое другое и насаждая свое. В этом желании подавления иного состоит угроза всякого глобализма для человечества, поскольку любой вид «центризма», «универсализма», «единообразия», «монополизма» губителен для жизни и ущербен в интеллектуальном смысле.

Но ни одна глобальная тенденция не вечна, не абсолютна, поскольку многообразие мира настолько велико экстенсивно и интенсивно, что, подавляя многообразие в одной функциональной сфере, оно воспроизводится в другой, появляются потенциальные ресурсы для иной глобализации, где будут иные лидеры, иные тенденции. Так, Россия видится определенной части исследователей лидером новой модели глобализации. Пережив глобализацию европоцентрическую научную, современную технократическую американскую, Россия имеет шансы быть центром иной глобализации (по ряду прогнозов она будет орнаментальной по сути). Эта возможность представляется реализуемой не только отечественным исследователям, но и ряду западных. В частности, экономисты американского инвестбанка «Голдман Сакс» опубликовали занятное исследование, в котором дают долгосрочные перспективы экономического роста и полагают, что Россия в 2050 г. по показателям ВВП обгонит Германию и Италию, она будет крупнейшей национальной экономикой мира. Основными условиями для такого роста исследователи считают макроэкономическую стабильность, наличие необходимых институтов (выделено мною. – *Н. Ш.*), открытость экономики и уровень образования[1]. Если же разного рода потрясениям удастся повлиять на одно из четырех основных условий, то указанный долгосрочный тренд может не реализоваться. Представляется, что выработка необходимых институтов – условие для реализации тренда самое сложное, а потому и самое ответственное.

Литература:

1. Гайденко П. П. История и рациональность. Социология М. Вебера и веберовский ренессанс / П. П. Гайденко, Ю. Н. Давыдов. – М., 1991.

2. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. – М., 1991.

3. Файек Ф. Наше познание фаллибильно и частично / Ф. Файек // Познание, конкуренция и свобода. – СПб, 1999.

4. Куликов В. В. Нынешняя модель глобализации и Россия / В. В. Куликов // Российский экономический журнал. – 2002. – № 10–11.

5. Ермаков В. Путешествие из Китеж-града в Петушки, или Русская история в поисках своего смысла / Е. Ермаков // Дружба народов. – 2002. – № 3.

6. Куликов В. В. Десять лет спустя / В. В. Куликов // Журнал для акционеров. – 2002. – № 4.

7. Гумилев Л. Н. Ритмы Евразии, эпохи и цивилизации / Л. Н. Гумилев. – М., 1993.

8. Кокшаров А. Рост наперегонки / А. Кокшаров // Эксперт. – 2003. – № 39.

[1] Кокшаров А. Рост наперегонки // Эксперт. 2003. № 39.

Герасимова Валентина Владимировна,
д. э. н., проф., зав. кафедрой
ФГОУ ВПО «Поволжская академия
государственной службы
имени П. А. Столыпина», г. Саратов
e-mail: meon_nauka@mail.ru
Майбородин Виктор Анатольевич,
к. э. н., преподаватель кафедры экономики
ФГОУ ВПО «Поволжская академия
государственной службы
имени П. А. Столыпина», г. Саратов
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Особенности формирования и реализации экономической политики на локальном уровне с участием частно-государственного партнерства (зарубежный опыт)
Peculiarities of Formation and Realization of Economic Policy at the Local Level With the Participation of the Private-state Partnership (Foreign Experience)

Авторы рассматривают зарубежный опыт формирования и реализации экономической политики на локальном уровне с участием частно-государственного партнерства.

The authors of the paper present foreign experience of formation and realization of economic policy at the local level with the participation of the private-state partnership.

Ключевые слова: частно-государственное партнерство, экономическая политика.

Keywords: private-state partnership, economic policy.

Частно-государственное партнерство рассматривается на Западе как альтернатива неоконсервативной и неолиберальной доктрине об ограничении вмешательства государства в экономику. Частно-государственное партнерство способно предложить уникальные средства по достижению целей в проведении социально-экономической политики, предотвращая социальный взрыв и укрепляя общественные и частные интересы на местном уровне, объединяя интересы локального правительства, территориальных общин, политиков и волонтеров, интересы социально-экономического развития самой территории.

В последние два десятилетия, начиная с начала 80-х гг. прошлого столетия, партнерство государства, частных структур, некоммерческих и общественных организаций рассматривается и осмысливается лишь в контексте парадигмы «нового публичного менеджмента», который предполагает разделение процессов формирования экономической политики и ее реализации[1]. В этой модели правительство осуществляет контроль за формированием политики, в то время как неправительственные структуры и частные организации, во всем своем многообразии, включены в обеспечение услугами населения, т. е. в процесс реализации экономической политики. Отношения между правительством, частными организациями и неправительственными организациями (некоммерческими и общественными) представляются как «агентство услуг», которое функционирует на контрактной основе, а контракт, в свою очередь, служит своего рода инструментом для регулирования отношений между так называемыми партнерами[2]. Эта модель партнерства дает возможность правительству контролировать процесс формирования экономической политики, а общественные, некоммерческие и частные организации (как вариант) реализуют эту политику. Они реализуют политику, предопределенную ранее правительством. Существующая модель «нового лейбористского правительства» представлена процессом

[1] Stewart I. A. Dogma of our times: The Separation of policy making and implementation // Public Money and Management. July–September: 1–8. 1999.
[2] Ferlie E. Ashber L. and atc. The New Public Management in Action. Oxford, 1997.

совместного участия государства и представителей частного сектора экономики как активных и равноправных партнеров в достижении поставленных целей экономической политики. Некоммерческим и общественным организациям отведена роль активного участника формирования и реализации экономической политики. Они выполняют функции устранения департаментализма внутри правительства в осуществлении экономической политики и продуцируют столь желанную модель «объединенного совместного правительства», при котором неправительственные (некоммерческие и общественные организации) вовлечены в динамичный и активный процесс формирования и реализации экономической политики на местном уровне. Эта модель партнерства некоммерческих и общественных организаций в процессе разработки и реализации экономической политики признана как в Великобритании, так и в Европейском Союзе.

В отличие от экономической политики на локальном уровне, главным звеном которой является обеспечение населения услугами, политика регенерации территорий или политика социально-экономического развития территории, в которой местное правительство играет ключевую роль, также разрабатывается и реализуется на базе партнерства некоммерческих и общественных организаций. Роль некоммерческих и общественных организаций в процессе партнерства по осуществлению политики регенерации территории принципиально отличается от предыдущей их роли в модели партнерства по проведению экономической политики. В данном случае они играют роль не активных агентов – проводников политики, а «потенциально формативную» роль в организации политического процесса, мобилизуя локальные общности к активным действиям по реализации проектов, обеспечивающих социально-экономическое развитие территории[1]. Модель модификации частно-государственного партнерства в модели «публичного правительства» в настоящее время широко обсуждается. Она рассчитана на перспективу, поскольку в будущем видится направление формирования и реализации экономической политики в системе партнерства государства с частными структурами в большей мере, чем в настоящее время. Первое направление – разработка и реализация экономической политики осуществляется по тому же варианту, как и в модели партнерства правительства с некоммерческими организациями. Правительство использует партнеров, как активных агентов по реализации намеченных мероприятий. В этом случае управление осуществляется по вертикали, а правительственная структура функционирует в связи со сложившимися правилами. Второе направление предполагает радикальную децентрализацию, приватизацию, изменение структуры правительства на локальном уровне, которое будет в итоге напоминать управленческий процесс в частных номиналах – «правительства частного интереса». В отличие от двух вышерассмотренных направлений, третий вариант – «публичное управление», напротив, ориентируется на взаимозависимое взаимодействие всех участников партнерства в формировании экономической политики без контролирующей функции местного правительства, поскольку четкой структуры правительства, как таковой, уже не существует. Разработка и реализация экономической политики представлена как интерактивный процесс, включающий всех партнеров, хотя локальное правительство рассматривается в качестве значимого и ключевого партнера, но не осуществляющий полностью контролирующую функцию, а властные полномочия частично переданы и другим представителям интерактивного процесса. Такая модель формирования и реализации экономической политики в настоящее время находится в стадии теоретического осмысления в большей степени, чем в стадии практической реализации. Для успешной трансформации функций местного правительства, осуществляющего экономическую политику в системе партнерского взаимодействия с некоммерческими организациями, частными фирмами и общественными организациями, необходимо выполнить пять ключевых требований. Первое требование заключается в том, что важно понять, что партнерство с общественными организациями – это процесс, а не документ и не структура. Важным компонентом успешного партнерского взаимодействия является

[1] Labour Party. Building the Future together: Labour Policy for partnership between Government and the Voluntary Sector. L., 1997. P. 98–99.

доверие. Доверие, как правило, – результат предыдущего партнерского взаимодействия. Второе требование – это количественный состав штата местного правительства. Переход к партнерскому взаимодействию как процессу требует сокращения штата местного правительства и изменения его структуры. Третье требование касается роли местных политиков: отход от политических инициатив и представительной демократии, осознание того, что их главное предназначение заключается в оказании поддержки и непосредственном участии в программах модернизации местного правительства. Четвертое требование сводится к необходимости передачи полномочий местного правительства общественным организациям. Наконец, пятое требование доказывает необходимость создания условий местным правительствам для реального участия общественных и некоммерческих организаций в процессе планирования и реализации экономической политики. В то же время все партнеры местного правительства должны овладеть навыками определения нужд и интересов местного населения, ведения переговоров, создания условий и оказания поддержки малого бизнеса как важного канала трудоустройства местного населения. Формирование и реализация экономической политики посредством партнерского взаимодействия требует разработки теоретических подходов к управлению этими процессами. В западной литературе представлено четыре теоретико-методологических подхода к управлению процессом разработки и реализации экономической политики на локальном уровне с помощью партнерства местных органов власти. Как правило, это локальное правительство и объединение некоммерческих и общественных организаций. Как уже отмечалось ранее, партнерство, которое организовано с определенной целью эффективной реализации экономической политики, можно представить как партнерство, нацеленное на определение рациональной структуры участников в целях исполнения основных задач экономической политики, с одной стороны. В этом случае главное внимание направлено на состав партнеров – исполнителей-провайдеров услуг, удовлетворяющих потребности местного населения. С другой – партнерство нацелено на эффективную реализацию экономической политики, представляя эту работу таким образом, что совместно с правительством партнеры участвуют в разработке и реализации экономических мер, а экономическая политика представлена как процесс. Главное внимание правительства нацелено на экономическую политику как на процесс, который будет длиться во времени.

Управление разработкой и реализацией экономической политики как процесса подразделяется на четыре типа. Первый тип направлен на то, чтобы предложить рациональные инструкции по управлению ходом включения некоммерческих и общественных организаций в разработку экономической политики на условиях партнерского взаимодействия. Примером этого является модель К. Хиксема и С. Вэндема, которая называется модель «поддержки группового решения» и модель С. Дженея и Г. Вари, предполагающая принятие решений на конференции[1]. Первый подход к управлению экономической политикой на основе партнерского взаимодействия относится к рациональному типу управления и направлен на управление процессом разработки и реализации экономической политики. Второй подход, напротив, предлагает управление структурированием и композицией партнерства правительственных структур и некоммерческих и общественных организаций и объектов, по отношению к которым возможна конкуренция между членами партнерства. Примерами служат «стратегии акционеров», предложенные к рассмотрению С. Финном в целях возможного использования их права в частно-государственном партнерстве, процесс консенсуса Челени Чартера, отмеченный С. Подзибой[2]. Третий подход главное внимание уделяет «рациональному менеджменту». Другими словами говоря, предлагается руководство или правила к управлению процессом развития организационных отношений при разработке и реализации экономической политики, осуществляемой на совместной партнерской основе. В центре внимания также находится вопрос дальнейшей перспективы правительственных структур и некоммерческого сектора и общественных организаций. Четвертый подход главным образом также направлен на

[1] Managing in Voluntary Sector. London, 1996. P. 202–221.

[2] Creating Collaborative Advantage. London, 1996; Podziba S. Social Capital Formation Public Building. L., 1999. P. 151–152.

разработку правил о том, как структурировать организационные отношения внутри партнерства правительственных структур, организаций некоммерческого сектора и общественных организаций, чтобы оптимизировать их потенциал при разработке и реализации экономической политики. Примером служит модель «управление с участием местного сообщества» и «сектор общественных организаций»[1].

Анализ моделей партнерства по формированию и реализации экономической политики на местном уровне свидетельствует о преимуществах и недостатках или угрозах местных властей со стороны партнерства. Это касается прежде всего опасности «открытости и прозрачности» процесса формирования и реализации экономической политики на локальном уровне для всех остальных групп населения, чьи представители не входят в состав партнерства, с одной стороны, а с другой – партнерство чревато тем, что создается некий «клан», где сращиваются интересы определенных групп местного сообщества, что делает процесс разработки и реализации экономической политики в большей степени закрытым, чем открытым процессом. При этом следует учитывать и тот факт, что элементы клановости в партнерстве позволят ключевым фигурам партнерства не согласиться с предложенными установками и включать новых членов по своему усмотрению. Об этом пишет С. Осборне[2]. Вторая опасность существует в том плане, что процесс формирования и реализации экономической политики на локальном уровне на базе партнерского взаимодействия чреват тем, что может возникнуть отсутствие четкой направленности этого процесса и отсутствие поддержки производства услуг местному населению, поскольку ни одно агентство не будет иметь возложенной на него непосредственно ответственности за обозначенные в программах нормативы использования ресурсов и полученных результатов. Совместное управление процессом формирования и реализации экономической политики требует от местного правительства четко разработанной стратегии управления партнерством, которая позволила бы увязать интересы и действия партнеров, представляющих различные сферы деятельности и имеющих различные средства, которые они предоставили партнерству для осуществления намеченных совместно целей. Третья опасность может возникнуть ввиду того, что жизненно необходимые средства и ресурсы для развития и поддержки местных общностей (локальных коммун) могут быть израсходованы не по назначению или не в полном объеме по общему решению, принятому партнерством. Наконец, модели партнерского управления процессом формирования и реализации экономической политики на локальном уровне могут грозить общественным организациям потерей их статуса и уменьшением их значения и влияния как самостоятельного автономного сектора на социально-экономическое развитие локальных общностей (локальной коммуны)[3].

Унифицирование правил организации частно-государственного партнерства предполагает также прозрачность и транспарентность правил частно-государственного партнерства для участников партнерства и всех остальных желающих подключиться к партнерству. Большое внимание в новых правилах организации частно-государственного партнерства предполагается уделить стабильности и долговременности партнерских связей, чтобы достичь нового уровня качества в реализации совместных проектов. Долговременное партнерство должно основываться на принятии общих правил, общих элементов знания и доверия, которые будут способствовать сокращению трансакционных издержек. Если правила организации партнерства будут известны каждому члену партнерства заранее и он их примет, то это будет способствовать повышению степени доверия между членами партнерства и более ощутим будет эффект от снижения трансакционных издержек.

При анализе резервов повышения эффективности частно-государственного партнерства в территориальной экономической системе следует исходить из перспектив долгосрочного развития территории, возможных изменений во внешней среде, а также будущих перспектив

---

[1] Clarke M. Stewart Leadership and New Labour Government. N.–L., 1998.
[2] Duch W. Markets, Bureaucracies and clans /Administrative Science Quarlely. 1980. № 25 (1). P. 129.
[3] Community by Organizations. N.–L., 1988. P. 77–99.

и будущих угроз. Должен быть также достигнут консенсус между территориальными органами управления и высшим государственным эшелоном власти относительно направлений развития конкретной территории.

Литература:

1. Stewart I. A. Dogma of our times: The Separation of policy making and implementation // Public Money and Management. – July–September: 1–8. – 1999.

2. Clarke M. Stewart Leadership and New Labour Government. – N.–L., 1998.

3. Creating Collaborative Advantage. London, 1996; Podziba S. Social Capital Formation Public Building. – L., 1999. – P. 151–152.

4. Duch W. Markets, Bureaucracies and clans / Administrative Science Quarlely. – 1980. – № 25 (1). – P. 129.

5. Ferlie E. Ashber L. and atc. The New Public Management in Action. – Oxford, 1997.

6. Labour Party. Building the Future together: Labour Policy for partnership between Government and the Voluntary Sector. – L., 1997. – P. 98–99.

7. Managing in Voluntary Sector. – London, 1996. – P. 202–221.

Мурунова Ирина Анатольевна,
к. э. н., доц., проф.,
зав. кафедрой экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса
e-mail: meon_nauka@mail.ru
Таев Андрей Георгиевич,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Формирование муниципального мезоуровня финансовой среды предпринимательства Волгограда
Formation of Municipal Mesolevel of the Financial Sphere of Volgograd Business Activity

Статья посвящена влиянию финансовой среды на развитие инновационного предпринимательства на муниципальном уровне. Рассмотрены основные тенденции формирования финансовой среды Волгоградской области, проведен сравнительный анализ источников финансирования инновационной предпринимательской деятельности, представлен процесс бизнес-инкубирования инновационной деятельности Волгограда.

The article is devoted to the influence of the financial sphere on the development of an innovative business activity at the municipal level. The author discusses the main tendencies of formation of the financial sphere in the Volgograd Region and makes the comparative analysis of the sources of an innovative business activity. The process of business incubation of an innovative activity of Volgograd is presented.

Ключевые слова: финансовая среда предпринимательства, инновационное предпринимательство, бизнес-инкубатор.

Keywords: financial sphere of business activity, innovative business activity, business-incubation.

Современное развитие финансов, взаимозависимость и взаимообусловленность их структурных элементов придают финансовой среде предпринимательства многомерный характер. Предпринимательство, существуя в среде, обособлено от нее некоторыми барьерами, требующими теоретического осмысления с целью определения уровня качества финансовой среды предпринимательства и определения взаимосвязи данного качества с развитием системы предпринимательства в муниципальной экономической системе.

Между хозяйствующими субъектами нано-, мини-, микро-, макро-, мегауровней не может установиться эффективная непосредственная взаимосвязь, она обычно опосредована ассоциированными представителями экономических интересов, которые выявляют и реализуют территориально-отраслевые предпочтения агентов ближайших и отдаленных уровней. В сферах, секторах и сегментах хозяйства эти предпочтения создают особые «мезослои» (от греч. mesos – средний, промежуточный) в системах отношений экономических агентов[1].

Наличие промежуточной, соединяющей, амортизирующей и адаптирующей буферной прослойки между основными уровнями финансовой системы позволяет представить развитие финансовой среды предпринимательства как процесс постоянной генерации необходимых элементов мезоуровней финансовой системы и преобразования их в основные. Муниципальные

[1] Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2004. № 4 (40). С. 9.

финансы представляют собой мезоуровень системы, обеспечивающий взаимодействие между централизованными фондами денежных средств и финансами предпринимательства. Помимо муниципальных финансов на данном мезоуровне присутствуют средства финансово-промышленных групп и территориальные денежные фонды.

На уровне муниципального образования Волгограда предпринимательство преимущественно представлено малым и средним бизнесом. По видам деятельности малый и средний бизнес охватил практически все отрасли экономики города.

Отраслевая структура предпринимательства Волгограда в последние годы практически не меняется. В 2005 г. наибольшее число предпринимателей действует в сфере оптовой и розничной торговли, на которую приходится 65,6 % от общего количества предпринимателей. Успешно развивается предоставление информационных услуг и услуг связи, транспорта (7,7 %), наибольший рост отмечен в Дзержинском и Советском районах города. В сфере строительства прирост индивидуальных предпринимателей составил 4,5 %, наибольший рост отмечен в Тракторозаводском и Дзержинском районах. В 2006 г. происходит дальнейшее увеличение доли малых и средних предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере платных услуг населению.

Важным направлением поддержки малого бизнеса со стороны государственной, региональной и муниципальной властей является предоставление в аренду производственных и административных площадей, находящихся в их собственности, а также оказание содействия в ее приобретении. В связи с принятием Постановления Волгоградского городского Совета народных депутатов от 28 декабря 2005 г. № 26/508/2759 «Об утверждении методики определения арендной платы за пользование объектами муниципального нежилого фонда Волгограда», в 2006 г. выросла арендная плата за пользование муниципальными нежилыми помещениями. Данная ситуация отразилась на финансовом состоянии многих представителей малого и среднего предпринимательства.

То есть данное ухудшение параметров финансовой среды предпринимательства оказало прямое воздействие и на эффективность малого бизнеса и на снижение его налогового потенциала.

Комитетом по предпринимательству осуществляется развитие кредитно-финансовых технологий поддержки субъектов предпринимательства, способствующее приватизации помещений:

– разработан механизм реализации программы кредитования субъектов предпринимательства по приоритетным направлениям через уполномоченные финансово-кредитные организации;

– разработан механизм кредитования субъектов малого предпринимательства по выкупу недвижимого имущества через лизинговые компании. Проведены встречи с банками: СБ РФ, «Возрождение», АКБ «Кор», «Волгокредитбанк» и др., а также с лизинговыми компаниями ЗАО «Промлизинг», «Волжанин», «Мидлайн», страховыми компаниями «Югория», «Вест-Акрас» и др.

Перспективой развития мезоуровня финансовой среды предпринимательства Волгограда должно стать финансовое обеспечение инфраструктуры малого предпринимательства в отношении создания бизнес-инкубаторов и технопарков, что, на наш взгляд, во многих отношениях является более перспективной формой поддержки малого бизнеса.

Бизнес-инкубаторы объединяют начинающих предпринимателей или лиц, создающих собственное предприятие. Они могут быть организованы и на базе промышленных предприятий, и на муниципальной основе, но в любом случае эффективности бизнес-инкубирования способствует концентрация производства, характерная для Волгограда.

В процессе формирования программы бизнес-инкубирования местная администрация преследует следующие цели:

– укрепление муниципального хозяйства за счет целенаправленной поддержки малых предприятий, а также начинающих предпринимателей и лиц, создающих свое дело;

– быстрое предоставление промышленных площадей при сравнительно незначительных инвестициях за счет использования имеющейся и простаивающей в данный момент недвижимости;

– активизация инвестиционных процессов в границах муниципального образования на основе повышения деловой активности и развития предпринимательства.

Потенциал бизнес-инкубатора заключается в том, что начинающие предприниматели могут пользоваться выгодами эффекта масштаба производства промежуточных производственных факторов, реализовывать эффект рынка труда, использовать возможности обмена идеями относительно продукции и технологических процессов.

Учредителями «Волгоградского бизнес-инкубатора могут явиться: администрация Волгограда, ВОО «ОПОРА РОССИИ», НП «Волгоградская ассоциация предпринимателей», ВОО «Деловая Россия», Волгоградская торгово-промышленная палата, Волгоградский центр развития и защиты бизнеса «Дело». Эффективность взаимодействия данных организаций проверена в работе согласительной комиссии.

Необходимым условием эффективности бизнес-инкубатора является проведение конкурса предпринимателей, в результате которого определяется состав членов бизнес-инкубатора. Прежде всего на результаты выбора влияют размер имеющихся в наличии площадей и количество претендентов, из чего следует, что при большом количестве претендентов на место в бизнес-инкубатор требования к предпринимателям не могут быть одинаковыми. Однако в любом случае необходима убедительная производственная, инновационная, сбытовая или маркетинговая концепция, а сам претендент должен соответствовать высоким критериям.

Важность бизнес-инкубирования в формировании мезоуровня финансовой среды малого предпринимательства усиливается в условиях ограниченности прямой муниципальной поддержки и лимитированности средств местного бюджета.

С точки зрения предмета нашего исследования, очень важен вопрос об источниках капитала, направляемого как на финансирование бизнес-инкубатора, так и на прямые инвестиции субъектам, развивающим перспективные технологические направления.

Таблица 1

Сравнительный анализ источников финансирования предпринимательской инновационной деятельности

Форма финансирования	***Положительный эффект формы финансирования***	***Отрицательный эффект формы финансирования***
Создание разработок под заказ иностранных инвесторов (прямые частные инвестиции)	Стабильное финансирование; возможность не экономить на сотрудниках и оборудовании; стимулирование научных изысканий	Разработки уходят из страны; компания не является самостоятельной; до создания полноценного инновационного продукта дело практически не доходит; отсутствует возможность зарегистрировать на себя бренд и капитализироваться
Самофинансирование с последующей продажей разработок российским товаропроизводителям	Продажа результатов не менее чем за 50 % от реальной стоимости; долгосрочные партнерские отношения; перспектива получения части дохода от реализации инновационного продукта; отсутствие проблем с дистрибуцией; возможность войти	Необходимость самостоятельного финансирования работ на ранних этапах; трудности заключения партнерских договоров; минимальная оценка стоимости компании при возможных сделках; отсутствие собственного портфеля брендов; невозможность разорвать партнерские отношения и вступить в договорные отношения с другим инвестором

	в качестве исследовательского подразделения в состав крупного холдинга, решив тем самым проблемы финансирования; не нужно тратиться на испытания инновационного продукта и его продвижение	
Государственное финансирование (вхождение в состав госхолдингов, гранты, использование средств государственных венчурных фондов)	Заранее утвержденный и согласованный план работ; не нужно заботиться о будущем; возможность использования административного ресурса при выводе инновационного продукта на рынок; потенциальное вхождение инновации в госпрограммы (повышение объема продаж)	Недостаток или перебои в финансировании; необходимость платить «откаты» чиновникам; неэффективная система управления госхолдингами, мешающая гибко менять направление работ; долгосрочное сохранение интереса государства к инновациям плохо прогнозируется
Продажа инновационной компании крупному товаропроизводителю	Отсутствие проблем с продвижением инновационного продукта и дистрибуцией, а также с привлечением кредитных и иных средств на финансирование исследований; возможность увеличить масштаб работ; поддержка холдинговых структур	Капитализация компании на момент продажи мала, поэтому объем сделки будет минимальным
Поиск непрофильного инвестора (крупной корпорации, фонда и т. д.)	Финансирование в необходимом объеме; помощь в развитии компании; формирование собственного портфеля брендов; возможность серьезно увеличить капитализацию	Инвесторы мало интересуются инновационными компаниями из-за больших рисков, долгой окупаемости и непредсказуемости путей последующего выхода из проекта, поэтому поиск может затянуться или не дать результатов
Выход на фондовый рынок	Возможность привлечь сразу большой объем средств; отсутствие зависимости от определенного партнера; возможность быстрой капитализации за счет биржевой игры; интеграция компании в цивилизованный рынок и признание ее конкурентами, в том числе и западными	Высокая стоимость выхода на фондовый рынок; ограничения по состоянию эмитента и кругу потенциальных инвесторов; недооцененность компании и низкая стоимость акций при первоначальном размещении; высокие риски для инвесторов; необходимость раскрытия информации о компании

Самостоятельный поиск денег (кредиты, бонды, займы на основе неформальных связей и т. д.)	Компания сохраняет имя, структуру собственности и портфель брендов; есть возможность запустить инновационный продукт в продажу и увеличить капитализацию компании до выхода на внешние рынки	Высокий порог доступности банковских кредитов; высокие проценты, облигации могут быть признаны слишком рискованными из-за отсутствия у эмитента кредитной истории; неформальные связи снижают легитимность кредитных сделок. Поиск средств в любом случае трудоемок и может затянуться, что даст возможность конкурентам вывести инновационный продукт на рынок первыми

Традиционные источники формирования инвестиционных фондов на Западе – средства частных инвесторов, инвестиционные институты, пенсионные фонды, страховые компании, различные правительственные агентства и международные организации.

По структуре географии отечественных венчурных фондов на 70 % это деньги иностранных компаний, и только 30 % – российских. Но и это следует считать очень серьезным достижением, так как еще 2 года назад эта цифра была на порядок меньше, а в середине 90-х гг. доля отечественного капитала была едва различима – 3 %. То есть налицо усиление национального капитала на рынке венчурных инвестиций. И это следует признать весьма положительным явлением, так как в развитых странах обычно его доля составляет более 50 %. Однако пока количество проинвестированных компаний весьма мало, хотя также растет. До 2002 г. венчурные средства были вложены в 316 фирм, за последние 2 года – в 49[1].

Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5–7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период «совместного проживания» и открытое декларирование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы – слагаемые вполне вероятного, но не автоматического успеха.

Есть ряд факторов, которые мешают российским небольшим высокотехнологичным предприятиям получать инвестиции. В первую очередь это уровень кадров, их неумение работать с венчурными инвесторами. Финансовые работники российских фирм плохо осознают устремления инвесторов, которые хотят быть уверенными, что их деньги будут потрачены с толком и вернутся к ним с прибавлением. В России пока не осознали до конца необходимость тщательной подготовки своей фирмы к привлечению внешних инвестиций. На Западе из 1000 предложенных таких документов инвестирование получают только 6 компаний. По оценке Дмитрия Боски, управляющего Berktley Capital Partners, использующего средства Европейского банка реконструкции и развития, главное при выборе объекта вложений – наличие выдающейся команды и стратегии развития[2].

Еще одна острая проблема – это попадание предприятий в так называемые мертвые зоны.

Одним из основных требований к отечественному венчурному предприятию-реципиенту является, например, наличие у последнего годового оборота в размере не менее 1 млн долл. По российским меркам это оборот уже состоявшегося предприятия, а отнюдь не начинающей инновационной фирмы. Чем больше требуется сумма, тем ее легче найти, труднее привлечь небольшие деньги.

Кроме того, если на Западе венчурный капитал в основном размещается, как уже отмечалось, в наукоемких высокотехнологичных отраслях, то в России объектами инвестирования являются самые различные сектора экономики.

---

[1] Звягин Ю. Венчуры ощутили вкус прибыли // Инновационный менеджмент. 2007. № 2. С. 55.

[2] Титов Д. Деньги уже в пути, но будут ли они расти... // Инновационный менеджмент. 2007. № 2. С. 6.

Следующей причиной, препятствующей развитию венчурного бизнеса в России, является низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности, что приводит к значительным трудностям с поиском предприятий-реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции.

Венчурное инвестирование часто интерпретируют как высокорисковое. Минобрнауки России приступило к формированию системы страхования инвестиционных рисков в инновационной сфере. В рамках данного подхода проведен ряд семинаров для бизнесменов и ученых в Москве и Санкт-Петербурге, заключены соответствующие соглашения с САО «Ингосстрах» и «Ост Вест Альянс». Выбор страховых партнеров, работающих на иностранных рынках, не случаен, т. к. это связано со спецификой научно-технической сферы как таковой.

Сложившаяся ситуация требует формирования специальных муниципальных программ венчурного микрофинансирования, для формирования и развития финансовой среды предпринимательства и преодоления информационной асимметрии на региональном рынке капитала. Проблема информационной асимметрии имеет еще один аспект: изобретатели часто нуждаются в информации относительно процедур возможной коммерциализации их изобретений, сложных процессов, требующих от изобретателя хорошего знания многих сторон бизнеса, которые часто являются новыми или даже чуждыми для него.

Для решения этих задач предлагаем организовать в системе бизнес-инкубатора коучинговый центр по венчурному предпринимательству и венчурную ярмарку для привлечения российских и зарубежных инвесторов. В настоящее время в Волгограде осуществляется обучение предпринимательскому делу, однако полноценной системы наставничества и обмена опытом пока не создано.

Также муниципальным образованиям необходимо проявлять инициативу в плане широкого использования преимуществ государственных программ, нацеленных на развитие финансовой среды предпринимательства и привлечение прямых инвестиций в экономику.

Уже сейчас настала пора формировать первичные предпринимательские структуры, поскольку сразу получить деньги из венчурного фонда нельзя. Сначала фирма должна подрасти, продумать технологию, привести в порядок патенты, собрать свою команду.

Важность именно муниципального уровня управления в создании финансовой среды посредством венчурных фондов заключена в том, что в течение последних 10 лет доля малых инновационных компаний упорно не желает перешагнуть порог в 3 % от общего числа субъектов предпринимательства. Конкретные результаты будут зависеть не только от размеров финансирования, но и от административных условий, которые создаст первичным предпринимательским структурам администрация города.

Недостатки системы государственной поддержки и деятельности общественных организаций могут быть решены путем создания на муниципальном уровне собственного венчурного фонда. В принципе венчурное финансирование совершенно не обязательно должно быть связано с инновациями – коммерциализацией научно-технических разработок. Однако коммерциализация изобретений требует именно венчурного финансирования, поскольку весь инновационный путь является высокорисковым предприятием, что объясняется особенностями национального рынка идей и ноу-хау. Именно в этом случае для венчурного капиталиста появляется возможность получить прибыль, в десятки раз превышающую затраченный капитал, – последнее особенно резко проявляется при выходе на зарубежный рынок патентов и технологий.

Взаимодействие венчурного фонда и субъекта финансирования зачастую проходит при посредничестве инновационной компании – организации, которая может быть образована самим фондом с целью сбора, анализа, отбора идей и изобретении, подготовки их к рассмотрению или доведению их до меморандума. Венчурирование инновации само по себе, без организации производства, приносит прибыль, на порядок превышающую исходные затраты.

Таким образом, муниципальная поддержка системы венчурного финансирования предпринимательства обеспечит более высокий уровень развития муниципального мезоуровня финансовой среды и способствует активизации развития предпринимательства в инновационном секторе.

Литература:

1. Звягин Ю. Венчуры ощутили вкус прибыли / Ю. Звягин // Инновационный менеджмент. – 2007. – № 2.

2. Титов Д. Деньги уже в пути, но будут ли они расти... / Д. Титов // Инновационный менеджмент. – 2007. – № 2.

3. Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории / О. В. Иншаков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2004. – № 4 (40).

Михайлова Елена Владимировна,
соискатель кафедры финансов и кредита,
ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Инновационные риски венчурного инвестирования в условиях финансового кризиса
Innovative Risks of Venture Investment in Conditions of the Financial Crisis

Финансовый кризис обострил проблемы финансирования и обеспечения инновационного сектора экономики квалифицированными кадрами, снижая возможности венчурных проектов найти инвесторов и повышая инновационные риски.

Financial crisis has aggravated the problems of financing and the provision of innovative sector of economy with qualified personnel, reducing the possibilities of venture projects to find investors and to increase innovative risks.

Ключевые слова: финансовый кризис, венчурное инвестирование, инновационные риски, управление рисками

Keywords: financial crisis, venture investment, innovative risks, risk management.

В условиях современного финансового кризиса наблюдается сокращение инновационных расходов и исследовательских программ бизнеса. По данным национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий[1], за время кризиса общие расходы на инновации в российской экономике уменьшились на 180–190 млрд руб. При этом больше всего сократили свои расходы крупные корпорации (на 50–60 %) и бизнес-ангелы (около 40 %). Венчурные фонды урезали около 20 % инвестиций. Государство снизило спрос на инвестиции только на 5–7 %.

Рассматривая инновационный сектор РФ, необходимо отметить, что он получает мощную финансовую поддержку, которая в 2008 г. составила около 1,3 трлн руб., причем 945 млрд руб. поступило из государственного бюджета. Но встает вопрос об эффективности реализации российских инновационных разработок, потому что из общего объема государственных венчурных инвестиций 76 % средств направлено на финансирование компаний с иностранным участием.

Однако, как ни парадоксально это звучит, кризис стимулирует инновации, потому что в благополучной экономике бизнес привлекают простые доходные вложения, он мало думает об эффективности. В жестких кризисных условиях существования только инновации смогут стать основой развития и процветания компании, и российские инноваторы это понимают. По данным НАИРИТ[2], 37 % опрошенных считают, что кризис положительным образом скажется

[1] URL: http://www.nair-it.ru/analytics.
[2] URL: http://www.nair-it.ru/analytics.

на их деятельности, 32 % уверены, что никак не скажется, только 23 % готовятся к худшему и 8 % затруднились с ответом.

В целях повышения инновационной активности предприятий, стимулирования развития научно-технического и образовательного потенциала в России применяется грантовая система. В Волгоградской области в 2007 г. на получение 10 грантов и 15 премий было подано 145 заявок, что почти в 2 раза больше, чем в 2006 г.[1]

Удивительно, но в последнее время наблюдается улучшение условий для начала нового бизнеса. Это связно как с падением арендных ставок на складские и офисные помещения (40 % за последние 6 месяцев 2008 г.), так и с легким наймом персонала. Люди с радостью соглашаются на частичную занятость, идут работать по совместительству, что благоприятно для зарождающегося дела – можно нанимать работников на неполный рабочий день.

Разрастающийся кризис оказывает противоречивое воздействие на венчурный бизнес. Во-первых, фирмы находящиеся на стадии start-up, могут получить дополнительные стимулы развития в связи с уходом с рынка крупных игроков или сокращения их доли. Это даст возможность развиваться новым предприятиям, которые из-за своей молодости и гибкости быстро и легко могут приспособиться к изменяющейся структуре спроса. «Эти компании будут вынуждены развиваться в жестких условиях, что отшлифует предпринимательские качества команд и приведет к необходимости развития конкурентоспособных продуктов и нетривиальных бизнес-моделей. Стремление выжить неминуемо даст импульс к развитию», – полагает А. Н. Каширин[2]. Стимул получат проекты, инновационные с точки зрения продукта и производственных решений, которые будут оптимизировать технологию производства, минимизировать издержки и себестоимость продукции. Во-вторых, активы сильно подешевели – для стартовых этапов развития венчурный капитал остается фактически единственной возможностью для финансирования. В целом такие активы подешевели на 30–50 %[3].

С другой стороны, найти деньги для финансирования смогут только единичные компании, что связано со стремлением инвестора минимизировать риски. Поэтому оценивать фирмы на стадии start-up будут строже, отдачу от вложений ожидать раньше, а доля в компании, на которую претендует инвестор, увеличится.

Инвестиции в венчурные проекты всегда имели один из самых высоких уровней риска, который возрастет еще больше в условиях кризиса по сравнению с другими формами инвестирования. Поэтому важным условием для положительной оценки бизнеса инвестором становится не только генерирование денежных потоков, но и высокопрофессиональный менеджмент компании, готовый досконально изучать все потенциальные риски и умеющий ими управлять.

В условиях финансового кризиса, когда преобразуется деятельность людей и организаций, осуществляется постепенный переход экономической системы на инновационный путь развития, понимание, знание роли и природы рисков, умение управлять ими становятся решающими в обеспечении устойчивого экономического роста.

Несмотря на большое количество публикаций и исследований, нет однозначного толкования понятия «риск в экономической сфере». Также не отличается ясностью и однозначностью толкование такой важной в условиях инновационного развития экономики категории, как «инновационный риск».

Анализируя определения инновационного риска, данные различными исследователями нельзя не отметить разницу в объекте инновационного риска. Одни авторы считают таким объектом инновационный проект: «Под риском инновационной деятельности будем понимать возможность такого результата осуществления выбранного инновационного проекта, при котором поставленная цель не достигается. Риск представляется как возможность не достичь выбранной цели вследствие объективно существующей неопределенности. Риск является следствием неверных управленческих решений, не учитывающих эту неопределенность в ходе выполнения

---

[1] Гибадуллина Е. А. Система стимулирования развития научно-технического и образовательного потенциала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 6. С. 31.

[2] Поиск начального капитала в условиях кризиса. – URL: http://md-bplan.ru/articles/html/article10443.html.

[3] А венчуры здесь тихие (РБК Дейли). – URL: http://www.rbcdaily.ru/2008/12/26/media/396582.

проекта»[1]. Другие – научно-техническое и инновационное производство: «Наличие совокупности возможностей частичной или полной недостижимости целей или решения поставленных задач, ожидаемого комплексного социально-экономического эффекта; вероятность понести убытки, финансовые потери, упустить выгоду, допустить развитие процесса по менее благоприятному варианту в ходе научно-технической и инновационной деятельности, реализации инновационных проектов, связанных с особенностями их осуществления в условиях неопределенности»[2]. Третьи – отрасль, предприятие: «Под инновационным риском понимается измеримая вероятность недополучения прибыли либо потери стоимости портфеля финансовых активов, доходов от венчурного (инновационного) проекта, венчурной компании в целом и т. д. при вложении средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта»[3].

Наиболее полное определение инновационного риска дают А. Т. Каржаув и А. Н. Фоломьёв: «Инновационный риск венчурного капитала можно определить как вероятное явление, событие, способное возникнуть под воздействием большой совокупности факторов и условий, характеризующихся возможностью частичной или полной недостижимости целей или решения поставленных задач, связанных с социально-экономическим эффектом венчурного капитала; вероятностью частичной или полной потери венчурных инвестиций, недополучения доходов и прибылей в ходе осуществления научно-технической, инновационной деятельности с использованием венчурного капитала в условиях неопределенности»[4].

Риск как явление является следствием рисковой ситуации, поэтому количественная оценка риска – это, по существу, количественная оценка вероятностей реализации события на практике. Так как количество реализаций событий может быть множество, то и количественная оценка инновационного венчурного риска носит вариантный характер.

В настоящее время нет единой исчерпывающей классификации рисков. А не имея четкой классификации и идентификации рисков, нельзя понять и разработать цикл по управлению инновационными рисками венчурной деятельности.

Многие аналитики, исследуя место инновационного риска в классификации рисков, сначала классифицируют их по масштабу проявления и влияния на экономическую систему.

Затем делят их по уровню и приоритетности. К рискам макроуровня относят страховые, общеэкономические, фискально-монетарные и социально-политические риски. На мезоуровне выделяют риски, имеющие отраслевую природу – промышленный, аграрный и риски сферы обслуживания.

На микроуровне существуют предпринимательские риски, связанные непосредственно с деятельностью хозяйствующего субъекта, с ошибками в процессе управления персоналом и финансовых потоков. Предпринимательский риск подразделяется на финансовый и коммерческий.

Финансовый риск, возникающий в результате движения финансовых потоков в условиях неопределенности, включает следующие основные типы: рыночный, кредитный, процентный, валютный, налоговый, инфляционный.

Под коммерческим риском понимается вероятность неполучения желаемого эффекта в результате использования организационно-технического, производственного и инновационного потенциала фирмы. Он включает в себя маркетинговый и деловой риски.

Венчурные фирмы в процессе своего существования проходят определенные фазы, соответствующие жизненному циклу инвестиций. Каждая из этих фаз имеет определенные

---

[1] Грачева М. В., Кулагин А. С., Симаранов С. Ю. Инновационное предпринимательство, его риски и обеспечение безопасности : пособие для предпринимателя. М. : АНХ, 2000. С. 101.

[2] Фоломьёв А. Н. Энциклопедический экономический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / под ред. В. П. Чичканова. М. : РАГС, 2004. С. 207.

[3] Филин С. Неопределенность и риск. Место инновационного риска в классификации рисков // Управление риском. 2000. № 4. С. 30.

[4] Каржаув А. Т., Фоломьёв Ф. Н. Национальная система венчурного инвестирования. М. : Экономика, 2006. С. 211.

проблемы и соответственно риски, которые требуют специфичных профессиональных оценок и решений. Составим классификацию инновационных венчурных рисков в соответствии со стадиями жизненного цикла фирмы (табл. 1).

Таблица 1

Классификация инновационных венчурных рисков

Фаза цикла	***Наименование риска***	***Факторы, вызывающие риски***
Seed – фаза разработки	Исследовательский	- ошибки исследователей и экспериментаторов
	Инвестиционный	- неопределенность конечного результата – непредвиденные затраты
	Отборочный	- ошибки эксперта и прогнозиста
	Общеэкономический Фискально-монетарный	- неэффективность государственного регулирования
	Финансовый	- непрогнозируемый рост инфляции – финансовые затруднения партнеров будущего инновационного проекта
	Маркетинговый	- ошибки в оценке потенциала и поведения конкурентов, потенциала рынка;
	Проектный	- ошибки в бизнес-планировании
Start-up – стартовая фаза	Технологический	- непредвиденные технологические трудности – снижение качества исходных ресурсов и комплектации
	Маркетинговый	- изменение конъюнктуры рынка ресурсов
	Финансовый	- колебания рыночных процентных ставок и изменение стоимости кредита – непрогнозируемые финансовые затруднения
	Инвестиционный	- изменение котировки ценных бумаг
Early stage – фаза ранней экспансии	Конкурентный	- просчеты в оценке конкурентоспособности инновации, ее конкурентных преимуществ
	Коммерческий	- ошибки в расчетах трансакционных издержек
	Маркетинговый	- изменение конъюнктуры рынка инноваций
	Партнерский	- изменения в отношениях с партнером
	Инвестиционный	- изменение котировки ценных бумаг
	Финансовый	- непрогнозируемый рост инфляции
Expansion – фаза роста	Маркетинговый	- просчеты в прогнозе динамики инноваций на рынке
	Проектный	- ошибки в бизнес-планировании
	Потребительский	- изменение запросов потребителя и его финансового положения
	Инвестиционный	- изменение котировки ценных бумаг
Mezzanine – подготовительная фаза	Исследовательский	- необходимость научно-инженерной доработки инновации
	Экономический	- моральное старение инновации – досрочная потеря монопольного положения на рынке
	Коммерческий	- непредвиденные затраты
Jiguidity stage – фаза ликвидности	Экономический	- моральное старение инновации и сокращение ее жизненного цикла
	Нормативно-правовой	- непредвиденные изменения в нормативно-правовой основе деятельности партнеров
	Потребительский	- изменение запросов потребителя и его финансового положения
	Инвестиционный	- изменение котировки ценных бумаг

Данная классификация характеризует многообразие инновационных рисков, существующих на всех стадиях венчурного инвестирования. Поэтому особую актуальность приобретает проблема комплексного управления инновационными рисками на каждой стадии жизненного цикла фирмы.

Цикл управления рисками инновационной деятельности состоит из нескольких этапов:

– анализ неопределенности – проводится оценка осуществления инновационного венчурного инвестирования, анализируется полнота информации на всех стадиях цикла венчурного проекта и определяются возможности пополнения угроз возникновения рисков;

– идентификация и классификация рисков – выявляется совокупность возможных нежелательных вариантов развития событий на всех этапах формирования и использования венчурного капитала, формирование количественных и качественных характеристик условий развития рисковых событий, разрабатывается классификация рисков;

– анализ развития рисковых события, проводится количественная оценка рисков, выбор показателей и математической модели общего инновационного риска венчурного проекта – на основе дополнительной информации уточняются и конкретизируются ситуации развития событий, оценка рисков осуществляется с использованием следующих методов количественного измерения инновационных рисков:

а) метод иерархической диспозиции;

б) анализ чувствительности (уязвимости);

в) анализ сценариев;

г) метод оценки индивидуального риска проекта;

д) метод «дерева решений»;

е) метод субъективных вероятностей;

ж) метод оценки окупаемости (возврата) первоначальных венчурных инвестиций;

з) метод аналогии;

и) метод критических значений;

к) имитационное моделирование по методу Монте-Карло;

л) метод многокритериальной оптимизации;

– разработка стратегии управления инновационными рисками – на основе материалов, полученных на предыдущих этапах, разрабатываются приемлемые для венчурной фирмы способы уменьшения уровня инновационных рисков до допустимого предела и приемы управления ими;

– мониторинг инновационного процесса, венчурного цикла и принятие решений по управлению, предупреждению и ликвидации последствий воздействия рисков.

Таким образом, управление инновационными рисками венчурного инвестирования можно представить как совокупность аналитических, организационных, экономических и финансовых мероприятий, направленных на выявление, оценку, предупреждение и контроль событий часто случайного и непредсказуемого характера в ходе формирования венчурного капитала и его использования в инновационном предпринимательстве, способных вызвать перерыв и отклонения в запланированном функционировании венчурного инвестирования.

Однако в практике осуществления венчурных проектов не всегда используются все методы количественной оценки рисков (максимум 3–7), что зависит от опыта, квалификации менеджеров, аналитиков. Управление инновационными рисками в фирмах, венчурных фондах и корпорациях должны осуществлять специальные риск-менеджеры в рамках единого механизма инновационного менеджмента, опытные аналитики и эксперты.

В современных экономических условиях единственным выходом из кризиса является инновационный путь развития, и недостаток кадрового обеспечения может быть реальной угрозой его осуществления.

При внешней нестабильности и дефиците финансовых, кадровых и управленческих ресурсов целесообразно осуществлять управление рисками, обеспечивая их снижение,

сохранение и передачу, параллельно принимая меры по управлению шансами, позволяющими существенно повысить прибыльность, доходность венчурных инвестиций, привлекательность участия в венчурной деятельности.

Литература:

1. А венчуры здесь тихие (РБК Дейли) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://www.rbcdaily.ru/2008/12/26/media/396582

2. Гибадуллина Е. А. Система стимулирования развития научно-технического и образовательного потенциала / Е. А. Гибадуллина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. № 6. – С. 31.

3. Грачева М. В. Инновационное предпринимательство, его риски и обеспечение безопасности : пособие для предпринимателя / М. В. Грачева, А. С. Кулагин, С. Ю. Симаранов. – М. : АНХ, 2000. – С. 101.

4. Каржауv А. Т. Национальная система венчурного инвестирования / А. Т. Каржауv, А. Н. Фоломьёв. – М. : Экономика, 2006. – С. 211.

5. Поиск начального капитала в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://md-bplan.ru/articles/html/article10443.html

6. Филин С. Неопределенность и риск. Место инновационного риска в классификации рисков / С. Филин // Управление риском. 2000. № 4. С. 30.

7. Фоломьёв А. Н. Энциклопедический экономический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / А. Н. Фоломьев ; под ред. В. П. Чичканова. – М. : РАГС, 2004. – С. 207.

8. Режим доступа: www URL: http://www.nair-it.ru/analytics.

Павленко Константин Николаевич,
к. т. н., доц. кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru
Салмина Анна Сергеевна,
студентка ГОУ ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru

Менеджмент по-китайски
Chinese Management

В статье рассматриваются особенности менеджмента в КНР, выделяются его приоритеты. Обосновывается возможность использования отечественным бизнесом отдельных аспектов китайского менеджмента.

The paper discusses some peculiarities of management in the People's Republic of China. The author points out its priorities. The research is carried out on the possibility of the use of some aspects of Chinese management by domestic business.

Ключевые слова: менеджмент, методы и инструменты управления, китайская культура, китайская традиция, китайская система менеджмента.

Keywords: management, management methods and tools, Chinese culture, Chinese tradition, Chinese management system.

Постановка вопроса о необходимости углубленного изучения традиций, специфических методов и инструментов управления в культурно-историческом континууме Китая вызывает практический интерес по многим причинам. Наиболее важная из них – весьма динамичное развитие КНР на протяжении последних двух с половиной десятилетий, позволившее державе-колоссу войти в десятку мировых хозяйственных лидеров.

Достижения КНР часто связывают с тремя основными факторами роста, которые в своем сочетании определяют успех страны: переход к рыночным отношениям, эффективное государство плюс правильная экономическая политика, заключающаяся прежде всего в удерживании на низком уровне инфляции, поддержке экспортно-ориентированных отраслей. Однако, несмотря на это, другим странам его применение не принесло ожидаемого чуда.

В отличие от Запада, в Китае существует комплексное понятие «управление жизнью», основанное на глубоком убеждении в том, что не только человеческие коллективы, но и отдельные люди являются управленцами собственных жизней и судеб.

Китайцы в своей массе хорошо понимают социальную структуру, то есть то, как устроено государство и общество, какие механизмы в них работают, какие наличествуют взаимосвязи между отдельными компонентами системы, а самое главное – как это все влияет на жизнь конкретного человека.

Корни такой социальной осознанности лежат в непрерываемой на протяжении столетий исторической связи поколений. История для китайцев представляет собой не отвлеченное понятие, а часть непрерывности бытия, посредством которой ныне живущие поколения связаны с поколениями предыдущими. Поэтому сложно понять суть менталитета жителей без знания истории страны. Именно поэтому нужно посмотреть историю Китая.

Необходимо подчеркнуть, что сложившиеся еще в Древнем Китае основные религиозно-философские представления оказывают сильное влияние на мировоззрение различных слоев современного общества в КНР. Главные философские школы, которые сложились непосредственно на китайской почве, – конфуцианство и даосизм. Помимо этих двух направлений философской мысли, оказавших большое влияние на формирование национальных принципов управления, можно выделить легизм и учение буддизма, которое пришло в Поднебесную из Индии.

В Китае еще с древности сама жизнь трактовалась в определенных экономических категориях. Здесь может быть заложена главная пружина развития общественной жизни Китая: чтобы поддержать жизнь, нужны деньги. В то же время китайской культуре не свойственно придавать исключительное значение деньгам и чистому капитализму, для них характерно восприятие жизни в единстве, помимо материальных и таких ее составляющих, как духовный аспект и непосредственно трудовой процесс, который не только приносит доход, но и доставляет моральное удовлетворение.

Постепенно на смену древним представлениям пришли религиозно-философские системы. Огромную роль в жизни китайцев стало играть конфуцианство. Основное содержание взглядов Конфуция сводится к провозглашению идеала социальной гармонии и поиску средств достижения этого идеала, эталон которого сам философ видел в правлении легендарных мудрецов древности.

Сегодня многие специалисты в области менеджмента противопоставляют принципы западного и восточного подходов к управлению. В качестве особенностей западной системы выделяют индивидуалистическую ориентацию. В восточном подходе отмечают коллективистскую ориентацию, подчинение авторитету. При этом, в отличие от западных народов, китайцы практически не различают отношений, отделяющих семью, работу и общество.

Одна из важнейших специфических особенностей социального устройства Китая и построения организационного механизма – положение об управляемой системе как о живом организме. Речь идет о единстве государства и народа. Согласно конфуцианским традициям – и это до сих пор отражено в мировоззрении китайцев – государство и вся социальная иерархия должны строиться по типу патриархальной семьи.

В китайской традиции управления большое значение уделяется умению правильно выстраивать иерархии целей. С умением правильно выделять приоритеты и цели тесно связана китайская философия выстраивания стратегий. О том, какое значение в современной КНР придают вопросам стратегии, говорит тот факт, что там как в государственных организациях, так и в крупных корпорациях существуют целые подразделения, которые занимаются разработкой стратегий и перспективным планированием.

Причем крупные компании здесь, в отличие от западных, стремятся не разглашать свои истинные стратегические установки. В этом и заключается еще одна важная особенность китайского стратегического мышления, суть которого состоит в том, что настоящая стратегия должна быть всегда скрыта.

Кроме того, стоит отметить, что для дальневосточных культур характерно такое качество, как уважение и терпимость к длительному молчанию, которое считается очень продуктивным поведением.

Резюмируя, необходимо отметить, что анализ и исследование китайской системы менеджмента имеет большое значение и, безусловно, требует проекции на российские интересы.

Прежде всего, чрезвычайно поучительным представляется китайский опыт сохранения и творческого развития национальных мировоззренческих и управленческих принципов, их комплексного использования в деле обеспечения социально-политической стабильности, развития государства и бизнеса, взаимодействия с внешним миром.

Литература:

1. Кузеванова А. Л. Место и роль бизнеса в современном обществе / А. Л. Кузеванова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5. – С. 28.

Ларионов Аркадий Николаевич,
д. э. н., проф., ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»
e-mail: kabanovvn@yandex.ru
Малышев Игорь Вениаминович,
к. э. н., доц., ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»
e-mail: kabanovvn@yandex.ru

Методические подходы к развитию программ экологического жилищного строительства
Methodological Approach to the Development of the Programs of Ecological Housing Construction

В статье авторы рассматривают экологическое жилищное строительство как один из системных факторов социально-экономического развития нашей страны. Рассматриваются показатели, используемые для экономической оценки качества экологического жилищного строительства. Представлены методы экономической оценки качества ЭЖС.

The authors of the paper consider ecological housing construction as one of system factors of the social and economic development of our country. In the presentation they discuss indexes used for an economic evaluation of the quality of ecological housing construction. The methods of an economic evaluation of the quality of ecological housing construction are presented.

Ключевые слова: экологическое жилищное строительство.

Keywords: ecological housing construction.

В новых условиях хозяйствования экологическое жилищное строительство имеет весьма важное научное и практическое значение не только потому, что его эффективное функционирование является одним из важнейших системных факторов устойчивого социально-экономического развития нашей страны. Определяется это и тем, что прямая экономическая эффективность данной отрасли уже сама по себе значительна, однако ее косвенное воздействие на эффективность общественного воспроизводства капитала и социальной сферы является еще более значимой, поскольку она определяет уровень и качество жизни всего населения страны.

Экологизация жилищного строительства (ЭЖС) осуществляется в целях обеспечения охраны окружающей среды и защиты здоровья людей. Строго говоря, здоровье населения тесно связано с качеством жилья, на которое оказывают влияние такие факторы, как используемые стройматериалы и технологии, грунт под зданием, автомобилизация, урбанизация. Поэтому степень защищенности или безопасности человека в своем жилье не следует понимать в узком смысле соблюдения лишь гигиенических норм. Обеспечение экологической безопасности жилища в широком смысле – это проведение комплекса мероприятий, направленных на создание определенного, задаваемого стандартами уровня экологической защищенности людей в рамках производства, строительства и эксплуатации современной жилой среды.

В целом проблему качества жилищного проекта следует рассматривать в разных аспектах, каждый из которых имеет свои цели и требует в связи с этим самостоятельного изучения[1]. Однако наиболее сложным и наименее разработанным сегодня остается

[1] Территориальное стратегическое планирование при переходе к рыночной экономике: опыт городов России / под ред. С. А. Васильева ; ГП Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». СПб., 2003. 384 с.

экономический аспект качества здания как экологически чистой продукции, предназначенной для удовлетворения определенных потребностей населения. Сложность заключается в том, что экономическая сторона экологического качества здания обнаруживается, как правило, лишь в процессе его эксплуатации.

В общем виде качество товара/услуги – это совокупность свойств, присущих товару/услуге (параметрических, эксплуатационных, потребительских, технологических, экологических, дизайнерских), а также уровень стандартизации, унификации, надежности и долговечности товара. Жилой дом, являясь объектом недвижимости, проявляет двойственный характер удовлетворения потребности граждан в жилье: посредством приобретения в собственность объекта жилищной недвижимости и посредством приобретения жилищных услуг на условиях найма или аренды. Таким образом, недвижимость как товар существует всегда в двух видах: товар-объект (для приобретения в собственность) и товар-услуга (для найма и аренды). Из вышеизложенного следует тот факт, что жилое здание, являясь товаром, подлежит оценке с точки зрения его качества.

Потребительская стоимость жилых зданий заключается в их полезности, предоставлении жилой площади для проживания граждан, способности заинтересовать, стать нужными в конкретных условиях города при данной системе обслуживания населения. Потребительская стоимость может быть обусловлена качеством предлагаемых в здании услуг (непосредственно жилищные услуги, услуги организаций, расположенных во встроенных арендуемых помещениях – парикмахерские, химчистки, салоны красоты, продовольственные магазины и т. п.) и вместе с тем качеством самого жилого объекта как экологичного здания с удобным объемно-планировочным решением и высоким уровнем комфорта.

С архитектурной, инженерной или технологической точки зрения важны отдельные свойства жилого здания в сравнении с аналогичными свойствами других зданий отечественного или зарубежного проектирования. В этой связи предпочтительным должно быть признано такое жилое здание, потребительские свойства которого выше, чем у других жилых зданий.

При этом нами выявлено противоречие, которое имеется между архитектурным (техническим) и экономическим пониманием экологического качества жилого здания. Технически качество здания может быть высоким, но эколого-экономически – весьма низким. Например, новый жилой дом по своим техническим параметрам существенно превосходит параметры построенных в 60-е гг. «хрущевок». С технической точки зрения, качество такого жилого здания можно считать высоким.

Однако с точки зрения эколого-экономической эффективности в указанном жилом доме могут быть использованы строительные материалы и технологии, как и в жилых домах постройки 50–70-х гг. Но поскольку стоимость оцениваемого жилого объекта выше стоимости дома, построенного в 50–70-е гг., его применение в этих условиях оказывается неэффективным: затраты (в сопоставлении с эколого-экономическим эффектом) не снижаются, а увеличиваются. Следовательно, при оценке жилого объекта условно повышенное качество в ряде случаев нельзя признать соответствующим как требованиям экологической безопасности, так и потребностям граждан.

Возможности технического усовершенствования различных типов жилых зданий практически безграничны. Однако повышение качества, как правило, требует дополнительных затрат, и, значит, возникает проблема экономической оценки качества. Однако в современных условиях появляется потребность определять не просто экономическую эффективность, а осуществить эколого-экономическую оценку качества.

Под экологическим качеством жилых зданий нами предлагается понимать степень удовлетворения потребностей населения в экологически безопасном жилье в экономически достаточном объеме, т. е. правомочность таких жилых зданий определяется степенью или мерой их восприятия жителями города – на данном рынке услуг. Поэтому оценка, прогнозирование, проектирование и строительство экологически безопасных жилых зданий на основе потребностей населения и имеющихся у него финансовых, материальных и трудовых

ресурсов должны базироваться на предварительном выявлении показателей потребления им «нового» жилого здания, т. е. платежеспособный спрос на экологически чистое жилье.

Уровень качества ЭЖС отражает одни только потенциально заложенные в жилищный проект возможности. Соответствие качества существующей общественной потребности в ЭЖС учитывается в комплексном показателе интегрального качества ЭЖС, отражающем соотношение суммарного полезного эффекта от строительства, эксплуатации и потребления экологически безопасного жилья и суммарных затрат на его создание, эксплуатацию и потребление.

В целях научного обоснования понятия комплексного показателя интегрального качества ЭЖС целесообразно сопоставлять его с понятием потребительной стоимости жилых зданий, поскольку там, где прекращается потребность в какой-нибудь определенной потребительной стоимости, товар (экологичное жилье) перестает быть потребительной стоимостью. В жилищной сфере, когда само здание находится в функциональном процессе, решающее значение приобретает группа комплексных свойств, именуемых потребительскими (экологически безопасные стройматериалы и технологии, отсутствие шума и инфразвука, вредных химических выделений, нарушений ионного и озонного режима жилых помещений, низкий электромагнитный фон, оптимальные условия для эффективного повседневного отдыха и восстановления сил человека и т. п.). Структура этих свойств предопределяется прежде всего целевым назначением экологичного жилого здания и обеспечивает его потребительское качество.

Нами обосновано, что в процессе экономической оценки качества ЭЖС могут быть использованы обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества.

I. *Обобщающие показатели* характеризуют качество ЭЖС всего вновь введенного жилищного фонда независимо от его вида (индивидуальное, массовое) и предназначения (типовое, благоустроенное, элитное):

1) удельный вес жилых зданий, соответствующих мировым стандартам в общем объеме ввода жилья;

2) удельный вес жилых зданий, имеющих экологический паспорт, в общем объеме ввода жилья;

3) удельный вес жилых зданий, при строительстве которых использовались сертифицированные стройматериалы и технологии, в общем объеме ввода жилья;

4) удельный вес аттестованных жилых зданий в общем объеме ввода жилья;

5) удельный вес жилых зданий с экологически безопасной отделкой квартир в общем объеме ввода жилья;

6) средневзвешенный балл экологичных жилых зданий;

7) средний коэффициент экологичности вводимого жилья.

II. *Индивидуальные (единичные) показатели* качества ЭЖС характеризуют одно из его свойств:

1) полезность (удовлетворение потребности в экологически безопасных жилищных условиях, способствующих релаксации и восстановлению сил организма);

2) надежность (долговечность эксплуатации жилого здания);

3) технологичность, т. е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость);

4) эстетичность жилых домов.

III. *Косвенные показатели* – это штрафы за некачественную ЭЖС, объем и удельный вес «забракованных» зданий по критерию экологичности.

Мы считаем, что основной задачей экономической оценки качества ЭЖС является изучение динамики перечисленных показателей, выполнения плана по их уровню, причин их изменения и обоснование полученных результатов.

При расчете обобщающих показателей качества ЭЖС используется средний коэффициент экологичности вводимого жилья, который определяет «экологическую чистоту» вводимого жилья, т. е. долю экологичности жилья:

$$K_{эк} = \frac{\sum(ОВЖ_i \cdot Ц_i)}{ОВЖ_{общ} \cdot Ц_{ПДПЭ}}, \quad (1)$$

где $K_{эк}$ – средний коэффициент экологичности вводимого жилья;
$ОВЖ_i$ – объем ввода жилья i-го вида экологичности, м^2;
$Ц_i$ – стоимость 1 м^2 жилья i-го вида экологичности, руб.;
$ОВЖ_{общ}$ – общий объем ввода жилья, м^2;
$Ц_{ПДПЭ}$ – стоимость 1 м^2 жилья с предельно допустимым порогом экологичности, руб.

Второй задачей экономической оценки качества ЭЖС является определение влияния качества ЭЖС на стоимостные показатели работы строительной организации: объем ввода жилья, выручку от реализации жилья и прибыль. Автор рекомендует производить расчет следующим образом:

$$\Delta ВЖ = (Ц_1 – Ц_0) \cdot ОВЖ_1, \quad (2)$$

$$\Delta ВР = (Ц_1 – Ц_0) \cdot ОРЖ_1, \quad (3)$$

$$\Delta П = [(Ц_1 – Ц_0) \cdot ОРЖ_1] – [(С_1 – С_0) \cdot ОРЖ_1], \quad (4)$$

где $\Delta ВЖ$ – изменение объема ввода жилья, руб.;
$\Delta ВР$ – изменение выручки от реализации жилья, руб.;
$\Delta П$ – прибыль от реализации жилья, руб.;
$Ц_0$ – стоимость 1 м^2 жилья с предельно допустимым порогом экологичности, руб.;
$Ц_1$ – стоимость 1 м^2 жилья, уровень экологичности которого выше предельно допустимого порога, руб.;
$С_0$ – себестоимость строительства 1 м^2 жилья с предельно допустимым порогом экологичности, руб.;
$С_1$ – себестоимость строительства 1 м^2 жилья, уровень экологичности которого выше предельно допустимого порога, руб.;
$ОВЖ_1$ – объем ввода жилья выше с предельно допустимым порогом экологичности, м^2;
$ОРЖ_1$ – объем реализации жилья, уровень экологичности которого выше предельно допустимого порога, м^2.

Считаем необходимым отметить, что в настоящее время в нашей стране уже разработана и применяется система оценки качества проектов жилых домов, однако указанная система никак не учитывает экологическую составляющую. В ЦНИИЭП им. Б. С. Мезенцева были разработаны три группы стандартов на строительную продукцию[1]:

А. Стандарты, в которых устанавливаются требования, являющиеся результатом рассмотрения продукции как объекта эксплуатации. Стандарты группы «А» содержат, как правило, требования ко всем типам зданий одного назначения, не зависящие от принятых материалов и конструкции.

Б. Стандарты, в которых устанавливаются требования, являющиеся результатом рассмотрения продукции как объекта изготовления (процесса строительства). Стандарты группы «Б» содержат требования к строительной продукции любого назначения и конструкции, изготовляемых из материалов одного типа, например, из железобетона и металла.

В. Стандарты, в которых устанавливаются требования к конкретным типам зданий (по материалам и конструкциям), являющимся результатом оптимизации, учитывающие условия, как эксплуатации этой продукции, так и ее изготовления.

При этом каждый стандартизируемый объект в процессе разработки стандарта должен рассматриваться как объект не только изготовления, но и потребления, потому что показатели качества каждого вида объектов не только зависят от показателей качества используемых материалов и комплектующих изделий, но и влияют на показатели качества и экономичность

[1] Жилье: комплексный взгляд / под ред. В. М. Агапкина ; Междунар. институт строит-ва ; Междунар. ассоциация фондов жилищного строит-ва и ипотечного кредитов. М., 2001. С. 359.

этих объектов. Бесспорно, в строительстве этот принцип имеет особое значение, обусловленное социальной и экономической важностью здания, сооружения, комплекса, длительностью срока службы, высокой стоимостью производства и эксплуатации, а также влиянием, которое оно оказывает на условия жизни и труда людей и эффективность капитальных вложений, однако применительно к оценке экологической безопасности возводимых жилых зданий не имеет никакого отношения.

В этой связи считаем целесообразным применение следующих *методов экономической оценки качества ЭЖС*:

– *общие методы, применяемые на стадии проектирования жилого здания* (позволяют дать оценку экологического качества будущему жилому объекту);

– *частные методы, используемые на стадии эксплуатации жилого здания* (позволяют оценить экологическую безопасность жилой среды в процессе эксплуатации объекта);

– *полные методы экономической оценки качества ЭЖС* (учитывают все свойства, характеризующие экологическое качество жилого здания. При этом каждое свойство квантифицируется (количественно выражается) с максимально высокой точностью);

– *упрощенные методы экономической оценки качества ЭЖС* (выборочно учитывают свойства, характеризующие экологическое качество жилого здания; допускается применение не самой точной квантификации отдельных свойств).

Предложенные методы экономической оценки качества ЭЖС предоставляют возможность получить *комплексную количественную оценку интегрального качества ЭЖС*. При этом число свойств, характеризующее экологическое качество жилого здания, принимается таким образом, чтобы с его помощью можно было достаточно полно охарактеризовать экологическое качество любых квартир. Так, *экономическую оценку экологического качества квартиры* следует оценивать при помощи формулы 5:

$$Q_{кв.} = \sum_{i=1}^{n} Q_i \cdot C_i, \tag{5}$$

где $Q_{кв.}$ – экономическая оценка экологического качества квартиры;

Q_i – количественная оценка i-го свойства, характеризующего экологическое качество жилого здания;

C_i – коэффициент важности i-го свойства, характеризующего экологическое качество жилого здания;

В свою очередь, коэффициент важности i-го свойства, характеризующего экологическое качество жилого здания, определяется через следующее соотношение:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{n} C_i = 1, \\ 0 < C_i > 1, \end{cases} \tag{6}$$

где n – число свойств, характеризующих экологическое качество жилого здания, учитываемых при оценке качества.

Таким образом, комплексная оценка экологического качества квартиры $Q_{кв.}$ заключается в интервале $0 < Q < 100$ баллов.

Коэффициент весомости C_i, в отличие от подавляющего числа методик оценки качества объекта, не учитывающего экологическую составляющую, в которых C_i устанавливается в результате экспертного опроса специалистов или принимается пропорционально затратам, необходимым на обеспечение i-го свойства, в методике, предложенной автором, определяется с помощью метода статистической обработки проектов.

Аналогичный метод может быть применен при оценке всего жилого здания, а не отдельной его части – квартиры, однако перечень свойств, а также коэффициенты весомости (важности) должны быть иными. Суть этого метода заключается в следующем. Предположим, что имеется большое количество проектов экологичных жилых домов, запроектированных

с учетом приблизительно одинаковых климатических, градостроительных и демографических условий. Пусть конкретное значение какого-то i-го параметра в j-м проекте определяется абсолютным показателем H_{ij}, а оптимальное (самое лучшее из возможных на момент оценки) – абсолютным показателем $H_{ij(опт.)}$ (например, высота помещения применительно к общей комнате характеризуется значениями показателей H_{ij} = 2,5 м; $H_{ij(опт.)}$ = 3,6 м).

Вполне доказуемо, что не может быть создан такой жилищный проект, у которого для всех i будут достигнуты наилучшие значения параметров (то есть все $H_{ij} = H_{ij(опт.)}$). Иначе говоря, многие (если не большинство) параметры являются конкурирующими – улучшение значения одного может быть достигнуто только за счет ухудшения значения другого. Например, увеличение числа и площади оконных и дверных проемов в помещении улучшает значение таких экологических параметров, как «естественная освещенность» и «связь с другими помещениями», но одновременно ухудшает значение параметра «полезный периметр стен».

Понятно, что каждый проектировщик стремится в большей степени приблизить к оптимуму $H_{ij(опт.)}$ значения тех i-х параметров, которые он считает наиболее важными, то есть обладающих наибольшими коэффициентами весомости. Если считать, что степень приближения конкретного значения абсолютного показателя H_{ij} к оптимальному значению $H_{ij(опт.)}$ определяется некоторой функцией:

$$Q = \varphi\,(H_{ij}), \tag{7}$$

то для каждого j-го жилищного проекта весомость i-го свойства C_{ij} может считаться пропорциональной величине Q_{ij}:

$$C_{ij} = \frac{Q_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{ij}}, \tag{8}$$

Однако вполне логично, что возможны ошибки в отношении определения истинного значения коэффициента весомости i-го свойства C_i (очевидно, что истинное значение этого коэффициента остается постоянным для всех j-х жилищных проектов). Избавиться от этой субъективной ошибки можно путем получения средних значений C_{ij}, а для большого числа проектов – с помощью формулы 9:

$$C_i = \frac{\left(\sum_{j=1}^{m} C_i\right)}{m} \approx C_{i(ист.)}, \tag{9}$$

где m – число вариантов квартир.

Экологическое качество жилищного проекта определяется как средневзвешенная арифметическая величина из полученных с помощью данной методики оценки экологического качества жилищных проектов входящих в него квартир (с коэффициентами весомости, соответствующими жилой и общей площади каждой квартиры).

$$Q_{жил.пр.} = \overline{Q} = \frac{\sum Q_{кв.} \cdot f_i}{\sum f_i}, \tag{10}$$

где f_i – коэффициенты весомости, соответствующие жилой и общей площади каждой квартиры.

Расчет, оценка и интерпретация разработанных автором методов и показателей экономической оценки качества ЭЖС весьма актуальны в рамках принятия современной Концепции Генерального плана развития Санкт-Петербурга до 2015 г.[1] Поскольку указанная Концепция ориентирована на 40%-ный прирост объема жилищного фонда (с 93 до 130 млн м^2) и предполагает следующую динамику объемов фонда и размеров территорий жилых зон по укрупненным планировочным зонам Санкт-Петербурга:

[1] Концепция Генерального плана Санкт-Петербурга до 2015 г. Основные положения. СПб., 2006. 52 с.

– *центральные районы Санкт-Петербурга* («ядро» и промышленно-селитебные зоны Центра) – прирост жилых территорий на 330 га, прирост объемов жилищного фонда – на 2,7 млн м^2 (плотность – 5,6 тыс. м^2/га жилого района);

– *промышленно-селитебный пояс* – прирост жилых территорий на 300–350 га, прирост объемов жилищного фонда – на 2,5 млн м^2 (плотность – 5,6 тыс. м^2/га жилого района);

– *селитебный пояс* и внешние промышленные территории – прирост территорий на 1200 га, прирост жилого фонда на 14 млн м^2 (плотность – 4,4 тыс. м^2/га жилого района);

– *пригороды* (территории пригородных поселений и лесные и сельскохозяйственные территории) – прирост жилых территорий на 8 тыс. га, в том числе 4 тыс. га – многоквартирное жилье, прирост жилищного фонда на 18 млн м^2, в том числе многоквартирное – 10 млн м^2, одноквартирное – 8 млн м^2;

При этом плотность составит по многоквартирному жилью – 3,2–4,4 тыс. м^2/га жилого района, по одноквартирному – 1,5–3,0 тыс. м^2/га жилого района. Однако градостроительные решения Концепции предусматривают, что 20 % общего прироста жилищного многоквартирного фонда будет обеспечено за счет реконструкции существующих жилых кварталов, что является недопустимым с точки зрения автора, поскольку такие решения не обеспечат город экологичным жилищем, а просто временно «затормозят» процессы выбытия существующего жилищного фонда в категорию ветхого и аварийного.

Следует отметить, что еще до недавнего времени при принятии решений, связанных с экологической безопасностью, использовался *принцип максимально возможной безопасности*, иными словами, *принцип нулевой опасности*, или *абсолютной безопасности*. Однако вполне очевидно, что реализовать этот принцип в области жилищного строительства практически невозможно, поскольку нельзя требовать полного устранения всех неблагоприятных или отрицательных экологических последствий хозяйственной деятельности, связанной со строительством и последующей эксплуатацией жилья. Причем во многих случаях это либо принципиально невозможно, либо приводит к неоправданно большим затратам.

Тем не менее принцип максимально возможной безопасности привлекателен с морально-этических позиций, хотя и имеет ряд недостатков. Для него характерны консерватизм принимаемых решений (введение различных коэффициентов запаса), детерминизм, неучет (или неполный учет) социально-экономических факторов. Процедура принятия решения на основе этого принципа носит преимущественно административный характер. При переходе на экономические методы управления на основе этого принципа невозможно обеспечить оптимальное распределение средств на меры экологической безопасности, а следовательно, невозможно получить максимальный эффект от вложенных средств. Возникает задача обоснования снижения хозяйственного воздействия до некоторого оптимального уровня и его фактического обеспечения. Другими словами, возникает задача развития основ управления экологической защитой жилой среды.

Важное место в ее решении занимает разработка методик оптимизации ЭЖС и оценки ущерба от использования строительных материалов с уровнем экологичности ниже предельно допустимого порога. С их использованием может быть определена эффективность защитных мероприятий и произведен выбор оптимальной меры экологической защиты.

Вопрос о переходе к новому принципу принятия решений по экологической безопасности весьма актуален в жилищном строительстве. Особо подчеркнем, что в теоретическом плане необходимость перехода от *принципа максимально возможной безопасности* к *принципу оптимизации ЭЖС* осознана сравнительно давно. Сущность нового принципа заключается в установлении уровня отрицательного экологического воздействия жилищного строительства настолько низким, насколько это реально с учетом экономических и социальных факторов.

В основе предлагаемой методики оптимизации ЭЖС лежит анализ «затраты – выгоды». Однако схема принятия решения на основе принципа оптимизации ЭЖС значительно сложнее, чем на основе принципа максимально возможной безопасности, поскольку оптимальное решение необходимо получить с одновременным учетом требований экологии, гигиены,

экономики, социологии, и т. д. Разного рода коэффициенты запаса здесь, как правило, недопустимы: они удаляют решение от оптимума, что значительно повышает требования к обоснованности экологических, гигиенических, социально-экономических и других регламентов. Кроме того, полная схема принятия решения помимо принципа оптимизации должна основываться также на принципе строгого ограничения индивидуального риска.

В качестве методики реализации принципа оптимизации ЭЖС нами развивается обобщенный экономический анализ «затраты – выгоды». Согласно анализу «затраты – выгоды», жилищное строительство, связанное с воздействием на здоровье населения, считается экономически обоснованным или эффективным, если чистый экономический эффект от него больше нуля. Чистый экономический эффект от жилищного строительства определяется следующим образом:

$$D = Э - P - X - Y, \qquad (11)$$

где D – чистый экономический эффект от жилищного строительства;

$Э$ – полный экономический эффект от жилищного строительства;

P – приведенные затраты на жилищное строительство без затрат на экологическую безопасность;

X – приведенные затраты на экологическую безопасность (использование экологически чистых строительных материалов и технологий);

Y – ущерб, обусловленный остаточным воздействием жилищного строительства на население после принятых мер охраны.

Критерием оптимальности ЭЖС служит максимум величины D. Максимизация D осуществляется изменением всех параметров или характеристик, от которых зависят входящие в формулу 11 величины. Критерием оптимальности ЭЖС, когда основные технологические и экономические характеристики строительного производства фиксированы ($Э$ и P – константы), служит минимум величины Z, которая определяется по формуле 12:

$$Z = X + Y, \qquad (12)$$

где Z – критерий оптимальности ЭЖС, когда $Э$ и P – константы.

Распространив понятие затрат на величину Z, этот критерий можно сформулировать как минимум обобщенных приведенных затрат Z (рис. 1а). Также этот критерий формулируется следующим образом: оптимуму экологичности соответствует максимум чистого экономического эффекта D от жилищного строительства (формула 13).

$$D_Э = Э_Э - X, \qquad (13)$$

где $D_Э$ – максимум чистого экономического эффекта от жилищного строительства;

$Э_Э$ – полный экономический эффект от жилищного строительства, исчисляемый по формуле 14:

$$Э_Э = Y_0 - Y_1, \qquad (14)$$

где Y_0 – ущерб до осуществления ЭЖС с приведенными расходами X;

Y_1 – ущерб после осуществления ЭЖС с приведенными расходами X.

ЭЖС экономически эффективно, если $D_Э > 0$, причем максимуму $D_Э$ соответствует минимум Z.

С нашей точки зрения, критерий оптимальности принимаемых мер по обеспечению экологической безопасности жилищного строительства при анализе «затраты – выгоды», записанный в интегральной форме (формула 12), в ряде случаев может использоваться в дифференциальной форме:

$$\gamma = a, \qquad (15)$$

$$\gamma = -dX / dG, \qquad (16)$$

$$a = dY / dG, \qquad (17)$$

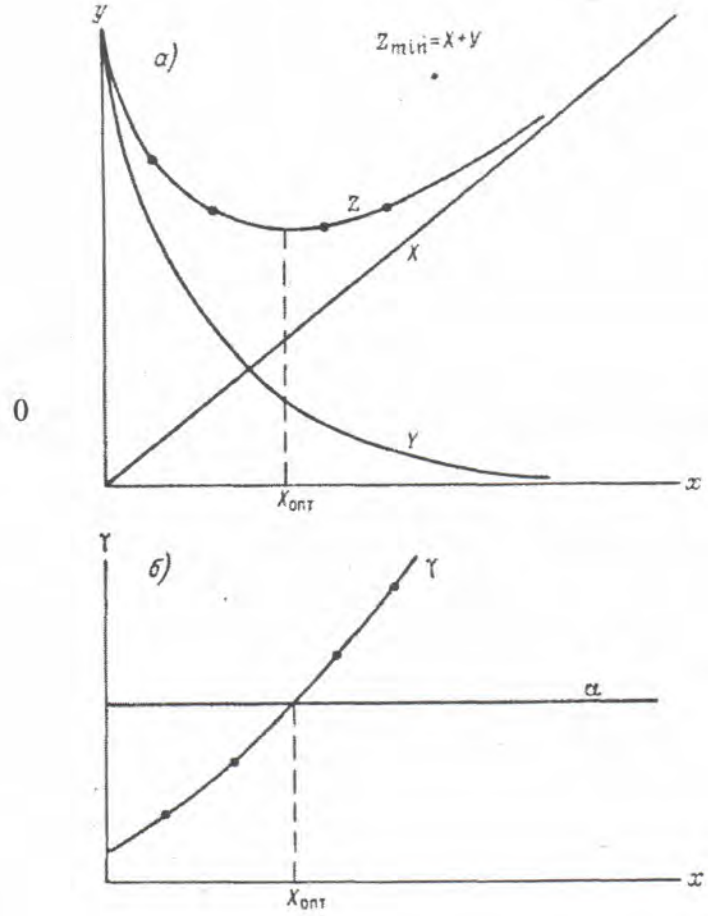
где X – затраты на экологизацию жилищного строительства (функция ущерба G);

Y – стоимостный эквивалент ущерба, обусловленного вредным воздействием на здоровье населения жилищного строительства или непосредственно введенного жилищного фонда (функция ущерба G или социально-экономический ущерб);

G – объективный ущерб здоровью рассматриваемой группы людей;

γ – цена снижения ущерба или удельные затраты на устранение единицы ущерба;

a – цена ущерба.



Точками показаны возможные значения функций $Z = X + Y$ или γ для конкретных реальных мер экологической безопасности жилищного строительства.

Рис. 1. Критерий оптимальности затрат на экологическую безопасность жилищного строительства в интегральной (*а*) и дифференциальной (*б*) формах

Как видно из рис. 1б, оптимальным мерам экологической безопасности жилищного строительства $X_{опт}$ соответствует точка пересечения кривых γ (X) и a (X). Критерий эффективности затрат на экологизацию жилищного строительства в дифференциальной форме выглядит следующим образом (формула 18):

$$\gamma \le a. \qquad (18)$$

Как правило, величина X относительно просто рассчитывается по технико-экономическим характеристикам ЭЖС. При расчете величины Y возникают трудности методического характера. Они присутствуют и в оценках ущерба, обусловленного вредным воздействием как на здоровье человека, так и на окружающую природную среду.

При разработке научно-методических основ принятия решения по экологизации жилищного строительства нами рассматриваются обобщенный показатель индивидуального риска и основные социальные стандарты экологической безопасности; обобщенный показатель ущерба здоровью; концепция социально-экономического ущерба Y, обусловленного вредным воздействием жилищного строительства на здоровье людей, включающая такие вопросы, как качественное и количественное определение социально-экономических показателей ущерба.

Особо подчеркнем, что современная система обеспечения ЭЖС, основанная на принципах допустимого или оправданного риска, должна учитывать количественную оценку ущерба здоровью и жизни человека. Для этого необходимы обобщенные натуральные показатели, характеризующие ущерб от жилищного строительства. Эти показатели должны учитывать следующее:

– зависимость проявления вредного воздействия жилья от возраста и пола;

– виды проявления ущерба от жилищного строительства: смерть или заболевания разного типа и тяжести;

– разнесенность во времени действия вредного фактора и проявления ущерба от жилищного строительства;

– конкуренцию между проявлениями ущерба здоровью от естественных причин и от рассматриваемого вредного фактора (неэкологичного жилищного строительства).

При этом показатель G необходим для оценки эффективности и оптимальности ЭЖС и мер по повышению его экологической безопасности. Этот же показатель нужен для сравнения источников возможного вредного воздействия по степени ущерба здоровью людей. Единицей измерения служит обобщенный или приведенный человеко-год (или меньшая единица человеко-день). Утраченные из-за болезни годы жизни сопоставляются со временем сокращения продолжительности жизни посредством коэффициента k_d. При этом величина G равна:

$$G = \sum_{i=1}^{N} g_i = \sum_{k} N_k \bar{g}_k , \qquad (19)$$

где k – число подгрупп людей;

N_k – число людей k-й подгруппы;

g – индивидуальный ущерб (математическое ожидание сокращения предстоящей жизни для i-го индивидуума);

g_k – среднее значение для k-й группы.

Здесь суммирование производится по отдельным индивидуумам рассматриваемой группы людей или по подгруппам k с числом людей N_k. Индивидуальный ущерб для человека в возрасте «а», подвергшегося кратковременному действию некоторого вредного фактора в процессе жилищного строительства или эксплуатации готового жилья (вновь введенного), равен:

$$g(a)\int_0^{\infty} \Phi_0(t+a)\tilde{H}(t)dt , \qquad (20)$$

где $\tilde{H}(t) = \int_0^t \left[\tilde{h}_f \cdot (\tau) + k_d h_d(\tau) \cdot \tilde{\Phi}_d(t-\tau)\right] \cdot d\tau$,

$\tilde{\Phi}_d(t-\tau)$ – вероятность наличия болезни у индивидуума, заболевшего в момент τ, вплоть до момента t;

(τ) – начало болезни индивидуума, вызванной воздействием вредного фактора при жилищном строительстве или эксплуатации жилья;

(t) – окончание болезни индивидуума, вызванной воздействием вредного фактора при жилищном строительстве или эксплуатации жилья.

Причем окончание болезни индивидуума, вызванной воздействием вредного фактора при жилищном строительстве или эксплуатации жилья, не всегда означает выздоровление индивидуума, чаще – это смерть человека.

Следующим этапом при разработке методики оптимизации ЭЖС необходимо в качестве первичных стандартов экологизации жилья ввести два *основных социальных стандарта безопасности* (ОССБ). Один из них ($ОССБ_1$) определяется как максимально допустимый риск. Он служит цели строгого ограничения индивидуального риска. Значение $ОССБ_1$

устанавливается с учетом этических и социальных факторов. Стандарт $ОССБ_1$ ограничивает область применения анализа «затраты – выгоды» (рис. 2).

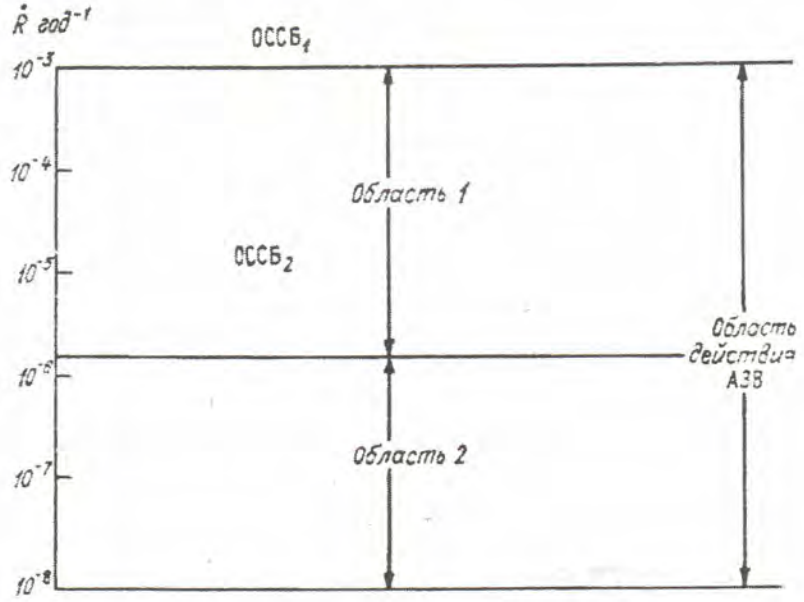


Рис. 2. Относительное расположение основных социальных стандартов безопасности (ОССБ) и областей регламентации риска для населения на шкале интенсивности индивидуального риска R

Примечания: $ОССБ_1$ – максимально допустимый риск; $ОССБ_2$ – верхняя граница области 2, устанавливает уровень допустимого риска (значения $ОССБ_1$ и $ОССБ_2$ – условные).

АЗВ – анализ «затраты – выгоды».

R – шкала интенсивности индивидуального риска.

Стандарт $ОССБ_2$ определяет верхнюю границу приемлемого риска. Он определяется как риск от вредного воздействия в процессе жилищного строительства или эксплуатации вновь введенного жилья, не различимый человеком на фоне других рисков, которым он подвергается в нормальных условиях жизни и работы. Если рассматривать $ОССБ_2$ как нижнюю границу области 1 значений риска (рис. 2), то его уместно определять как минимально значимый риск. При установлении $ОССБ_2$ помимо социальных и этических факторов может учитываться также экономический фактор.

Основные санитарно-гигиенические нормы, устанавливаемые для конкретного фактора риска при строительстве и эксплуатации нового жилья, являются производными от ОССБ. К ним относятся, например, основные нормы радиационной безопасности, выраженные в дозах облучения. Другие нормы безопасности (отраслевые, производственные, контрольные и т. д.) устанавливаются на основе рекомендаций анализа «затраты – выгоды». Эти нормы специфичны для каждого вида вводимого жилья (индивидуальное, массовое жилье, коттеджная застройка, таунхаусы), но в любом случае они устанавливаются ниже $ОССБ_1$.

Если для принятия оптимального решения об ЭЖС по анализу «затраты – выгоды» все R окажутся ниже $ОССБ_2$, то рассматриваемое жилищное строительство, создающее риск, может осуществляться без всяких дополнительных условий или ограничений. Поэтому область 2 на рис. 2 является *областью безусловного разрешения*. Возможны также случаи, когда R от некоторых источников риска (используемый строительный материал или технология) для населения окажется в области 1 (выше $ОССБ_2$). Такие случаи следует рассматривать особо, не исключая возможности выдачи разрешения на существование подобного источника риска. Разрешение должно сопровождаться специальными условиями. Их содержание должно устанавливаться компетентными органами в зависимости от конкретных условий. Эти условия могут включать установление компенсации, оздоровление таких зданий с выплатой всех издержек, принятие дополнительных прямых или эквивалентных мер экологической защиты и т. п.

Далее необходимо определить стоимостный эквивалент ущерба Y, пропорциональный ущербу G:

$$Y = aG, \tag{21}$$

где a – цена ущерба.

В формуле 21 определение Y сводится к проблеме о качественном и количественном обосновании цены ущерба a. В качестве единицы ущерба взято значение $G_0 = 2$ человеко-дня. Величина a состоит из двух компонент:

$$a = a_0 + a_c, \tag{22}$$

где a_0 – объективная цена ущерба;

a_c – субъективная цена ущерба.

Компонента a_0 характеризует прямой экономический ущерб для общества в результате смерти или заболевания человека как производителя национального продукта в результате вредного воздействия строительства жилья или его последующей эксплуатации. Мы считаем, что наиболее важное значение для анализа риска и анализа «затраты – выгоды» имеет вторая компонента – a_c (субъективная цена ущерба). Она отражает субъективное отношение человека к риску, его нежелание подвергаться дополнительному риску за счет фактора, пользы от которого он не получает; a_c есть мера эквивалентности между изменениями экологической безопасности жилища и качества жизни. Величина a_c должна использоваться в обобщенном социально-экономическом анализе, целью которого является оптимальное распределение средств на повышение качества жилья, жизни, безопасности и улучшение состояния здоровья людей.

Значение a_c, как и a_0, зависит от уровня социально-экономического развития общества. Значение a_c примерно на порядок больше a_0. Здесь уместно сделать следующее замечание. В правой части выражения (22) должна фигурировать также компенсационная цена ущерба $a_{комп}$. Она отражает существующую практику выплат компенсаций по инвалидности или семьям, пострадавшим в результате вредного воздействия строительства жилья или его эксплуатации. Выплаты должно осуществлять государство. Однако в любом случае эти выплаты представляют собой ущерб для общества $Y_{комп}$ с соответствующей ему ценой ущерба $a_{комп}$. Цену ущерба a не следует отождествлять с субъективной ценой ущерба a_c. Оценки, основанные на существующей практике выплаты по страховым договорам, показывают, что $a_{комп} << a_c$.

Наличие a_c в определении (22) позволяет разрешить противоречие, которое характерно практически для всякого вида жилищного строительства. Это противоречие создается разделением пользы и вреда от данного производства. Польза от него достается всему обществу или какой-либо одной группе людей. А ущерб, обусловленный возможным вредным воздействием на человека, биосферу, достается другой группе людей.

Компонента a_0 не зависит от уровня индивидуального риска R. Это с очевидностью следует из ее определения. Для компоненты a_c вопрос о ее зависимости от R требует особого рассмотрения. Нами предлагается использовать a, увеличивающуюся с ростом R. Значение a_c может быть установлено на основе изучения предпочтения людей в области относительно больших значений R – ближе к границе разрешенной области (см. рис. 2). При малых значениях R это сделать практически невозможно. Человек плохо осознает малый риск и фактически его игнорирует. По-видимому, этот факт служит причиной выбора зависимостей с уменьшением a_c при $R \to 0$.

По нашему мнению, выбор зависимости a_c (R) с уменьшением a_c в области малых значений R недостаточно обоснован. При выборе значения a_c в области относительно малых уровней риска, обусловленного действием некоторого регламентируемого вредного фактора от строительства жилья и его последующей эксплуатации, необходимо учитывать следующее. Как бы мал ни был риск от этого фактора, он является дополнением к сравнительно большому уровню риска, которому подвергается население за счет всей совокупности экологически вредных факторов. Значительную долю – не менее 10 % от полного уровня риска смерти для населения развитой страны – составляет риск в результате воздействия искусственной жилой среды на человека. Риск такого уровня является ощутимым или значительным с точки зрения индивидуума и общества в целом.

Таким образом, среди всех возможных зависимостей a_c от R более правильным, по нашему мнению, является выбор постоянного значения a_c для всего регламентируемого диапазона значений R.

В рамках практического применения анализа «затраты – выгоды» к ЭЖС необходимо количественно определить значение a. Совокупный анализ всех данных дает основание сделать следующую оценку a:

$$a_c = a_0 + a_c \approx a_c . \qquad (23)$$

Цена риска a_c относится к разряду тех величин, которые принципиально не могут быть вычислены с большой точностью. Значительная неопределенность a_c обусловлена сущностью этой величины, отражающей субъективные представления человека о соотношении «риск жилищного строительства – польза» (или, другими словами, «экологическая безопасность жилищного строительства – качество жизни»). Неопределенность a_c – это ее свойство, а не недостаток. Ее только правильно нужно учесть при установлении регламента на значение a.

Однако ограниченность исходных расходуемых средств неизбежно порождает вопрос о чрезмерности затрат на экологическую безопасность жилищного строительства при повсеместном внедрении установленного регламента на значение a. Для решения этого вопроса нужен достаточно длительный опыт повсеместного применения регламента a, и только после накопления опыта применения анализа «затраты – выгоды» в ЭЖС можно изменить регламентируемое значение a, если это потребуется, в ту или иную сторону, как это делается с другими социально-экономическими регламентами.

Литература:

1. Жилье: комплексный взгляд / под общ. ред. В. М. Агапкина ; Международный институт строит-ва ; Международная ассоциация фондов жилищного строит-ва и ипотечных кредитов. – М., 2001. – 976 с.

2. Концепция Генерального плана Санкт-Петербурга до 2015 г. Основные положения. – СПб, 2006. – 52 с.

3. Территориальное стратегическое планирование при переходе к рыночной экономике: опыт городов России / под ред. С. А. Васильева ; ГП Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». – СПб, 2003. – 384 с.

4. Экологическая обстановка в Санкт-Петербурге / под ред. Д. А. Голубева, Н. Д. Сорокина ; Комитет по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности. – СПб. : ФормаТ, 2004. – 784 с.

Самаркин Сергей Сергеевич,
доц. кафедры экономики и менеджмента
ГОУ ВПО «Пензенская государственная
технологическая академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru
Проскурин Илья Александрович,
студент ГОУ ВПО «Пензенская
государственная технологическая
академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru

Выбор стратегии в период жизненного цикла предприятия
Choice of Strategy in the Period of an Enterprise's Life Cycle

В статье рассматриваются общеэкономические проблемы выбора стратегии поведения фирмы в различные периоды ее жизненного цикла. Анализируются особенности поведения организации на различных этапах жизненного цикла.

The study deals with macroeconomic problems of the strategic choice of the behavior of a firm in different periods of its life cycle. The author analyses the peculiarities of behaviour of an organization in different stages of life cycle.

Ключевые слова: жизненный цикл предприятия, стадии жизненно цикла, сферы бизнеса, предпринимательская деятельность, диверсификация.

Keywords: enterprise's life cycle, stages of life cycle, spheres of business, business activity, diversification.

Любое предприятие (фирма) имеет определенный жизненный цикл, который за время своего существования проходит ряд этапов. Подобно живому организму, предприятие появляется, развивается и умирает, т. е. рождается, проходит детство, юность, зрелость и завершается прекращением существования.

Жизненный цикл предприятия (фирмы) – это определенный период времени, в течение которого оно обладает жизнеспособностью на рынке. Продолжительность ее складывается из времени прохождения определенного периода (например, год, пятилетие и т. д.), т. е. времени производства, обращения, состояния конъюнктуры рынка, спроса и предложения товара, качества продукции и уровня обслуживания потребителей. Задача состоит в том, чтобы по возможности сократить деловой цикл. Чем быстрее проходят изменения во времени, тем короче продолжительность жизненного цикла предприятия, а осуществление каждого цикла дает определенную прибыль.

Жизненный цикл предприятия подразделяется на четыре стадии: создание, рост, зрелость, спад. Каждая из них имеет множество вариантов и разветвлений в зависимости от конкретной ситуации, всей совокупности факторов производства, внешней среды бизнеса и внутреннего состояния предприятия.

В условиях рыночной экономики предприятия многообразны. Как субъекты предпринимательской деятельности они обладают экономической и юридической самостоятельностью. По сферам деятельности они могут быть промышленными, агропромышленными, сельскохозяйственными, строительными, транспортными и связи, телекоммуникационными, торгово-посредническими, венчурными, рекламными, инжиниринговыми, юридическими и т. д.

Всякая предпринимательская деятельность имеет конкретно сформулированную цель – получение прибыли или, вернее, максимизацию прибыли. Гибкость является непременным условием сохранения конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности. Ему необходимо периодически модернизировать производство, адаптироваться к требованиям рынка, изменениям внутренней и внешней среды не только с позиции выпуска конкурентоспособных товаров, но и путем изменения деятельности своего имиджа. Исключая

такой процесс, предприятие обречет себя на снижение эффективности и рентабельности, неуклонно будет приближаться к своему кризису.

Деятельность предприятия изменяется на различных стадиях жизненного цикла. Экономическая теория и практика выработала множество стратегических подходов ведения дела. Это разнообразие обусловлено конкретными условиями, в которых осуществляется бизнес, тенденциями развития данной отрасли, характером целей производства.

Первый этап – создание и становление предприятия, за которым стоят определенные начальные вложения капитала. Это трудный и мучительный период поиска сферы деятельности и профиля бизнеса, медленного роста производства, сопровождаемого большими затратами по выведению товара на рынок, отсутствием прибыли и выгоды.

Второй этап роста – период повышения производительности труда и эффективности производства, расширенного воспроизводства товара для рынка, в котором предприятие ближе всего находится у потолка своих предельных возможностей. На второй стадии цикла жизни оно проводит активную рыночную экспансию, наращивает темпы роста продаж. В этот период наблюдается востребованность рабочей силы, изменение количества и качества трудовых ресурсов, сокращение безработицы, повышение зарплаты и рост цен в сфере торговли. Увеличивается объем основного капитала, уровень ссудного процента, технология производства, активизируется предпринимательская деятельность, растет прибыль, достигается стабильность хозяйственного развития.

Третий этап – зрелость – период, когда предприятие достигает пика своей активности и развития. Производство товаров и услуг сокращается в связи с тем, что рынок перенасыщен ими и они восприняты уже большинством потенциальных потребителей. Прибыль стабилизируется, постепенно начинает снижаться в связи с ростом издержек (затрат), связанных с защитой своих интересов от конкурентов. Предприятие переходит в застойное положение. Масса капиталов и товаров не находят себе применение в промышленности и торговле. Норма ссудного процента падает до минимума. Следовательно, предприниматель должен обратить внимание на любые изменения в функционировании самого предприятия и в окружающей среде, которые могут быть первыми сигналами о надвигающейся беде, кризисе. Изменение экономических характеристик продукта, отрасли производства и рынка сбыта товаров может стать рычагом спасения своего дела, сохранить предприятие на плаву и уменьшить риск провала.

Четвертый этап – спад – период, характеризующийся резким падением производства, снижением объемов продаж, производительности труда, занятости рабочей силы, понижением уровня зарплаты и прибыли до возникновения убытков (результаты коммерческой деятельности становятся отрицательными).

Наконец, спад доходит до низшей точки, наступает банкротство и, возможно, ликвидация своего предпринимательского дела. Но банкротство – еще не крах. История полна примеров успешной работы предприятий и предпринимательства, которые многократно терпели поражения прежде. Необходимо искать «лекарства» для выхода из кризисного застоя. Как известно, не ошибается тот, кто ничего не делает. Главное при этом – проанализировать свои промахи и ошибки. Постараться понять, что именно было сделано не так, извлечь необходимый опыт и не повторять их в дальнейшем.

В научном мире к началу XX в. прочно укоренилось положение о том, что человеческое общество, будучи вооруженным индивидуальным и общественным сознанием, не может существовать без решения постоянно стоящих на повестке дня основных социально-экономических задач и стратегических направлений, а именно:

– как организовать деятельность трудовых коллективов для успешного выполнения насущных задач;

– какие материалы и трудовые ресурсы должны быть использованы для этих целей;

– с помощью каких технологических процессов будет произведено необходимое количество требуемой продукции, товаров, благ и услуг;

– стремление к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством полного использования своего потенциала в соответствии с общими требованиями рыночной экономики;

– учет внутренних психологических побуждений работников на действие, способное удовлетворить конкретную, осознанную материальную и духовную потребность в процессе труда или по его результатам;

– стимулирование условий мотивации труда, способствующих эффективному достижению целей организации;

– максимальное использование имеющихся возможностей и путей поиска для развертывания бизнеса в новых отраслях, обладающих потенциальными задатками для роста;

– быстрая смена сферы бизнеса за счет новых видов деятельности, диверсификация и т. д.

В заключение следует подчеркнуть: как показывает практика, ни одно из этих рассматриваемых теоретических положений, будучи использованными в чистом виде, не даст эффективного результата в отдельности. Необходим комплексный подход изучения выбранной проблемы. Заметим далее, что приемлемые и практически эффективные отмеченные выше положения, служат основой для разработки принципов организации деятельности коллектива, которые и представляют собой социально-экономическую стратегию предприятия, способного обеспечить выполнение стоящих перед ним задач.

Литература:

1. Деребизова С. А. Эффективное развитие территорий как результат механизма межбюджетного регулирования / С. А. Деребизова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5. – С. 48.

Патуева Виктория Викторовна,
аспирант кафедры экономики
и менеджмента ГОУ ВПО
«Волгоградский государственный
педагогический университет»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Теоретические аспекты ребрендинга
Theoretical Aspects of Rebranding

В статье освещается размышления автора о сущности ребрендинга.

The research is carried out on what the rebranding is.

Ключевые слова: бренд, брендинг, ребрендинг, торговая марка, товарный знак.

Keywords: brand, branding, rebranding, brand name, brand mark.

Ребрендинг относительно новая тенденция в российской экономике, но он воспринимается многими руководителями предприятий как очередной рычаг маркетинга, способствующий увеличению продаж. Но ребрендинг, с нашей точки зрения, – это новая ступень маркетинга, которая также имеет свой набор инструментов. Мировой опыт показывает, что грамотный ребрендинг – весьма эффективный метод удержания лояльных клиентов наравне с привлечением новых.

Для осознания цели внедрения сложного и финансово-затратного механизма ребрендинга необходимо посмотреть на процесс ребрендинга с позиции его сути и происхождения.

Сущность ребрендинга многогранна, поэтому мы остановимся на ее основных концептуальных моментах.

Слово ребрендинг является неологизмом, образованным путем присоединения приставки *ре-*, означающей возобновление или повтор действия (именно это определение является верным в контексте рассматриваемой нами проблемы) либо противоположное действие (противодействие)[1], и русифицированного американизма – слова «брендинг», вошедшего в научный обиход в начале 90-х гг. XX в. Таким образом, слово «ребрендинг» дословно можно перевести как «снова брендинг». Для более полного понимания и анализа сущности ребрендинга необходимо подробнее рассмотреть такие однокоренные слова, как «бренд» и «брендинг».

В современной науке не существует единого общепринятого определения бренда, так же как и определения брендинга. В настоящее время брендинг довольно абстрактное понятие, занимающее определенную нишу в секторе маркетинга. В законодательстве РФ тоже нет определения термину «бренд», присутствует лишь определение товарного знака как средства индивидуализации товаров и услуг. В частности, именно из-за этого многие исследователи приравнивают эти два понятия друг к другу.

Вспомним о том, что «бренд» – это заимствованное слово. Обратимся к первоисточнику. Согласно англо-русскому словарю слово «brand» имеет восемь значений как существительное и три значения как глагол, в том числе как термин ботаники и поэтическое выражение.

Многие исследователи указывают на то, что изначально «бренд» переводилось как клеймо или тавро и впоследствии стало смысловым обозначением торговой марки. Таким образом, слово «бренд» приравнивается к понятию «торговая марка» в русском языке. Но необходимо отметить, что также одним из главных значений слова «brand» в переводе на русский язык является «сорт, качество». Соответственно, можно прийти к следующим выводам: бренд – это торговая марка высшего сорта, отвечающая требованиям потребителей к качеству такого рода товаров.

Но первоначальные выводы, основанные только на переводе, не могут быть объективной оценкой научной составляющей слова «бренд».

Многие исследователи опираются на определение понятия бренда Американской ассоциацией маркетинга, которая трактует бренд как «имя, термин, знак, символ или дизайн или комбинацию всего этого, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов, а также для отличия товаров или услуг конкурентов»[2].

Хотя, обращаясь снова к англоязычным первоисточникам, мы хотим отметить, что в Словаре английского языка[3], описывающем значения исследуемых слов, и в Международном словаре маркетинга[4] понятие «бренд» рассматривается как запатентованное имя продукта, его индивидуальные характеристики и визуальное оформление, присвоенные его владельцем или создателем. Под индивидуальными характеристиками здесь понимаются качества товара, как функционального, так и нефункционального характера, т. е. узнаваемость и отличительные особенности, выделяющие товар на фоне конкурентов своей области.

Таким образом, мы разводим понятия «товарный знак» и «торговая марка», относящиеся к осязаемой сфере товара, которая имеет значение при выводе товара на рынок, и понятие «бренд», являющееся своеобразной гарантией: для потребителя – гарантией качества и статуса продукта, для продавца – гарантией стабильного бизнеса.

Исходя из вышеизложенного, под брендом мы будем понимать такое состояние товара, при котором совокупность отличительных характеристик (визуальных и качественных), создает уникальный и эмоционально притягательный образ объекта потребления, гарантирующий соответствие требованиям потребителей к данному объекту, а также экономическую выгоду и влияние производителю.

---

[1] Васюкова И. А. Словарь иностранных слов. М. : АСТ, 2005. С. 545.

[2] Перция В. Брендинг: курс молодого бойца. СПб : Питер, 2005. С.13.

[3][3] The American Heritage. Dictionary of the English Language. Fourth Edition Boston: Houghton Mifflin Company, 2006.

[4] Daniel Yadin The International Dictionary of Marketing. Ebbw Vale (Wales): Creative Print and Design, 2002. P. 52.

Этот эмоционально притягательный образ заставляет потребителей испытывать привязанность к бренду. По мнению Брэда Ванэкена, это происходит в силу самых разных причин, среди которых можно выделить следующие [1]:

– бренд обозначает для них что-то важное;

– бренд очень настойчив и полон страсти. Он вступает в связь с людьми на многих уровнях посредством нескольких органов чувств;

– бренд уникален;

– бренд вызывает восхищение;

– бренд постоянно взаимодействует с ними. Он никогда не разочаровывает их;

– бренд заставляет их почувствовать себя хорошо.

Покупатель, совершая свой выбор в пользу определенного бренда, руководствуется не только желанием получить те безусловные выгоды, которые он получит в виде качества продукта, но также удовлетворить те мотивы, которые движут им при выборе между абсолютно одинаковыми по качеству и остальным характеристикам брендами. Соответственно производитель путем позиционирования и рекламной компании присваивает бренду дополнительные качества, которые несут нематериальный, а эмоциональный характер. Эти качества удовлетворяют потребности тех покупателей, которыми движет общий мотив.

Процесс создания из торговой марки бренда зачастую называют брендингом. Под брендингом же мы будем понимать процесс управления реализацией совокупности методов, способствующих достижению и поддержанию состояния бренда, при минимальных финансовых, временных и ресурсных затратах.

Брендинг – это оптимальный инструмент удержания своих позиций на рынке и дальнейшего роста (в том числе увеличения прибыли). Ведь сильный бренд наиболее труден для имитации конкурентами, что защищает позиции компании. Но для того чтобы удерживать и усиливать свои позиции на стремительно и резко меняющемся рынке, компании приходится применять различные стратегии и инструменты. Одной из таких возможных для применения стратегий является ребрендинг. Ведь именно ребрендинг всегда нацелен на изменения.

Зачастую под ребрендингом понимается обновление (изменение) эмоциональной и визуальной составляющих бренда с сохранением имени или очевидной его преемственностью.

Но ребрендинг, как и брендинг, – это, в первую очередь, процесс. Соответственно, ребрендинг – это комплекс процедур, влекущих за собой глубинные изменения идеологии бренда, которые в свою очередь влекут изменения во всех его коммуникациях – от упаковки до рекламных материалов, осуществляемых с целью поддержания потребительской лояльности и повышения конкурентоспособности организации.

Самое важное, что меняется при проведении ребрендинга, – это тот эмоционально притягательный образ, который имеет решающий фактор при совершении выбора в пользу того или иного бренда. В конечном итоге он должен либо соответствовать, либо скорректировать тот образ, который сложился в умах потребителей.

Мы считаем, что одним из важнейших моментов, который необходимо учитывать в процессе ребрендинга, является тот факт, что производится не ликвидация старого бренда или создание нового, а происходит эволюция бренда.

Ребрендингом можно назвать лишь полную корректировку бренда. Иначе, при смене логотипа и корпоративных цветов без изменений в сути бренда, – это рестайлинг.

Для внедрения процесса ребрендинга нужно точно определить, для чего он необходим фирме и необходим ли вообще, так как любые финансовые вложения должны быть окупаемы.

Контроль за процессом ребрендинга должен быть сквозным, а анализ долгосрочным. Контроль должен производиться непосредственно с момента начала ребрендинга. Очень часто, приняв решение о введении процесса ребрендинга, лицо, принявшее такое решение или внесшее предложение на его принятие (назовем его бренд-лидером), моментально отстраняется от дел, связанных со всеми нововведениями, полагаясь, что профессионалы должны намного

---

[1] Ванэкен Б. Бренд-помощь / под ред. В. Домнина. СПб: Питер, 2005. С. 102.

лучше разбираться во всех нюансах проведения кампании ребрендинга. Любой успех всегда является результатом сотрудничества.

Необходимо помнить, что ребрендинг, в классическом его понимании, должен быть финалом долгого пути по определению изменений на рынке и определения новой будущей выгоды, которую будет предоставлять ваш товар в новых условиях. Вопрос о ребрендинге должен подниматься, когда других вариантов улучшения положения на рынке нет.

Успех ребрендинга зависит от множества составляющих и требует четкой координации усилий. Глубинные изменения имиджа бренда – это всегда риск. Нет гарантии, что удастся сохранить прежних потребителей и привлечь новых[1], ведь в мире не существует ни одной обоснованной технологии построения сильного бренда.

Ребрендинг при незнании может обернуться катастрофой даже для самой стабильной компании, либо миллионами новых потребителей для незаметной ранее торговой марки.

Литература:

1. Кузеванова А. Л. Место и роль бизнеса в современном обществе / А. Л. Кузеванова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5. – С. 28.

2. Ланских А. Ребрендинг: теория и практика [Электронный ресурс] / Ланских А. // Журнал «Екатеринбург». – URL: http://www.upmonitor.ru/monitoring/publication/2006-08-15/102595/166707/

3. Yadin Daniel. The International Dictionary of Marketing. Ebbw Vale (Wales): Creative Print and Design, 2002. – P. 52.

4. Ванэкен Б. Бренд-помощь / под ред. В. Домнина. – СПб : Питер, 2005. – С. 102.

5. Васюкова И. А Словарь иностранных слов. – М. : АСТ, 2005. – С. 545.

6. Перция В. Брендинг: курс молодого бойца. – СПб : Питер, 2005. – С. 13.

7. The American Heritage. Dictionary of the English Language. Fourth Edition Boston: Houghton Mifflin Company, 2006.

Акимова Ольга Евгеньевна,
к. э. н., ст. преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Современные инструменты маркетинговых коммуникаций
Modern Tools of Marketing Communications

В статье автором освещаются современные инструменты, используемые в маркетинговых коммуникациях.

The article presents the modern tools used in marketing communications.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, информационные технологии, коммуникационный эффект.

Keywords: marketing communications, information technology, communication effect.

Инструменты маркетинговых коммуникаций – это орудия, способы осуществления целей, стоящих перед маркетинговыми коммуникациями. Соответственно, все инструменты

[1] Ланских А. Ребрендинг: теория и практика // Журнал «Екатеринбург». – URL: http://www.upmonitor.ru/monitoring/publication/2006-08-15/102595/166707/

маркетинговых коммуникаций по способу их воздействия на потребителя можно подразделить на явные и латентные (неявные, скрытые). Явные инструменты, как-то: телевизионная реклама, выставки, ярмарки и так далее, призваны напрямую добиться желаемого эффекта; они понятны и узнаваемы для любого потребителя. Латентные (упаковка, маркировка, торговая марка) – проявляются не столь явно и открыто, однако являются важнейшим стимулом в достижении намеченных целей и выбора того или иного товара/услуги потребителем.

В настоящее время – в эпоху активного развития информационных технологий и сети Интернет появляется все больше и больше новых инструментов маркетинговых коммуникаций. Так, за последние несколько лет появились BTL-программы, ATL-реклама, SMS-викторины, игры и технологии Opt-in маркетинга.

BTL-акции (below the line actions) – это мероприятия, направленные на стимулирование сбыта продукции, которые прямо воздействуют на потребителя, как правило, в местах совершения закупки (магазины, супермаркеты, торговые точки, павильоны и т. п.). Обычная реклама информирует покупателя о товаре. PR-деятельность создает лояльность к марке, а BTL-акции позволяют повышать объем продаж за счет прямого воздействия на конкретного покупателя, предоставляя ему возможность лично убедиться в качестве предлагаемого товара[1].

Распространение BTL-акций связано с тем, что большинство покупателей принимают решение о совершении закупки непосредственно в месте продажи товара, торговой точке. BTL-акция ставит своей целью убедить человека, пришедшего совершить покупку, в выгодности ее совершения.

ATL-реклама (ATL – above the line, что значит «над чертой», англ.) – коммуникации посредством массовых средств рекламы: телевидение, радио, газеты, журналы, наружная реклама, реклама на транспорте. По легенде, разделение на ATL- и BTL-рекламу произошло следующим образом. Одна из ведущих компаний на рынке FMCG (fast moving consumer goods – быстро оборачиваемые товары широкого потребления), предположительно Procter & Gamble, спланировав общую сумму рекламного бюджета, стала распределять его на различные средства массовой информации: телевидение, журналы, щиты на улицах и пр. В результате они получили сумму, которая была меньше запланированного объема рекламного бюджета, но больше затрачивать на рекламу в СМИ было нецелесообразно. Маркетологи «провели черту» и под ней написали остаток средств. Его решили направить на раздачу образцов, проведение лотерей и т. п. Часть средств, которые были запланированы на массовую рекламу, оказалась «над чертой», а деньги на мероприятия по стимулированию покупателей – «под чертой». Характеризуя ATL- и BTL-рекламу отмечают, что первый вид рекламы – это традиционное одностороннее (прямое) воздействие на сознание покупателя без включения его в диалог с продавцом товара, производителем или торговой организацией. BTL-реклама предполагает установление более тесных отношений, диалог, обратную связь, заинтересованность и вовлеченность покупателя в коммуникацию с товаром и брендом. В России существует Российская ассоциация маркетинговых услуг (РАМУ), которая объединяет специализированные BTL-агентства, оказывающие услуги по организации и проведению мероприятий по стимулированию сбыта. Агентства оказывают услуги по раздаче бесплатных образцов промоутерами (специальным персоналом), дегустации, организации проведения конкурсов, лотерей с использованием в качестве средств коммуникации средств ATL-рекламы, организуют праздники, народные гулянья, оказывают услуги в выставочной деятельности.

TTL-реклама (through the line – через линию, англ.) сочетает использование методов ATL- и BTL-рекламы, когда приемы ATL- и BTL-рекламы используются совместно для усиления эффекта и преодоления недостатков широкомасштабной рекламы, у которой нет личного контакта, и узкой по охвату личной продажи.

SMS-викторины и игры – это всевозможные викторины, игры и другие сообщения, направляемые посредством SMS потенциальным потребителям с помощью мобильных

---

[1] Никитина К. BTL своими руками: как избежать типичных ошибок при разработке и проведении BTL-мероприятий // Маркетолог. – 2005. – № 9 (71). – С. 39–42.

телефонов. SMS-общение чрезвычайно популярно в молодежной среде, а интерактивные акции на базе мобильных технологий повышают лояльность потребителей, стимулируют продажи, а также обеспечивают укрепление и поддержку имиджа бренда.

Все большую популярность в последнее время получают «партизанский» маркетинг, основополагающая идея которого заключается в том, что вместо денег в маркетинговый процесс инвестируется время, энергия, воображение и творческий подход, а также opt-in маркетинг.

В арсенале «партизанского» маркетинга есть несколько креативных разработок.

1. Реклама «из уст в уста». Пожалуй, это самое мощное из существующих рекламных средств. Фактически оно представляет собой обмен мнениями о продукте или услуге между двумя или более потребителями. Если покупатель доволен товаром, он нередко готов пропагандировать его бесплатно, и это самая естественная и искренняя реклама.

2. «Вирусный» маркетинг. Это попытка доставить информационное сообщение, которое быстро распространяется среди лавинообразно растущей аудитории людей. Маркетологи все чаще создают настолько неожиданную рекламу, что потребители сами сообщают о ней своим друзьям и знакомым.

3. «Суматошный» маркетинг. Обычно это событие или действие, которое провоцирует паблисити, интерес публики и информацию для потребителей. По сути, это технология, основанная на привлечении внимания к бренду посредством моделирования такой ситуации, которая не может произойти в обыденной жизни. Если идея выбрана правильно, то журналисты обязательно напишут о событии, и суматошный маркетинг станет основой PR-кампании[1].

Под opt-in маркетингом обычно понимают доставку персонализированных рекламных писем по электронной почте людям, которые предварительно дали согласие на доставку им таких сообщений. Сообщения максимально точно соответствуют их интересам и потребительским предпочтениям. В процессе проведения мероприятий opt-in маркетинга собирается база данных адресов электронной почты тех потребителей, которые действительно интересуются какими-либо товарами или услугами. В базу данных заносятся только те люди, которые однозначно дали свое согласие, выразили желание получать определенные рекламные сообщения. Данный процесс позволяет добиться того, что подавляющее большинство рекламных материалов действительно будет прочитано потребителем. Так как потребитель изначально дружественно относится к получаемым материалам, достаточно высока вероятность того, что он совершит требуемые от него действия[2].

Рекламные сообщения пред отправкой составляются с учетом потребительских предпочтений получателя. Программное обеспечение позволяет составлять сообщения, имитирующие персонально личное обращение к потребителю. Перед отправкой несколько вариантов писем тестируются на фокус-группах (лучше всего для этого подходят on-line фокус-группы). Все это также является составными элементами понятия opt-in маркетинг и призвано увеличить эффективность рекламной кампании.

Таким образом, очевидно, что развитие opt-in маркетинга находится в прямой зависимости от количества пользователей, подключенных к Интернету. В России, по последним статистическим данным, доступ к Сети имеют порядка 6 % населения. На первый взгляд, может показаться, что этого недостаточно, чтобы пытаться через Интернет искать потребителей или клиентов. Однако следует учесть, что к Интернету сейчас подключена наиболее платежеспособная, активная с точки зрения потребления и образованная часть населения. Порой донести до нее информацию о компании, ее товарах возможно только через Интернет[3].

Отдельные инструменты маркетинговых коммуникаций невозможно однозначно отнести ни к миксу коммуникаций, ни к миксу продвижения. Речь в данном случае идет

---

[1] Коваль Е. В. Разработка кампании продвижения марок на предприятиях ликероводочной промышленности : дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. Волгоград, 2006. 162 с.

[2] Opt-in маркетинг – новый инструмент продвижения [2007]. – URL: http://www.webrating.ru.

[3] Там же.

о скандале – одном из популярных инструментов маркетинговых коммуникаций. Под скандалом принято понимать случай, происшествие, получившее широкую огласку и позорящее его участников. Достаточное для толкового словаря, это определение отражает лишь материальное событие, в то время как скандал – это коммуникативный факт. Для маркетинговых коммуникаций наиболее интересна функция скандала как умышленного действия, когда коммуникатор заранее планирует маркетинговый эффект события. Можно выделить три типичные ситуации участия предприятия в скандале:

– предприятие оказывается в центре скандала не по своей воле;

– предприятие оказывается в центре скандала, организованного самим предприятием;

– предприятие использует в своих интересах скандал, участником которого оно не является[1]. В целом, можно сказать, что практическое использование методик скандала намного опередило изучение и осмысление скандала как инструмента маркетинговых коммуникаций.

Инструменты вместе со средствами, типами и видами маркетинговых коммуникаций образуют их комплекс. Комплекс маркетинговых коммуникаций – это различное сочетание форм продвижения, представляющих собой «микс» из коммуникационных систем.

В экономически развитых странах уделяется огромное внимание развитию маркетинговых коммуникационных систем. Так, в работах А. Р. Данилова, Ю. Д. Денисова, посвященных различным аспектам информации как экономического ресурса Японии, неоднократно подчеркивается, что японские специалисты считают связь фундаментальным аспектом информатизации. А. Р. Данилов отмечает, что «…именно системы связи и определяют связь потребителя с информационными ресурсами. Более того, они объединяют все информационные ресурсы в единую систему, обеспечивая, по крайней мере, в принципиальном плане, их интеграцию в единый «банк знаний» для всего общества в целом»[2].

Коммуникационные системы рассматриваются как совокупность большого числа сетей, представляющих собой структурированные группы, занимающие промежуточное положение между индивидом и организацией. Индивиды связаны между собой упорядоченными потоками сообщений. Скрепляют звенья сети общая заинтересованность в выполнении задания, взаимные симпатии людей, общность интересов в какой-то области. В зависимости от структуры различают взаимосвязанные и радиальные сети. Например, передача новой идеи большому количеству людей производится наиболее быстро, если проходит через слабые (радиальные сети), а не через сильные (во взаимосвязанных сетях) социометрические связи. Коммуникационные системы служат средством интеграции организации с внешней средой[3].

Значимость элементов, образующих комплекс коммуникации, неодинакова на различных типах рынков. На потребительском рынке фундаментом коммуникационной политики является формирование общественного мнения (ФОМ). Это обусловлено характером подобной деятельности, а также ее актуализацией, связанной с тенденциями развития как мирового, так и отечественного потребительского рынка.

По мере насыщения отечественного рынка предприятия начинают сталкиваться с появляющимися трудностями дифференциации продуктов через качество и цену, обусловленную возрастающими стандартами в изготовлении. В связи с этим актуализируется значение отдельных элементов комплекса маркетинговых коммуникаций, главным образом, средств, относящихся к формированию общественного мнения и связанных с управлением имиджем (брендингом). Растущая значимость репутации фирмы как объекта управления инструментами ФОМ, растущая важность управления имиджем позволяют предположить дальнейшее возвышение значимости деятельности по формированию общественного мнения. По объемам инвестиций эта деятельность может и не занимать главенствующей позиции, но

---

[1] Симонян Т. В. Интеграция коммуникационных инструментов маркетинга // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4. С. 117.

[2] Богданова Е. Л. Информационный маркетинг : учебное пособие. СПб: Альфа, 2000. С. 29.

[3] Багиев Г. Л., Тарасевич М. В., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов. – 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. СПб : Питер, 2006. С. 487–488.

значение, придаваемое инструментам формирования общественного мнения, особенно в части управления имиджем, растет.

Целенаправленное формирование общественного мнения играет важную роль при координации действий в рамках коммуникационной политики. Формируя определенное, удовлетворяющее стратегическим целям, общественное мнение, предприятие создает во внешней среде условия, благоприятствующие реализации функциональных задач, ставящихся перед комплексом продвижения в целом. Поэтому деятельность по формированию общественного мнения является первичной по отношению к другим элементам комплекса продвижения. Формирование общественного мнения может по времени начинаться ранее, совпадать, интегрироваться с другими видами коммуникационной деятельности, но оно никогда не может начинаться после них[1].

Следующий за ФОМ слой – реклама. Реклама в большей степени, чем другие элементы комплекса коммуникаций, связана с деятельностью по формированию общественного мнения, ее средства могут служить как стратегическим целям ФОМ, так и оперативным тактическим задачам. В отличие от ФОМ, которое может быть направлено на широкие слои общественности, рекламная деятельность более конкретизирована и четко ориентирована на определенные целевые аудитории. Реклама создает условия как для успешной личной продажи, так и для эффективного стимулирования сбыта.

Личные продажи являются следующим слоем по степени конкретизации коммуникационных усилий. Несомненно, что их эффективность повышается после действия рекламы. На потребительском рынке продавец работает с посетителями торговой точки уже как с носителями сформированной мероприятиями ФОМ и рекламой потребности. Его главная задача – совершение потребителем действия, то есть покупки, кроме того, не менее важным для продавца является поддержание и укрепление лояльности потребителя.

И, наконец, самый верхний слой – стимулирование сбыта. Эффективность стимулирования сбыта в большей степени связана с действием рекламы, чем эффективность личных продаж. Хотя по степени охвата целевой аудитории стимулирование может быть шире личных продаж (если информация о стимулировании распространяется средствами рекламы), по степени конкретизации коммуникационного воздействия стимулирование сбыта является самым верхним слоем, так как мероприятия по стимулированию дискретны во времени, и в большей степени привязаны к сугубо оперативным задачам предприятия.

Таким образом, схему комплекса продвижения можно представить в следующем виде (рис. 1).



Рис. 1. Коммуникационный эффект различных видов маркетинговых коммуникаций[2]

[1] Арланцев А. В., Попов Е. В. Синергизм коммуникационного инструментария [2008]. – URL: http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-1/arlan.shtml.

[2] Арланцев А. В., Попов Е. В. Синергизм коммуникационного инструментария [2008]. – URL: http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-1/arlan.shtml.

Однако, на наш взгляд, подобная схема справедлива лишь в краткосрочном периоде, поскольку в долгосрочной перспективе эффективность и, соответственно, коммуникационный эффект от воздействия рекламы снижаются: потребители забывают о ней и в целом о позиционируемом товаре. Главную роль и наибольший коммуникационный эффект начинает играть ФОМ, именно на его основе складывается приверженность к тому или иному товару. Следовательно, коммуникационный эффект от ФОМ будет выше, чем от стимулирования сбыта (рис. 2).

На структуру комплекса маркетинговых коммуникаций также влияют:

– тип товара (товары широкого потребления или товары промышленного назначения);
– этап жизненного цикла товара;
– степень покупательской готовности потенциального клиента;
– стратегия продвижения (стратегия проталкивания или привлечения);
– особенности комплекса маркетинговых коммуникаций конкурентов;
– финансовые возможности фирмы.



Рис. 2. Коммуникационный эффект от различных видов маркетинговых коммуникаций в долгосрочном периоде[1]

В заключение следует отметить, что все средства, типы, виды и инструменты маркетинговых коммуникаций взаимодополняемы и взаимообусловлены. Именно поэтому они должны грамотно использоваться персоналом предприятий и прежде всего специалистами-маркетологами, желательно в комплексе и с учетом особенностей внешней среды, в частности рыночной конъюнктуры, а также возможностей предприятия.

Литература:

1. Opt-in маркетинг – новый инструмент продвижения [Электронный ресурс]. [2007]. – Режим доступа: www. URL: http://www.webrating.ru.

2. Арланцев А. В. Синергизм коммуникационного инструментария [Электронный ресурс] / А. В. Арланцев, Е. В. Попов. [2008]. – Режим доступа: www. URL: http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-1/arlan.shtml.

3. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов. – 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб : Питер, 2006. – С. 487–488.

[1] Арланцев А. В., Попов Е. В. Синергизм коммуникационного инструментария. [2008]. – URL: http://www.cfin.ru/press/ marketing/2001-1/arlan.shtml.

4. Богданова Е. Л. Информационный маркетинг : учебное пособие / Е. Л. Богданова. – СПб : Альфа, 2000. – С. 29.

5. Коваль Е. В. Разработка кампании продвижения марок на предприятиях ликероводочной промышленности / Е. В. Коваль : дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. – Волгоград, 2006. – 162 с.

6. Никитина К. BTL своими руками: как избежать типичных ошибок при разработке и проведении BTL-мероприятий / К. Никитина // Маркетолог. – 2005. № 9 (71). – С. 39–42.

7. Симонян Т. В. Интеграция коммуникационных инструментов маркетинга / Т. В. Симонян // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 117.

Овчинников Степан Александрович,
к. т. н., ст. преподаватель кафедры
программного обеспечения
автоматизированных систем
ГОУ ВПО «Волгоградский
государственный технический
университет»
e-mail: stepan@volgograd.ru

Корпоративные информационные системы для малого бизнеса
Corporate Information Systems for Small Business

Статья посвящена вопросам выбора средств автоматизации деятельности малых предприятий, рассматривает их отличительные особенности, выделяет критерии отбора классов программных систем. В статье приводится пример применения легкой КИС предприятия для организации групповой работы над проектами.

The paper is devoted to the questions of the choice of the means of automation of small business activity. The article describes their differential peculiarities and gives accent to selection criteria of software systems. The author presents an example of the use of corporate information system of an enterprise for the arrangement of team work on projects.

Ключевые слова: автоматизация, управление, корпоративная информационная система.

Keywords: automation, management, corporate information system.

В настоящее время одной из наиболее востребованных бизнес-структурами отраслей информационных технологий (ИТ) является автоматизация управления предприятиями. Бурно развиваются такие классы программных продуктов, как ERP (корпоративные информационные системы), BPM (системы управления процессами), CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами), HD (системы управления технической поддержкой сотрудников), HRM (системы управления персоналом) и другие[1].

Большую часть представителей класса ERP-решений относят к так называемым «тяжелым» системам по причине широты класса решаемых задач, богатой функциональности, высокой стоимости решения и владения, долгих сроков внедрения.

Для крупных предприятий, промышленных и сельскохозяйственный агломераций, дистрибьюторских сетей выбор «тяжелой» системы зачастую оправдан: временные, финансовые и трудовые вложения окупаются за счет упорядочения бизнес-процессов

[1] Сафаров А. Когда корпоративная система холдинга – не только учет // Intelligent Enterprise. 2005. № 17.

компании, повышения эффективности управления ресурсами, упорядочения бухгалтерского, управленческого, финансового и других видов учета[1].

Однако среди небольших предприятий, относящихся к так называемому малому бизнесу и активно работающих с информацией, также велика потребность в упорядочении и автоматизации протекающих информационных процессов.

Примерами компаний такого типа, в частности, являются: небольшие организации, поставляющие товары или оказывающие профессиональные услуги (компьютерные магазины, установщики сетевого и коммуникационного оборудования, веб-студии, рекламные агентства), консультационные компании (юридические, медицинские, экспертные), переводческие и копирайт-агентства.

Отличительными чертами таких компаний являются:

1) значимая роль информационных процессов в управлении компанией и разнообразие видов данных, подлежащих хранению и учету;

2) небольшое количество сотрудников (до 100);

3) ограниченное число уровней управления процессами (обычно не более 2) и их участников (работа малыми группами);

4) невысокая сложность бизнес-процессов;

5) простота бухгалтерского учета (зачастую применение упрощенной системы налогообложения);

6) активное использование надомного труда или технологий мобильного офиса (территориально распределенные компании)[2].

На основе анализа отличительных особенностей компаний можно сформулировать требования к корпоративной информационной системе:

1) наличие функциональных возможностей для организации хранения, учета и раздельного доступа к электронным документам любых типов, ведению архива, постановки и контроля задач;

2) отсутствие необходимости в элементах электронного документооборота;

3) необходимость поддержки раздельной работы над проектами, отсутствие необходимости в интеграции с системами бухгалтерского учета;

4) возможность удаленного доступа, предпочтительно использование так называемого «тонкого клиента», например, веб-браузера.

Очевидно, что, с одной стороны, почти любая «тяжелая» ERP-система покрывает все перечисленные потребности и решает задачу автоматизации, а с другой – избыточность таких решений в малом бизнесе и их высокая стоимость делают применение «тяжелых» систем экономически и организационно неоправданным[3].

С точки зрения протекающих процессов и принципов управления можно охарактеризовать рассматриваемый класс задач как проектный. Как правило, есть четко выделенные этапы, сроки, результаты, поэтапная приемка работ, сдельно-премиальная система поощрения, ответственное лицо на каждом этапе.

Понятно, что «тяжелые» КИС неприменимы в данных условиях. Рассмотрим классы более простых программных продуктов, которые могут использоваться для решения задачи.

1. Системы управления проектами – Project Management Systems/Software[4];
2. Системы учета отношений с заказчиками (управление продажами) – Customer Relations Management[5];
3. Системы групповой работы над информацией (wiki-проекты, дискуссионные платформы, форумы);

---

[1] Внедрение ERP-систем. – URL: http://erp-expert.com.ua/content/erp_project_implementation_p1.

[2] Суханова М. Как бы далеко ты ни летал… // Intelligent Enterprise. 2006. № 7.

[3] Мельник О. Соблазн и необходимость совместной работы // Intelligent Enterprise. 2008. № 5.

[4] Вязовой В. Системы управления проектами. – URL: http://www.cfin.ru/software/project/pms-review.shtml.

[5] Албитов А., Соломатин Е. CRM (Customer Relationship Management). – URL: http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml.

4. Малые системы автоматизации документооборота и управления предприятиями (ERP, ECM – Enterprise Content Management, BPM – Business Processes Management);

5. Специальные заказные системы.

Рассмотрим преимущества и недостатки каждой из групп систем применительно к поставленной задаче. Среди перечисленных только группа 5 полностью покрывает описанную потребность.

PM-системы позволяют задокументировать сложившееся разделение обязанностей, назначить задачи и получить отчетность по их выполнению. Многие системы такого рода имеют веб-доступ, позволяют вести связанную переписку, интегрируясь, например, с MS Exchange и почтовыми службами, но не решают главной задачи – ведение динамично меняющегося проекта, каждому шагу которого сопоставляется много разных файлов и документов, оперативное управление. Наиболее сильные черты таких систем: формирование отчетов, расчет критического пути, построение диаграмм Гантта, планирование ресурсов и рабочего времени, в наименьшей степени востребованы малым бизнесом[1].

Внедрение такой системы оправдано только доработкой системы с качественным веб-модулем.

CRM-системы хороши для учета прямых телефонных или личных продаж, при большой текучке кадров, высокой дисциплинированности сотрудников и отлаженном бизнес-процессе продажи. Системы такого рода в основном решают задачи управления маркетингом, продажами и клиентским обслуживанием, но не командной работы над проектом[2]. На наш взгляд, этот класс систем не имеет перспектив внедрения для решения всех поставленных задач.

Wiki-проекты, дискуссионные платформы хорошо решают задачи групповой работы над документами, обладают всеми преимуществами средств удаленной работы, однако почти не имеют поддержки других задач, актуальных для малого бизнеса.

Системы управления документооборотом, предприятием, ресурсами (СЭД, ERP, BPM) решают задачу наилучшим образом, но требуют специальной жесткой постановки задач: формализации всех сценариев прохождения документа, прописывания ролей, статусов и атрибутов, обеспечивают сбор отчетности, поддерживают напоминания. На наш взгляд, цена внедрения любой коробочной системы будет очень высока, а экономический эффект относительно мал. Также практически не распространены качественные веб-ориентированные системы.

Предлагается использовать для решения задач ведения проектов программный продукт «Invision Power Board» или аналогичный из класса интернет-форумов. Цена за лицензию на один год мала (2–3 тыс. руб.). Форум, в частности, дает возможность:

– хранения и поиска проектной информации;

– удаленного доступа с разграничением прав;

– осуществления функций поддержки клиентов;

– организации групповой работы над информацией, выдачи и контроля заданий;

– ведения картотеки сотрудников компании и участников форума;

– ведения реестра договоров, проектов, документов;

– документирования продуктов компании, ведения базы знаний по товарам и услугам при условии установки wiki-движка;

–автоматического уведомления о событиях. Каждый участник может быть подписан на те темы, которые имеют к нему отношение.

Достоинства такой системы ведения проектов:

– простота освоения и удобство использования;

– низкая стоимость;

---

[1] Мельник О. Соблазн и необходимость совместной работы // Intelligent Enterprise. 2008. № 5; Вратенков С. Стоимость управления проектами. – URL: http://www.intalev.ru/?id=12575.

[2] Албитов А., Соломатин Е. CRM (Customer Relationship Management). – URL: http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml.

– малое время развертывания (пара часов на первичную настройку прав), невысокая сложность для новичка;

– доступность простых видов отчетов: что произошло с момента последнего визита, когда был сделан тот или иной документ, средняя активность любого сотрудника и т.п.;

– гибкость системы настройки прав. Когда возникает очередная форма совместного использования форума, создания ветки, группы и маски доступа, бывает достаточно того, чтобы все заинтересованные сотрудники и партнеры видели только необходимую им информацию;

– переносимость, кроссплатформенность, традиционный интерфейс, легкость резервирования;

– качество и отлаженность программного обеспечения, регулярные обновления.

Недостатки форума как корпоративной информационной системы:

– бедность функциональных возможностей. Форум лишен почти всех возможностей автоматизированного анализа данных и помощи в принятии решений;

– ограничения на сложность проектов. На наш взгляд, сложный проект, где выполняются более 5 видов работ одновременно, участвует более 10 человек, закономерно потребует более мощной информационной системы.

Предлагаемое решение внедрено, активно используется в интернет-агентстве «ИНТЕРВОЛГА» и хорошо себя зарекомендовало как инструмент управления компанией и организации взаимодействия, в том числе и с удаленными сотрудниками.

Таким образом, проанализировав потребность малого бизнеса в корпоративной информационной системе и варианты ее удовлетворения, можно сделать следующие выводы:

1. Малый бизнес имеет существенные особенности и отличия от крупных компаний, которые задают специфические потребности в автоматизации и корпоративных информационных системах, отличные от потребностей крупных предприятий и не позволяют эффективно применять «тяжелые» КИС.

2. Среди «малых» КИС можно выделить ряд наиболее перспективных для применения в малом бизнесе: системы класса BPM, CRM, средства групповой работы с информацией.

3. В случаях, когда основной объект учета и управления – это проект, а наибольшее число операций в КИС касаются выполнения проектных поручений, экономически и организационно оправдано применение программных продуктов семейства Invision Power Board и аналогичных.

Литература:

1. Сафаров А. Когда корпоративная система холдинга – не только учет / А. Сафаров // Intelligent Enterprise. – 2005. – № 17.

2. Внедрение ERP-систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://erp-expert.com.ua/content/erp_project_implementation_p1.

3. Суханова М. Как бы далеко ты ни летал… / М. Суханова // Intelligent Enterprise. – 2006. – № 7.

4. Мельник О. Соблазн и необходимость совместной работы / О. Мельник // Intelligent Enterprise. – 2008. – № 5.

5. Вязовой В. Системы управления проектами [Электронный ресурс] / В. Вязовой. – Режим доступа: www. URL: http://www.cfin.ru/software/project/pms-review.shtml.

6. Албитов А. CRM (Customer Relationship Management) [Электронный ресурс] / А. Албитов, Е. Соломатин. – Режим доступа: www. URL: http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml.

7. Вратенков С. Стоимость управления проектами. [Электронный ресурс] / С. Вратенков. – Режим доступа: www. URL: http://www.intalev.ru/?id=12575.

Дашко Юрий Викторович,
д. ф.-м. н., проф. кафедры
информационных технологий НОУ ВПО
«Институт управления, бизнеса и права»,
г. Ростов-на-Дону
e-mail: meon_nauka@mail.ru
Заика Александр Александрович,
аспирант кафедры информационных
технологий, ст. преподаватель
кафедры информационных технологий
НОУ ВПО «Институт управления,
бизнеса и права», г. Ростов-на-Дону
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Нейронные сети и логистика городских пассажирских перевозок
Neural Networks and Logistics of City Civil Passenger Traffic

В статье освещаются возможности применения искусственных нейронных сетей и инновационных технологий в транспортной логистике.

The article discusses some application possibilities of neural networks and innovative technologies in transport logistics.

Ключевые слова: логистика, нейронная сеть, городские автотранспортные перевозки, имитационное моделирование, анализ, контроллинг.

Keywords: logistics, neural network, city civil passenger traffic, simulation modeling, analysis, controlling.

Пассажирский автотранспорт общего пользования играет немалую роль в жизни современного города. На конец 2007 г.[1] доля автобусного транспорта среди других видов транспорта общего пользования по количеству перевезенных пассажиров составила более 54 %. Похожая тенденция наблюдается и в другие годы, а количество городов и поселков городского типа Российской Федерации, имеющих внутренние системы автобусного транспорта, на конец 2007 г. составляет 1121[2], что несоизмеримо больше, чем количество городов, имеющих другие виды общественного транспорта. В Ростове-на-Дону существует несколько автотранспортных предприятий (АТП), которые занимаются обслуживанием пассажирских маршрутов. Крупнейшее из них – муниципальное предприятие МУП ПТК «Ростовпассажиртранс» – оно обслуживает порядка 60 маршрутов.

Нередко тяжелое состояние на дорогах: периодически возникающие пробки, чрезмерная загруженность автомагистралей в часы пик и несоответствие количества автобусов на некоторых маршрутах потребностям пассажиров, – приводит к тому, что в определенные часы суток (как правило, с 07.00 до 9.30, с 16.00 до 18.30) автобусный транспорт перестает адекватно выполнять свои функции. В частности, многие автобусы (включая маршрутные такси), оказываются заполненными сверх всякой меры и без учета требований к безопасности перевозок пассажиров. В то же время наблюдения показали, что в периоды максимальной загрузки некоторые автобусные маршруты работают далеко не в полную силу, т. е. за счет мощностей, которые в буквальном смысле простаивают на таких маршрутах, можно было бы улучшить ситуацию с автобусными перевозками в целом.

Все это обусловливает актуальность данного исследования, главная цель которого – осветить современные методы анализа, моделирования, контроллинга логистических транспортных систем с помощью современного нейросетевого инструментария.

---

[1] Россия в цифрах. 2008 : краткий статистический сборник / Росстат. М., 2008. 510 с.
[2] Там же.

Для того чтобы вывести управление автотранспортным предприятием на новый уровень и городской автотранспорт мог полнее удовлетворять потребности потребителей, мы предлагаем использовать современные инструменты логистики, некоторые инновационные технологические решения и инструменты анализа, моделирования и управления, основанные на нейронных сетях.

Предлагаемые методы можно внедрить в существующие на предприятиях автоматизированные логистические системы (корпоративные информационные системы), что позволит улучшить качество их работы.

Городской автотранспорт как логистическая система

В настоящее время особое значение приобретает концепция логистики в удовлетворении потребности в транспортных услугах. Следует отметить, что из-за недостаточного внимания к этой области в последние годы резко снизилось качество работы единой транспортной системы и ее элементов[1].

На сегодняшний день не существует официального определения логистической системы, однако мы считаем, что определение, данное Л. Б. Миротиным, Ы. Э. Ташбаевым и А. Г. Касеновым[2], позволяет очень точно охарактеризовать суть и назначение подобной системы. В соответствии с этим логистическая система – адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции и операции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой[3]. Там же замечено, что продукция логистики – это обслуживание потребителей.

В применении к рассматриваемому нами вопросу в качестве потребителей выступают пассажиры. Логистическая система – это система городского автобусного транспорта, и главным продуктом является обслуживание пассажиров. Логистика обеспечивает наличие продукта тогда и там, когда и где это нужно потребителю[4]. В нашем случае это означает доступность и удобство пассажирского городского автотранспорта для потребителей, важнейшей особенностью которого является наличие фиксированных маршрутов для регулярных перевозок пассажиров.

Логистический подход можно применить на различных уровнях функционирования рассматриваемой системы. В частности, нас интересует применение логистического подхода и использование современных технологий сбора и анализа данных в следующих вопросах функционирования системы городского пассажирского автотранспорта:

1. Оснащение остановочных пунктов и транспортных средств оборудованием, позволяющим осуществлять оперативный контроль за их состоянием.
2. Планирование вида и количества автотранспорта на конкретных маршрутах в зависимости от различных параметров: день недели, время года, время суток, ожидания пассажиров, дорожная обстановка.
3. Оптимальное распределение личного состава АТП по различным транспортным средствам и маршрутам.

В случае с исследованием систем городского автомобильного транспорта следует учесть тот факт, что АТП можно подразделить на коммерческие, нацеленные, помимо обеспечения жителей автотранспортными услугами, на получение прибыли, и муниципальные, финансируемые из бюджета, прибыль в которых является второстепенным фактором. Логистические принципы, контроллинг, моделирование можно и нужно применять и в вопросах оптимизации прибыли, однако в данной работе мы не касаемся этого вопроса, рассматривая лишь тот аспект деятельности АТП, который позволяет наиболее полно удовлетворить нужды потребителей автотранспортных услуг.

---

[1] Логистика автомобильного транспорта : учебное пособие / В. С. Лукинский [и др.]. М.: Финансы и статистика, 2004. 368 с.

[2] Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э., Касенов А. Г. Логистика. Обслуживание потребителей : учебник. М. : ИНФРА-М, 2002. 190 с.

[3] Там же.

[4] Там же.

Рассматриваемая система – это типичный пример системы человеко-машинного взаимодействия. К важнейшим особенностям таких систем можно отнести взаимодействие всех их элементов друг с другом и влияние каждого из элементов на другие элементы и на систему в целом. Сложность рассматриваемых систем делает весьма непростой задачу выявления влияния отдельных ее элементов на другие элементы, а также на систему в целом. Для поиска подобных взаимосвязей и для других направлений исследования, оптимизации, контроля логистических систем можно использовать нейросетевой инструментарий.

Обзор нейросетевого инструментария и его применение в логистических системах

Существующие информационные системы, предназначенные обеспечить автоматизацию транспортной логистики, позволяют собирать и аккумулировать большое количество информации для последующего анализа и применения полученных сведений в целях управления деятельностью компаний. Множество данных, с которыми работают такие системы, позволяет рассчитать время, необходимое сотруднику или устройству для осуществления той или иной операции, а при снижении производительности оповестить менеджера о произошедшем событии. Другое дело, что в активно используемой системе число событий, регистрируемых даже за одни сутки работы, может исчисляться тысячами, а то и десятками тысяч. Именно поэтому возникает острая необходимость в налаживании обратной связи с аналитической подсистемой, которая в определенной степени сама обрабатывала бы полученную информацию и представляла ее управляющему персоналу уже в агрегированном виде, удобном для просмотра и анализа. Многие предприятия работают в условиях отсутствия специального аналитического отдела, так как эти функции распределяются между сотрудниками разных подразделений. Поэтому на вопрос, насколько результаты тех или иных операций зависят от различных факторов, весьма редко можно получить полный и развернутый ответ. Именно в таких условиях использование комплексов нейронных сетей для сбора данных, их анализа и прогнозирования результатов является существенным и полезным дополнением к знаниям сотрудников.

Нейронная сеть способна обучаться на основе представляемых ей параметров операций и фактических результатах их завершения за определенный период времени. Накапливая данные, инструменты на основе нейросетей формируют взаимосвязи событий и результатов. Фактически это параллельное накопление того «опыта», который оседает в голове управляющего специалиста. В нейронных сетях можно настроить и комбинировать разные принципы их обучения и в результате добиться получения корректных результатов. Сеть самостоятельно определяет степень влияния тех или иных факторов на результат операций, и чем больше данных в нее поступает, тем выше вероятность получения от нее требуемых результатов. Через определенный период накопления данных она станет серьезным инструментом анализа на основе практической работы конкретного, а не абстрактного предприятия[1].

Конечно, использование нейросетевого инструментария никоим образом не дискриминирует традиционные математические методы анализа и прогнозирования. В статье Н. А. Федяновой[2] справедливо отмечено, что математика обладает колоссальными возможностями, позволяющими решать очень многие задачи экономики и бизнеса. В то же время нейросетевой инструментарий нельзя отнести лишь к математике – помимо математики в разработке его методов используются достижения психологии, биологии и других наук.

В настоящее время существует множество нейросетевых пакетов, предназначенных для решения различных задач. Проблема применения нейросетевого инструментария в приложении его к задачам логистики заключается в том, что подобные пакеты обычно предлагают пользователю некое универсальное приложение, предназначенное для использования его в решении широкого спектра задач. Надо отметить, что до сих пор не выработано единой

---

[1] Блинов Д. В. Применение нейросетей в оперативной логистике // Транспорт Российской Федерации. 2007. № 8. С. 42–43.

[2] Федянова Н. А. О проблеме применения математических методов в экономике и бизнесе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 63–66.

методики в построении нейросетевых архитектур, подходящих для решения конкретных задач. Разработано множество архитектур, позволяющих решать некоторые классы задач, однако, пытаясь применить нейронные сети, например, для целей анализа логистических данных, разработчик неминуемо столкнется с необходимостью создания собственной сетевой архитектуры, которая наиболее полно и правильно отвечает нуждам его системы. Причем нужно отметить, что существующие нейросетевые пакеты обычно концентрируют внимание разработчика на входных и выходных параметрах сети, закрывая от него такой важнейший параметр, как синаптические веса. На рис. 1 приведена схема искусственного нейрона – основного «кирпичика», используемого в большинстве нейросетевых архитектур.

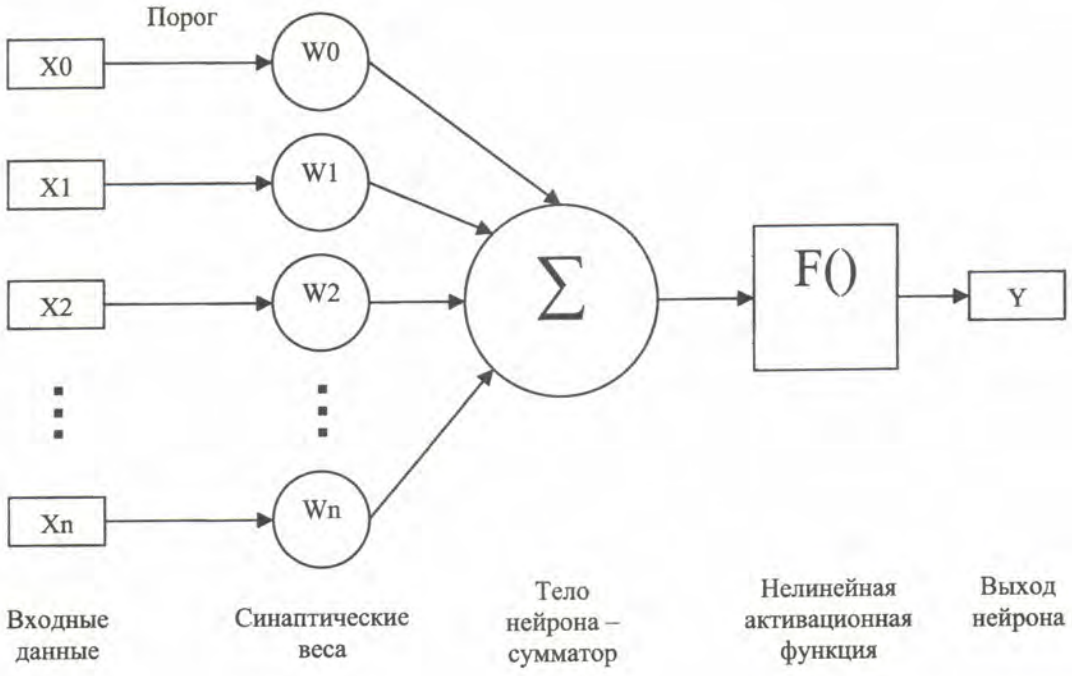


Рис. 1. Модель искусственного нейрона

Синапсы – это связи, которые идут от входных сигналов к телу нейрона. Каждый из синапсов характеризуется синаптическим весом. Синаптические веса – это память сети, основное хранилище данных, которое она использует. Именно они модифицируются в процессе обучения сети, и благодаря им сети могут «запоминать» и обобщать информацию, которая им предъявляется.

Тело нейрона, или сумматор, складывает поступившие сигналы – результаты перемножения входных сигналов на синаптические веса.

Активационная функция, как правило, нелинейная (часто используются сигмоидальные функции, хотя применимы и другие), используется для ограничения выходного сигнала и придания сети, построенной на базе приведенной модели нейрона, нелинейных свойств. В частности, такие сети способны аппроксимировать нелинейные функции, а при моделировании с помощью сетей реальных систем это очень важно.

Обезличивание синаптических весов в нейросетевых пакетах приводит к тому, что работа сети похожа на работу «черного ящика», который получает на входе некие данные и генерирует выход на основе неких внутренних преобразований. Если же разработчик будет пользоваться информацией, содержащейся в синаптических весах, причем не только пользоваться, а задавать некоторые из них самостоятельно, устанавливать границы их изменения и, что очень важно, ассоциировать с весами характеристики объектов, входящих

в моделируемую систему, – это позволит гораздо полнее и продуктивнее использовать нейросетевой инструментарий. На сегодняшний день наилучшим решением наиболее полного и продуктивного использования возможностей нейронных сетей на практике является разработка собственных нейросетевых решений. Это единственная реальная возможность полного контроля над сетью и всеми ее параметрами.

Как уже было сказано, важнейший вопрос, который встает перед разработчиком при создании нейросетевых приложений, – это выбор архитектуры сети. Наиболее общей архитектурой, которая обычно используется для решения множества задач, является многослойная полносвязная сеть прямого распространения сигнала. В частности, многослойный полносвязный перцептрон. Его схема приведена на рис. 2.

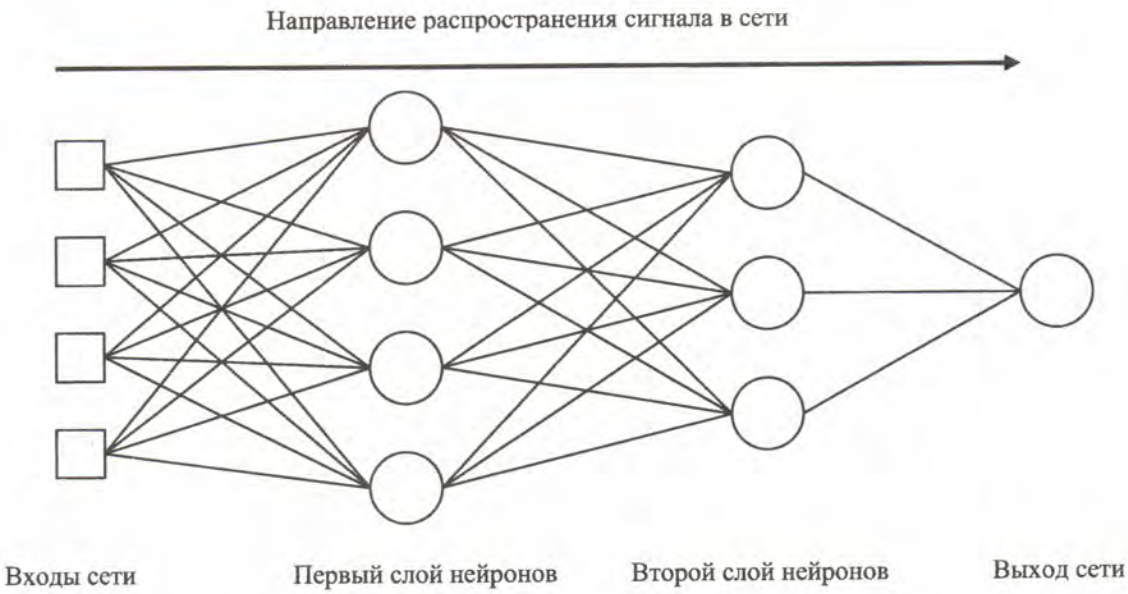


Рис. 2. Модель многослойной нейронной сети

Особенностью данной архитектуры является тот факт, что каждая единица входных данных связана с каждым из нейронов первого слоя. Каждый выход нейрона первого слоя связан с каждым из нейронов второго слоя – и так далее. На выходе такой сети может быть либо один выходной нейрон, выход которого, при использовании нелинейной активационной функции, представляет собой некое число, обычно – в диапазоне [0, 1]. Его можно интерпретировать как вероятность какого-либо события или другим способом. Другой вид выхода сети – это совокупность нейронов, выходы которых обычно сравнивают, и, выбирая нейрон-победитель, ассоциируют с ним какой-либо логический вывод. Например, если на нейроне № 1 наблюдается максимальный, в сравнении с другими выходными нейронами, сигнал – это значит, что моделируемая или контролируемая нейросетью система работает в штатном режиме.

Разрабатывая архитектуру нейронной сети, предусматривающей обучение с учителем, разработчик должен ответить на следующие вопросы:

1. Какими должны быть входные сигналы, в каком диапазоне они изменяются?
2. Каким образом представлять нечисловые данные для подачи их на вход сети?
3. Сколько слоев должна иметь сеть?
4. Какую активационную функцию (функции) следует использовать?
5. Какими должны быть выходные сигналы сети, как их интерпретировать?
6. Каким образом строить обучающие пары?
7. Каков способ обучения сети?
8. Как следует задавать первоначальные значения синаптических весов, каким образом их интерпретировать, следует ли задавать ограничения на их изменение?

Многие исследования[1] и наши эксперименты показывают, что применение полносвязных сетей с фиксированной архитектурой зачастую нерационально. Гораздо практичнее с точки зрения используемой сетью вычислительной мощности компьютера, скорости обучения, соответствия решаемой задаче – использовать сети, архитектурные особенности которых экспериментально подбираются исследователем в ходе анализа решаемой задачи. Фактически все вышеперечисленные вопросы проектирования нейросети требуют экспериментальных проверок и подстроек под конкретную задачу. Например, для анализа групп взаимосвязанных показателей, которые нужно представить как единый комплекс, хорошо себя показывают многослойные сети с выделенными рецепторными полями[2]. Причем эксперименты и теоретические работы показывают, что в реальных разработках обычно хватает максимум трех слоев сети, хотя, если архитектура сети продиктована особыми соображениями, она может содержать больше слоев. Например, трехслойная сеть, описанная в работе «Применение нейросетевой модели в логистическом контроллинге»[3], использует три слоя нейронов, а параметры сети имеют экономический и хозяйственный смысл в рамках моделируемой с ее помощью части предприятия.

В частности, здесь нам хотелось бы обратить внимание на очень важное с практической точки зрения правило, которое сформулировал Саймон Хайкин следующим образом[4].

В структуру нейронной сети должна быть встроена априорная информация и инварианты, что упрощает архитектуру сети и процесс ее обучения. Правильная структура сети обеспечивает ее специализацию, что очень важно по таким причинам:

1. Биологические сети, обеспечивающие обработку зрительной и слуховой информации, сильно специализированы.

2. Нейронная сеть со специализированной структурой обычно включает значительно меньшее количество свободных параметров, которые нужно настраивать, чем полносвязная сеть. Из этого следует, что для обучения специализированной сети требуется меньше данных. При этом на обучение затрачивается меньше времени, и такая сеть обладает лучшей обобщающей способностью.

3. Специализированные сети обладают большей пропускной способностью.

4. Стоимость создания специализированных нейронных сетей сокращается, так как их размер существенно меньше полносвязных сетей.

Существует множество способов обучений нейронных сетей, главной целью которых является нахождение такого сочетания синаптических весов и других изменяемых параметров (в частности – пороговых значений, входной сигнал на которых обычно равен 1, а значение либо задается заранее, либо подбирается при обучении), которое позволит сформировать в сети «представление» обо всей моделируемой совокупности данных, причем сделать это оптимальным образом. Так, многие методы базируются на идее обратного распространения ошибки, сущность которого выражается в вычислении отклонения выходного значения сети от желаемого и в распространении ошибки по сети в направлении, обратном направлению прохождения основного сигнала, с модификацией синаптических весов таким образом, чтобы свести ошибку к минимуму.

Главный недостаток метода обратного распространения ошибки заключается в сильной зависимости полученного результата от начальных приближений (начальных значений) синаптических весов, а также склонность к «попаданиям» полученных результатов в локальные минимумы аппроксимируемой функции, в то время как целью обучения является поиск глобальных минимумов – фактически минимально возможных отклонений результатов, моделируемых сетью, от желаемых результатов. Для борьбы с локальными минимумами используется множество методов, таких, например, как метод имитации отжига и другие.

---

[1] См, например: Хайкин С. Нейронные сети : полный курс. М. : Вильямс, 2006. 1104 с.; Нейроматематика : учебное пособие для вузов / под ред. А. И. Галушкина. М. : ИПРЖР, 2002. 448 с. Кн. 6.

[2] Хайкин С. Нейронные сети : полный курс. М. : Вильямс, 2006. 1104 с.

[3] URL: http://a77r.ru/text/n-model.htm

[4] Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. М. : Вильямс, 2006. 1104 с.

Нами был разработан и опробован на практике метод обучения нейронных сетей, базирующийся на методе обратного распространения ошибки, предусматривающий сравнительно большие шаги изменения синаптических весов на начальных этапах обучения с постепенным уменьшением шагов и с циклическим обучением сети по всей совокупности, с пропуском обучающих пар, ошибка по которым находится на заданном уровне. Также в ходе исследования различных нейросетевых моделей нами была разработана методика проектирования нейронных сетей, суть которой изложена ниже.

Практическая методика проектирования нейронных сетей

Мы предлагаем использовать двухступенчатую методику проектирования нейронных сетей. Первый этап заключается в использовании в качестве среды разработки табличного редактора Microsoft Excel. Преимущества данного редактора заключаются в следующем:

1. Наглядное представление данных, которые используются для построения сети.
2. Отработка процедуры обработки и группировки исходных данных перед подачей в сеть.
3. Поиск архитектуры сети, наилучшим образом подходящей для решения задачи.
4. Наличие встроенного языка программирования Visual Basic For Application, который позволяет проводить практические эксперименты по обучению сети различными методами.

Microsoft Excel можно применять и для целей практического использования уже построенных моделей, однако с ростом размера сети, количества обучающих пар начинает сказываться недостаточная производительность вычислений в Excel. Это выражается, в частности, в чрезмерно большом времени, необходимом для обучения даже сравнительно небольшой сети, состоящей, например, из 25 входов, 15 нейронов скрытого слоя и одного выхода. Более крупные сети демонстрируют еще более низкую скорость. Excel хорош для выработки концепции построения сети, однако окончательная доводка модели должна осуществляться с помощью более быстрого инструмента. Поэтому в качестве второго, заключительного, этапа разработки нейронной сети мы рассматриваем ее создание с использованием среды разработки Microsoft Visual Studio 2005, в частности, на языке программирования C# с использованием технологии объектно-ориентированного программирования. Нами разработана система, в которую входят следующие основные классы, позволяющие разрабатывать сети прямого распространения, обучающиеся с учителем:

– нейрон;
– слой нейронов;
– нейронная сеть;
– обучающая пара;
– вспомогательные классы для моделирования связей, входов, выходов сети.

Объектно-ориентированная методология разработки позволяет в короткие сроки строить работающие модели сетей на основе схем, полученных после первоначального проектирования в Microsoft Excel, причем эти модели обладают удовлетворительным быстродействием.

Рассмотрим некоторые подходы к использованию нейросетевых методов для целей транспортной логистики. Модули для анализа, моделирования и контроллинга, разработанные с учетом нижеприведенных рекомендаций, можно внедрить в существующие программные комплексы, используемые для управления подсистемами автотранспортных предприятий. А это позволит оснастить их дополнительным аналитическим инструментом, который расширит возможности таких комплексов.

Нейронные сети в анализе и моделировании

Классической задачей, решаемой в нейросетевом логическом базисе, является задача оценки влияния отдельных исходных параметров на результат. Входными данными для решения этой задачи должен стать некий набор показателей, как предполагает аналитик, оказывающих влияние на итоговый результат. В качестве итогового результата используется некий интегральный показатель, на формирование которого должны влиять входные данные.

Например, автотранспортное предприятие может иметь статистические сведения о количестве перевезенных пассажиров, аккумулируемые ежедневно в банке данных

предприятия. На этот показатель могут влиять самые разные параметры: количество автобусов, вышедших в рейс, средняя скорость движения автобуса, подбор персонала (водителей и сотрудников ремонтных бригад), погода, время года, день недели. Найдя адекватное числовое представление для входных и выходных параметров, разработчик может построить нейронную сеть, способную обучаться на существующих примерах. После того как сеть будет обучена, ее можно применять для проведения экспериментов с подбором различных вариантов входных параметров и оценки их влияния на конечный результат. Построенная и обученная сеть имеет аналитическую ценность – анализ ее синаптических весов позволит сделать вывод о том, насколько сильно отдельные параметры влияют на результат, нет ли среди них таких, которые влияют на него явно отрицательно.

Нейронные сети и распределение ресурсов

Особенность этой задачи заключается в том, чтобы на основе предыдущих данных, например, собранных в течение нескольких месяцев, предложить оптимальное распределение существующего автопарка по городским маршрутам.

Для решения этой задачи нужно построить нейронную сеть, ассоциировав с каждым из маршрутов один синаптический вес. Отдельный синаптический вес предназначен для выражения доли транспорта, который может не понадобиться. Этот же вес может сигнализировать о том, что автопарк нуждается в пополнении, или, наоборот, о наличии свободных мощностей.

В качестве входных параметров подобной сети можно использовать количественные данные об автопарке АТП, в качестве выходных – данные о количестве перевезенных пассажиров или другие подобные.

Нейронные сети и контроллинг

Контроллинг включает в себя текущий сбор и обработку информации для принятия управленческих решений, осуществление функций контроля отклонений фактических показателей деятельности предприятия от плановых, а также подготовку рекомендаций для принятия управленческих решений[1]. Отмечено, что наибольшую сложность представляет собой процесс определения основных внешних воздействий, которые оказывают особо существенное влияние на предприятие, так как от набора внешних воздействий зависит структура нейросетевой модели и, соответственно, точность определения и нахождения эффективных решений[2].

В связи с этим перед сотрудниками, реализующими функцию контроллинга, ставятся следующие задачи:

1) мониторинг и анализ внешней среды, выявление наиболее значимых для предприятия факторов;

2) определение текущего состояния предприятия и его адекватность внешним воздействиям;

3) определение зависимостей (их весовых значений) между различными составляющими модели предприятия;

4) выявление рассогласований и модернизация нейросетевой модели предприятия (процесс обучения модели);

5) выявление экстремальных и пограничных значений как внешних воздействий, так и внутренних состояний;

6) разработка новых состояний подразделений, позволяющих более эффективно выполнять поставленные задачи и реагировать на экстремальные нагрузки;

7) контроль соответствия фактических состояний системы с моделируемыми и принятыми в работу.

Разработка адекватной нейросетевой модели для целей оперативного контроллинга – это отдельная задача, которая должна решаться исходя из реалий конкретного предприятия. Надо отметить, что результаты, полученные в работе «Применение нейросетевой модели

---

[1] Попова Л. В., Исакова Р. Е, Головина Т. А. Контроллинг : учебное пособие. М. : Дело и Сервис, 2003. 192 с.

[2] Применение нейросетевой модели в логистическом контроллинге / И. И. Поднебенный. – URL: http://a77r.ru/text/n-model.htm (дата обращения 5.04.2009).

в логистическом контроллинге»[1], позволяют говорить о том, что нейронные сети имеют полное право называться ценным инструментом логистического контроллинга.

Имитационное моделирование сети дорог и инновационные технологии

Нейронные сети, представленные в виде направленных графов, можно использовать для моделирования сети городских автодорог, по которым осуществляется движение автотранспорта. Нами было проведено подобное исследование, результаты которого показали, что такое моделирование позволяет с высокой степенью достоверности представить сеть автодорог и смоделировать движение автотранспорта по этой сети. В моделировании использован инструментарий Microsoft Excel и Visual Basic For Application. В качестве существенных выбраны следующие параметры: длины дорог, пропускные способности дорог, транспортный поток, поступающий в сеть, параметры движения автомобилей. Особое внимание уделено моделированию ситуации на перекрестках, отслеживанию пробок на дорогах, параметрам работы светофоров. Имитационная модель, построенная по вышеописанным принципам, позволяет моделировать состояние сети дорог, причем приведенный список параметров является открытым – при необходимости его можно дополнять и другими.

Если данная модель используется для целей АТП, ее задача – наиболее адекватно передать состояние дорог в различное время суток. Единственное, что может сделать АТП, – спланировать использование собственных ресурсов таким образом, чтобы с учетом текущей ситуации на дороге наиболее полно удовлетворить нужды потребителей.

Если же применить подобную модель для целей управления автотранспортной системой города на уровне городских властей, она приобретает свойства оптимизационной модели. Так, в качестве ее свободных параметров (фактически – синаптических весов) можно использовать время работы светофорных комплексов, регулирующих перераспределение транспортных потоков таким образом, чтобы минимизировать размеры пробок, также можно найти оптимальные способы прохождения различных путей в соответствии с текущей загруженностью автомагистралей. Эта же модель поможет обосновать ограничения на въезд на определенные дороги в определенное время суток, обосновать необходимость постройки новых дорог или расширения существующих в соответствии с транспортной ситуацией в городе.

Модельные эксперименты обладают высокой степенью наглядности и достоверности, так как позволяют учесть любое необходимое количество параметров, влияющих на дорожную ситуацию. Оптимизацию модели, если говорить о подстройке синаптических весов, можно проводить по интегральному показателю «сумма всех очередей», который характеризует состояние загруженности дорог в зависимости от потребностей участников дорожного движения. Причем благодаря тому что нейронные сети хорошо подходят для работы в реальном времени, в перспективе возможно построение и внедрение модели, которая занимается оптимизацией работы светофорных комплексов в реальном времени. Эта задача требует адекватной системы сбора информации о состоянии на дорогах, которая может быть построена, например, на базе развивающихся сегодня комплексов видеонаблюдения. Видеоматериал, получаемый с камер наблюдения, после соответствующей автоматической обработки позволит получить достоверные и оперативные данные о дорожной обстановке и использовать их для работы модели.

В перспективе с учетом развития современных средств позиционирования (GPS, ГЛОНАСС) возможно построение системы, моделирующей состояние автодороги и предоставляющей соответствующую информацию участникам дорожного движения в реальном времени с одновременной выдачей рекомендаций об оптимальном пути в соответствии с текущей дорожной обстановкой и состоянием светофорных комплексов.

Нейронные сети и имитационное моделирование инфраструктуры пассажирских перевозок

Нейросетевой инструментарий подходит для имитационного моделировании остановочных комплексов и дорожной инфраструктуры. В качестве входных параметров

[1] URL: http://a77r.ru/text/n-model.htm (дата обращения 5.04.2009).

модели остановочного комплекса можно использовать день недели, время года, дату, погодные условия, ситуацию на дорогах; выходными параметрами модели будет количество пассажиров, ожидающих определенные автобусы.

Для сбора первичной информации о количестве пассажиров и о номере автобуса, который они ожидают, можно применить автоматические системы регистрации, основанные на RFID-чипах платежных карт пассажиров (или карт, основанных на других технологиях).

Учитывая то, что сегодня наблюдается тенденция к переходу автотранспорта на автоматизированные системы платежей (в частности, в Ростове-на-Дону)[1], а также то, что остановочные комплексы часто оснащены терминалами для приема различных платежей, которые, после незначительной модификации, можно будет использовать для сбора информации для систем транспортной логистики АТП. Сбор такой информации выглядит вполне реальным. К тому же, пассажиры, не имеющие карт, смогут вводить информацию об ожидаемых автобусах вручную с использованием вышеупомянутых терминалов.

Что касается получения оперативной информации о нахождении автобуса на определенном участке транспортной сети, о дорожной ситуации, здесь могут быть применены разработки на основе систем спутникового позиционирования или, например, инновационная система «Вистар», разработанная в России Геннадием Пономаревым. Один из вариантов системы предусматривает дешевое решение, основанное на обработке сигналов базовых станций GSM-операторов и вычислении на основе этих сигналов положения транспортного средства на дороге, параметров прохождения дороги, а также, в качестве сопутствующей функции, передачу оперативной информации о загруженности транспортного средства пассажирами, информирование пассажиров о времени, оставшемся до прихода автобуса, сбор информации о дорожных пробках. Достоинство системы «Вистар», о которой идет речь, заключается в том, что она позволяет максимально удешевить оснащение системой слежения одного транспортного средства.

Выводы

Мы рассмотрели особенности представления городского пассажирского автотранспорта в виде логистической системы и особенности применения нейросетевых методов и инновационных технологических разработок для решения различных задач, возникающих при управлении подобной системой.

Интеграция модулей, разработанных с применением нейросетевых методов, в существующие корпоративные информационные системы АТП позволит дать управляющему персоналу этих предприятий новый инструмент, расширяющий возможности по анализу, моделированию и контроллингу этих предприятий.

Литература:

1. Городской транспорт Ростова-на-Дону [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://rostovgortrans.ru (дата обращения 10.04.2009).

2. Логистика автомобильного транспорта : учеб. пособие / В. С. Лукинский [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 368 с.

3. Миротин Л. Б. Логистика: Обслуживание потребителей : учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, А. Г. Касенов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 190 с.

4. Нейроматематика : учеб. пособие для вузов / под ред. А. И. Галушкина. М. : ИПРЖР, 2002. – 448 с. – Кн. 6.

5. Попова Л. В. Контроллинг : учеб. пособие / Л. В. Попов, Р. Е. Исакова, Т. А. Головина. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 192 с.

6. Поднебесный И. И. Применение нейросетевой модели в логистическом контроллинге [Электронный ресурс] / И. И. Поднебесный. – Режим доступа: www. URL: http://a77r.ru/text/n-model.htm (дата обращения 5.04.2009).

[1] Городской транспорт Ростова-на-Дону. – URL: http://rostovgortrans.ru (дата обращения 10.04.2009).

7. Блинов Д. В. Применение нейросетей в оперативной логистике / Д. В. Блинов // Транспорт Российской Федерации. – 2007. – № 8. – С. 42–43.

8. Россия в цифрах. 2008 : краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2008. – 510 с.

9. Федянова Н. А. О проблеме применения математических методов в экономике и бизнесе / Н. А. Федянова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5. – С. 63–66.

10. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс / С. Хайкин. – 2-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 1104 с.

Овчинников Степан Александрович,
к. т. н., ст. преподаватель кафедры программного обеспечения автоматизированных систем ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
e-mail: stepan@volgograd.ru
Белков Сергей Владимирович,
магистрант кафедры программного обеспечения автоматизированных систем ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
e-mail: stepan@volgograd.ru

Применение поисковой оптимизации веб-сайтов для рекламы бизнеса в сети Интернет. Метод решения задачи сбора данных для поисковой оптимизации веб-сайтов
The Use of the Search Engine Optimization of Web-sites for the Publicity of Business on the Internet. Problem Solving Procedure of Data Collection for Research Engine Optimization of Web-sites

Статья содержит постановку и метод решения задачи сокращения сроков сбора данных для нужд поисковой оптимизации веб-сайтов. Проведен обзор поисковой оптимизации как помощника бизнеса в решении одной из важнейших задач – привлечении клиентов.

The paper contains the statement and the method of problem solving procedure of reduction of term of data collection for the needs of search engine optimization of web-sites. In the present paper search engine optimization is considered as business assistance in solving one of the main tasks that is to attract clients

Ключевые слова: веб-сайт, поисковый робот, модуль сбора информации, модуль проверки PageRank.

Keywords: web-site, web crawler, data collection module, checking module for PageRank.

Современный бизнес все активнее использует веб-технологии. Веб-сайт для компаний в Сети является обязательным атрибутом успешной деятельности. Собственный веб-сайт позволяет привлечь больше клиентов, однако не всегда появление у действующего бизнеса собственного веб-сайта влечет увеличение их потока. Одна из причин в том, что большинство потенциальных клиентов для поиска нужной информации используют поисковые системы[1] и просматривают только первые сайты, предлагаемые поисковой системой. Конкуренция, присущая каждой области бизнеса, влечет за собой стремительное увеличение количества веб-ресурсов: на данный момент в русскоязычном сегменте Интернета около 1,5 млн сайтов.

[1] Liveinternet – статистика. – URL: http// www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?slice=ru.

Статистика отмечает рост количества пользователей, приходящих на веб-сайт через поисковые системы[1]. Конкуренция в бизнесе порождает конкуренцию между веб-сайтами в популярных тематиках поисковой выдачи.

Исследования в области продвижения на сегодняшний день очень востребованы, поскольку поисковая оптимизация веб-сайтов является одним из способов получения клиентов, продвижения товаров и услуг.

Развитием методов поисковой оптимизации в настоящее время занимается множество исследователей: И. С. Ашманов[2], М. Райцин[3], М. Б. Зуев[4] и другие, что доказывает востребованность тематики исследований.

Для того чтобы решить задачу поисковой оптимизации веб-сайта, необходимо собрать и проанализировать большое количество информации, поэтому в настоящее время происходит развитие целого ряда систем автоматизированного мониторинга состояния веб-сайтов.

Для получения необходимой информации о ссылках на страницу, имеющихся в Сети и доступных для индексации, необходимо получить информацию о некотором сегменте Сети. Современные системы мониторинга не обладают возможностью сбора и анализа информации о сайте на указанную глубину.

По мнению экспертов, без возможности автоматического сбора статистики на указанную глубину сроки оптимизации веб-сайтов значительно увеличиваются. Сделать такой анализ вручную невозможно по причине значительной трудоемкости операций.

Целью проведенной работы является сокращение сроков сбора данных для поисковой оптимизации веб-сайтов.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

1) выполнить обзор задач поисковой оптимизации веб-сайтов;

2) провести исследование и выявление факторов ранжирования сайтов;

3) разработать или усовершенствовать алгоритмы сбора данных для мониторинга состояния веб-сайта.

Поисковая оптимизация – это действия, которые предпринимаются для повышения позиций сайта в выдаче поисковых систем. Целью поисковой оптимизации является увеличение количества посетителей сайта. Можно выделить следующие направления поисковой оптимизации:

– повышение позиции сайта в поисковых системах по профильным запросам;

– повышение качества контента сайта, с точки зрения экспертов;

– увеличение количества запросов, по которым должен находиться сайт в различных поисковых системах.

Ранжирование – это процесс сортировки сайтов на странице выдачи поиска[5].

Каждая поисковая система имеет свои алгоритмы ранжирования сайтов. Информация об алгоритмах является закрытой, но, проведя исследование общих факторов, можно составить общую модель ранжирования сайтов различными поисковыми системами.

Экспертами в области поисковой оптимизации выделяются следующие факторы ранжирования сайтов в поисковых системах[6]:

1. Статические факторы – это факторы, не зависящие от запроса. В общем случае статические факторы – это показатели веса сайта, страницы.

2. Факторы, определяемые запросом:

а) внутренние (страничные) факторы, например, внутридокументная частота поисковой фразы, вхождение слов запроса в служебные теги и атрибуты, элементы форматирования текста.

---

[1] Liveinternet – статистика. – URL: http//www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?slice=ru.

[2] Optimization. – URL: http://www.optimization.ru/articles ; Ашманов И. С., Иванов А. А. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. 2-е изд. СПб : Питер, 2008. 400 с.

[3] Райцин М. Альтернативные методы наращивания ссылочной массы : обзор доклада на NetPromoter09. – URL: http://www.searchengines.ru/articles/007554.html.

[4] Поисковая оптимизация и продвижение сайтов, контекстная реклама, повышение конверсии. – URL: http//www.bdbd.ru/about/books.

[5] Ранжирование документов в поисковых машинах. – URL: http//www.promo-techart.ru/analysis/range.htm.

[6] Там же.

б) внешние (ссылочные) факторы, например, вес ссылающейся страницы, вес самой страницы, соответствие запросу текста ссылки на страницу сайта.

В основу разрабатываемого программного обеспечения лег алгоритм автоматического сбора информации о состоянии веб-сайта на указанную глубину, приведенный на рис. 1.

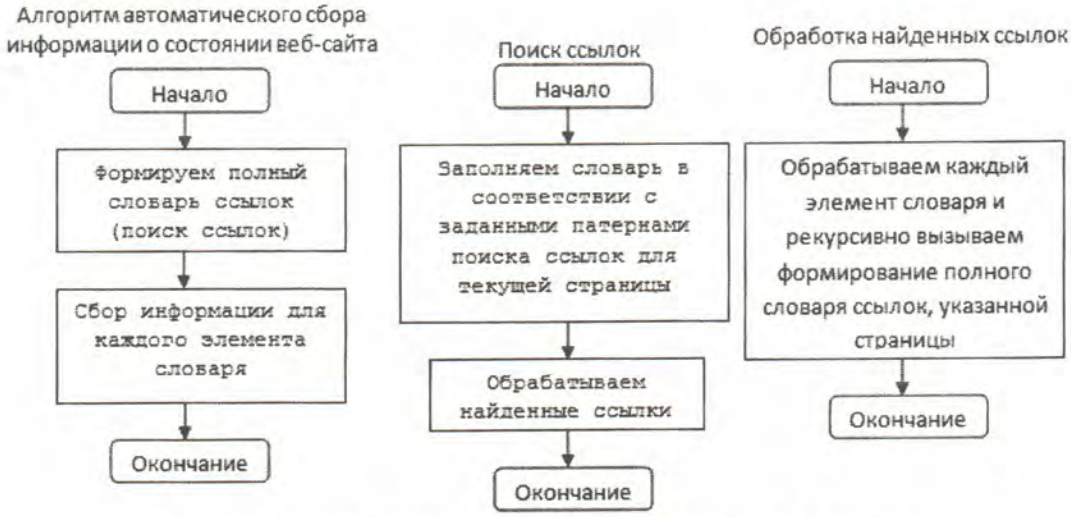


Рис. 1. Алгоритм сбора информации о состоянии веб-сайта

В прототип программного средства вошли следующие модули: поисковый робот, модуль сбора информации о веб-сайте, модуль проверки PageRank по различным датацентрам. Поисковый робот основан на алгоритме с применением регулярных выражений, результатом работы которого является формирование дерева структуры сайта. Для отдельного веб-сайта собирается следующая информация: ТИЦ, PR, AlexRank, возраст домена, внутренние ссылки, недоступные ссылки, обратные ссылки, страницы, проиндексированные Яндексом, находящиеся в основном индексе Google, а также в дополнительном, который в свою очередь является относительной характеристикой качества сайта с точки зрения Google. В данный момент прототип программного средства находится на стадии тестирования. На рис. 2 приведен обзор аналогов мониторинга состояния веб-сайта.

	Приоритет	Site-auditor	Semonitor	SMILE SEO Tools
Возможность сбора и анализа информации не отдельно взятой страницы, а сайта на указанную глубину	1	–	–	–
Определение внешних ссылок	2	+ / –	+	+
Анализ HTML-кода выбранной страницы сайта	3	+	+	+
Определение показателей популярности (ТИЦ, PR)	4	+ / –	+	+
Определение видимости сайта в поисковых системах	5	+	+	+
Определение количества проиндексированных страниц в различных поисковых системах	6	+	+	+
Сбор статистики для группы сайтов	7	–	+	+
Определение количества и списка битых ссылок для страницы сайта	8	–	+	–
Вид распространения	9	Бесплатно	Платно	Платно
Работа по расписанию	10	–	+	–
Удобный интерфейс для вывода статистики	11	+	+ / –	+ / –
Наглядное представление карты сайта	12	–	+	–

Рис. 2. Обзор аналогов мониторинга состояния веб-сайта

Разрабатываемое программное средство должно устранить выявленные выше недостатки. Функциональная структура программного средства приведена на рис. 3.

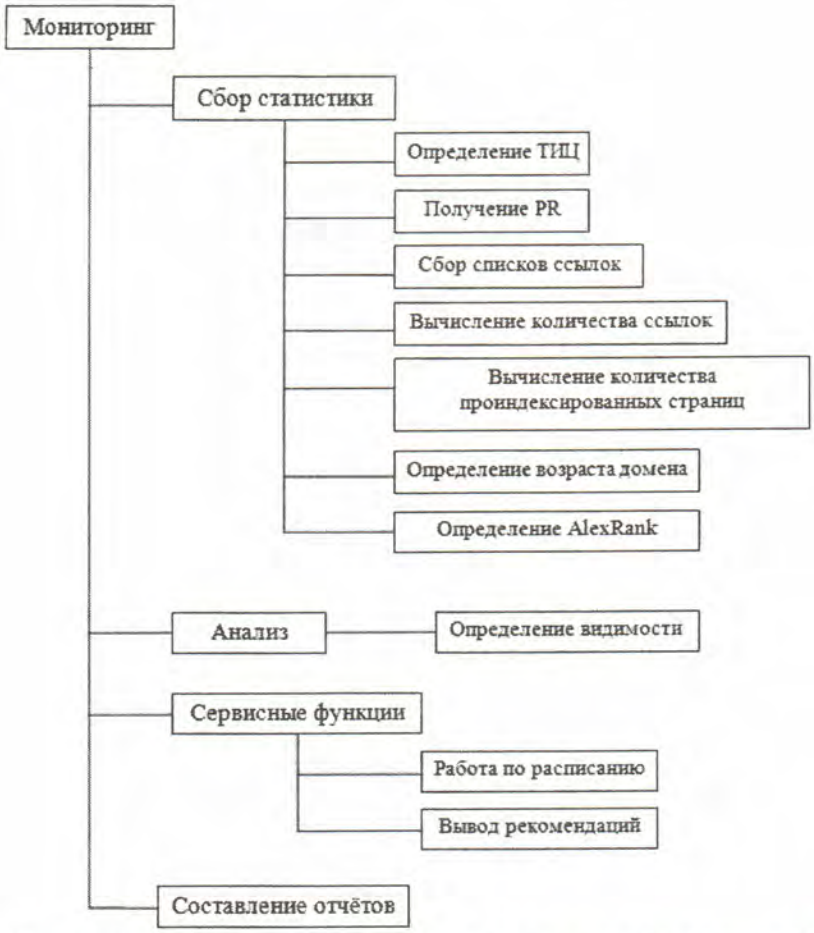


Рис. 3. Функциональная структура системы мониторинга состояния веб-сайта

Таким образом, для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

1. Проведен обзор задач поисковой оптимизации веб-сайтов, выявлены потребности в мониторинге состояния веб-сайта для задач поисковой оптимизации веб-сайтов.

2. Проведено исследование и выявления факторов ранжирования веб-сайтов.

3. Разработаны алгоритмы, позволяющие сократить сроки сбора данных для мониторинга состояния веб-сайтов, которые позволяют собирать данные не с отдельно взятой веб-страницы, а в целом с веб-сайта на указанную глубину.

Литература:

1. Liveinternet – статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http//www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?slice=ru.

2. Optimization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://www.optimization.ru/articles.

3. Поисковая оптимизация и продвижение сайтов, контекстная реклама, повышение конверсии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://www.bdbd.ru/about/books.

4. Райцин М. Альтернативные методы наращивания ссылочной массы : обзор доклада на NetPromoter09 [Электронный ресурс] / М. Райцин. – Режим доступа: www. URL: http://www.searchengines.ru/articles/007554.html.

5. Ранжирование документов в поисковых машинах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http//www.promo-techart.ru/analysis/range.htm.

6. Ашманов И. С. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. С. Ашманов, А. А. Иванов. – 2-е изд. – СПб : Питер, 2008. – 400 с.

7. Реклама и маркетинг в Интернете / Т. Кеглер [и др.]. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 640 с.

Придачук Максим Петрович,
д. э. н, проф. кафедры экономики
Волгоградского филиала Российского
государственного
торгово-экономического университета
e-mail: Bylgakoff@mail.ru
Кравченко Елена Николаевна,
ст. преподаватель кафедры экономики
Волгоградского филиала Российского
государственного
торгово-экономического университета
e-mail: Bylgakoff@mail.ru

Эффекты кластеризации российской экономики
Effects of Clusterization of Russian Economics

Мировой экономический кризис обусловливает необходимость формирования стратегии повышения конкурентоспособности российского бизнеса, как на внутреннем, так и на мировом рынках. Формирование кластеров на территории региона является одним из вариантов реализации данной стратегии.

The World economic crisis makes it necessary to form the strategy of Russian business competitiveness improvement at domestic and world markets. The regional cluster formation is one of the variants of this strategy implementation.

Ключевые слова: кластер, деловая активность, развитие бизнеса, эффект.

Keywords: cluster, business activity, development of business, effect.

Мировой экономический кризис создает условия активизации управленческих действий как на уровне отдельно взятой компании, так и на мезо- и макроуровнях. Возникает необходимость в проведении мероприятий, которые позволят обеспечить стабилизацию не только в краткосрочном периоде, но и определят парадигму функционирования в будущем и в общем позволят повысить коэффициент экономической прочности за счет обеспечения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отечественного бизнеса.

Необходима четко продуманная стратегия развития, ориентированная на внедрение инновационных технологий производства и управления, формирования положительной репутации российского бизнеса, обеспечения стабильных темпов экономического роста. Данная стратегия должна учитывать как внутренний потенциал бизнеса, так и внешние тенденции развития.

Для успеха на мировом рынке необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны. Данное сочетание возможно благодаря формированию кластеров на уровне регионов. Основоположником кластерной теории считается профессор Гарвардской школы М. Портер, являющийся одним из самых уважаемых авторов концепции стратегии конкурентоспособности.

Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу[1].

Помимо субъективных факторов возникновение и развитие кластера обусловливает целый ряд объективных предпосылок его существования:

---

[1] Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 206.

– ориентация на имеющиеся на территории факторы производства и их эффективное использование;

– контекст для стратегии фирмы и соперничества (обстановка, поощряющая соответствующие формы инвестиций и постоянное совершенствование);

– создание системы родственных и поддерживающих отраслей, которые за счет системы выгодных взаимосвязей усиливают конкурентные преимущества друг друга и создают возможность динамичного развития;

– ориентация на местный рынок как основа создания специфических характеристик производимой продукции (причем в большей степени важен не объем спроса, а его характер)[1].

Все эти факторы хороши в отдельности, но совместное их действие многократно усиливает положительный эффект, создает предпосылки формирования специфического многоотраслевого комплекса, способного дать серьезный импульс развитию отдельно взятой территории и всей страны в целом.

Одной из особенностей данной стратегии развития является ее долгосрочный характер, и успех ее реализации заключается, с одной стороны, в разработке четко продуманного плана действий, а с другой – в проявлении инициативы со стороны бизнеса, населения данной территории и активной поддержки со стороны исполнительной и законодательной власти.

Рост деловой активности создает необходимые условия для развития малого и среднего бизнеса. Более крупное производство нуждается в большом количестве приспособленных к ним производств оборудования и материалов, что создает емкий рынок для небольших фирм, в том числе и с инновационной направленностью, которые со временем становятся генераторами конкурентных преимуществ. Тем самым, создавая предпосылки для развития бизнеса, кластер выполняет и социальную функцию, обеспечивая большое количество рабочих мест не только в сфере производства, но и в смежных ему областях (образовательные учреждения, конструкторские и дизайнерские бюро, широкая сеть транспортных и торговых посредников).

Положительным эффектом формирования кластера является общее социально-экономическое развитие территории, на которой он образован. Например, по данным Гарвардской школы бизнеса, в экономике США более 32 % занятости, не включая бюджетный сектор, обеспечивают кластеры. Интересно отметить, что уровень производительности труда в них выше среднего по стране на 44 %, а зарплата на 29 % больше среднеамериканской.

Данная эффективность обеспечивается сосредоточением офисов, школ, высокотехнологичных малых и средних предприятий, к которым относятся и предприятия индустрии гостеприимства, тесно сотрудничающие между собой, не нарушающие культурно-исторической самобытности территории, становясь символами ее развития.

Мальтус Олсен, изучая специфику коллективных действий, определял: «Широкие организации заинтересованы в том, чтобы сделать общество, в котором они функционируют, процветающим, а издержки перераспределения дохода в пользу своих членов – как можно более низкими»[2]. А потому широкая сеть социально-экономических контактов, которая возникает в рамках кластера и за его пределами, высокая мотивация к труду, инновациям и долгосрочным инвестициям предопределяют стратегическую стабильность экономического развития, положительный имидж и, как следствие, дальнейший рост деловой и инвестиционной активности в этом регионе.

Развитие кластеров, безусловно, перспективно, но требует существенных затрат. Для привлечения инвестиций на развитие данных проектов требуются существенные финансовые вложения, в этих целях формирование устойчивого положительного имиджа отечественного бизнеса и российских регионов является одной из важнейших стратегических задач.

Краснодарский край – яркий пример положительного опыта привлечения инвестиций за счет формирования благоприятного имиджа регионов. На основе развития индустрии спорта и отдыха возможно построение сети смежных производств, формирование кластеров, причем

---

[1] Портер М. Э. Конкуренция. М. : Вильямс, 2003. С. 58.

[2] Олсен М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск : ЭКОР, 1998. С. 78.

не только на основе рекреационных, но и промышленных и транспортных возможностях региона.

Проект «Сочи-2014» был бы невозможен без относительно развитой инфраструктуры, специфических рекреационных, исторических, а также человеческих ресурсов. Одним из факторов успеха в соревновании с другими государствами за право проведения зимних Олимпийских игр 2014 г. является тот факт, что у российского спорта, в отличие от бизнеса, устойчиво положительная репутация: достижения наших спортсменов известны всему миру, вызывают положительные эмоции. Зимний отдых первых лиц государства на горнолыжной базе Красная Поляна также служит активной PR-акцией территории Краснодара, и чем больше и чаще название этой местности попадает в иностранные СМИ, тем привлекательнее она становится для инвесторов не только на территории страны, но и за ее пределами.

Грамотная политика бизнеса и властей по стимулированию деловой и инвестиционной активности в данном регионе на основе его популярности ввиду предстоящих Олимпийских игр способна превратить данную область не только в центр спортивного отдыха, но и создать предпосылки инновационного развития, необходимого для дальнейшего повышения конкурентоспособности.

В качестве примера грамотной организации деятельности по подготовке и проведению Олимпийских игр и использования значимого события в целях регионального развития можно привести французский Гренобль, в котором в 1968 г. были проведены зимние Олимпийские игры.

Данное событие позволило Гренеблю выйти из депрессивного состояния, а также превратиться «в мощный полюс экономической конкурентоспособности, в передовой научный и университетский центр, генерирующий инновации в таких сферах, как фундаментальная и ядерная физика, медицина, нанотехнологии, биотехнологии, химия, альтернативные источники энергии. Кроме того, социально-экономические эффекты наблюдались практически на всех территориях, расположенных в радиусе 150 км от Гренобля»[1].

Тем самым одним из вариантов построения долгосрочной стратегии конкурентоспособного развития территорий России является формирование их инвестиционной привлекательности и реализации плана специфического развития на основе использования всех потенциальных возможностей и предпосылок, которые есть на данной территории.

Очевидно, что конкурентоспособность определяется целым рядом микроэкономических, макроэкономических, институциональных факторов и особенностей, которые необходимо учитывать и разумно использовать для построения рационально действующей системы.

Литература:

1. Олсен М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / М. Олсен. – Новосибирск : ЭКОР, 1998.

2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.

3. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Вильямс, 2003.

4. Сперанская Т. С. Развитие регионов: опыт Франции и перспективы России / Т. С. Сперанская // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 2 (107). – С. 157.

[1] Сперанская Т. С. Развитие регионов: опыт Франции и перспективы России // Проблемы прогнозирования. 2008. № 2 (107). С. 157.

Кузнецов Владимир Назарович,
к. т. н., доц. ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»,
начальник отдела ЦНИС Газпром
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Принципы формирования и методы разработки организационной структуры управления производством
Principles of the Formation and the Methods of Development of Organizational Management Structure by the Manufacturer

Автором рассматриваются принципы и методы построения организационной структуры управления. Освещается разработка типовых организационных структур управления с применением блочного подхода.

The author describes the principles of the formation and the methods of construction of organizational management structure. The paper presents the development of a typical organizational management structure with the use of the block-structured approach.

Ключевые слова: организационная структура управления, аналитический метод, экспертный метод, блочный подход.

Keywords: organizational management structure, analytical method, experimental method, block-structured approach.

Организационная структура управления (ОСУ) должна отвечать требованиям повышения эффективности управления производством, более четкого разграничения прав и обязанностей между органами управления, упразднения излишних звеньев, устранения дублирования и параллелизма в работе, улучшения организации и технической оснащенности управленческого труда, достижения оптимального соотношения численности работников, занятых в производстве и управлении.

В основу построения ОСУ должны быть положены следующие основные принципы:

– **комплексности**, позволяющий охватить в организационной структуре все ее звенья на всех уровнях (от каждого производственного участка, цеха до крупных структурных подразделений и организации в целом);

– **системности**, обеспечивающий единство целей и методов функционирования всех звеньев организационной структуры путем установления их взаимосвязей как по вертикали в пределах каждой функции, так и по горизонтали, т. е. между разными функциями;

– **специализации и универсализации** звеньев организационной структуры, посредством которого преодолевается чрезмерно узкая специализация структурных подразделений и в то же время устраняется дублирование в их работе;

– **регламентации и инициативы**, предполагающий сочетание положительных свойств, присущих четко установленному, заранее предписанному порядку, стереотипным решениям, и всемерное использование творческого потенциала работников для выявления резервов совершенствования структур и поиска нестандартных решений. Этот принцип нацелен на оптимальное сочетание централизации и децентрализации в управлении;

– **стабильности и гибкости**, предусматривающий сочетание преимуществ устойчивой, хорошо отлаженной, повторяющейся работы с необходимой перестройкой для удовлетворения общественных потребностей. Организационная перестройка целесообразна при изменении техники и технологии производства или переходе к прогрессивным формам организации труда, производства и управления;

– **экономичности**, предполагающий сокращение организационных звеньев, исходя из того, что наличие излишних звеньев не только приводит к удорожанию системы, но и снижает ее жизнедеятельность. Соблюдение этого требования основывается на установлении

минимально необходимых уровней и звеньев управления, что обеспечивает упрощение структуры, сокращает объем требуемой документации, делает более эффективным взаимодействие структурных подразделений.

Типовые организационные структуры управления разрабатываются для организаций, имеющих сходные организационно-технические условия и технико-экономические показатели с таким расчетом, чтобы они действительно отражали условия и особенности тех организаций, для которых предназначены.

При разработке типовых ОСУ необходимо учитывать особенности производства в отрасли, влияющие на организацию управления в целом или на отдельные вопросы рационального построения структур управления производством.

Следует также учитывать решения руководства акционерных обществ по вопросам совершенствования внутрикорпоративной структуры управления обществом. Так, главной целью совершенствования структуры дочерних обществ является повышение эффективности их деятельности за счет концентрации в одном дочернем обществе одного основного вида деятельности, снижения затрат. Достижение этой цели возможно путем решения следующих задач:

– разделение основных видов деятельности по разным дочерним обществам;

– определение оптимальной структуры и минимального набора функций газодобывающих, газотранспортных обществ;

– выведение из существующих дочерних обществ непрофильных видов деятельности и активов;

– минимизация вспомогательных подразделений и привлечение подрядных организаций для оказания сервисных услуг.

Степень практической реализации всей совокупности рассматриваемых принципов и задач может быть оценена на основе расчета эффективности проектируемого варианта ОСУ. Для этого необходимо соотнести результаты управленческой деятельности и расходы на их достижение по существующей (фактической) структуре управления и проектируемой структуре.

При разработке типовых организационных структур управления целесообразно использовать сочетание двух методов: **аналитического и экспертного**.

Аналитический метод включает анализ действующих структур управления организаций, относящихся к данному виду деятельности, выполняемых функций, выявление и обобщение передового опыта.

Экспертный метод включает изучение организации управления, ее специфических особенностей и проблем на основе мнений экспертов (специалистов).

При разработке типовых структур целесообразно идти по пути сочетания названных методов, имея в виду использование преимуществ каждого из них.

Разработку типовых организационных структур управления целесообразно осуществлять с применением блочного подхода, при котором типовые решения разрабатываются не по структуре в целом, а по отдельным ее частям – укрупненным блокам.

Под термином «блок» в данном случае подразумевается совокупность взаимосвязанных звеньев управления и исполнения, на которые возложено выполнение определенных функций.

Блок общего руководства обеспечивает функционирование организации как единого целого и осуществляет управление всеми сторонами деятельности организации. Звеньями управления являются руководитель организации (генеральный директор, директор) и его заместители. Предусматривается четкое разграничение сферы компетенции и ответственности между ними, причем устанавливается, что если ответственным за данный блок является первое лицо (генеральный директор, директор), то его заместители выступают в этой роли по отношению к соответствующим блокам, относящимся к их компетенции. В качестве подчиненных блоку звеньев исполнения выступают руководители производственных и функциональных подразделений.

Функциональные блоки осуществляют всестороннее обеспечение деятельности организации. К функциональным блокам относятся блок технического развития, блок восполнения минерально-сырьевой базы и рационального использования недр и др. Звеньями управления в этих блоках являются заместители руководителя организации, начальники отделов.

Блок линейного управления производственными подразделениями включает подразделения основного производства, вспомогательного производства и подразделения обслуживающего хозяйства. Для структурных подразделений (цехов, служб) роль звеньев управления выполняют их руководители, роль звеньев исполнения – начальники участков, старшие мастера и мастера. Последние, в свою очередь, выступают в роли звеньев управления по отношению к подчиненным им бригадирам производственных бригад и работникам.

Для крупных производственных единиц (филиалов) состав блока линейного управления аналогичен рассмотренному выше блоку общего руководства.

Блок управления целевыми программами формируется как временный коллектив (группа, бригада), состоящий из специалистов разных структурных подразделений, а руководство блоком возлагается на ответственного работника, назначаемого из числа руководителей высшего или среднего уровня и наделенного всеми необходимыми полномочиями по осуществлению программы. Практика показывает, что в тех случаях, когда деятельность временных коллективов по управлению целевыми программами носит повторяющийся, систематический характер, они могут быть преобразованы в постоянно действующие структурные подразделения.

Кроме перечисленных выше основных блоков ОСУ выявляются и анализируются другие подразделения и выполняемые ими функции (например, подразделения, занятые охраной объектов и обеспечением безопасности, хозяйственным обслуживанием и делопроизводством, маркшейдерскими работами и др.). При наличии таких подразделений в организациях они учитываются в разработке типовых структур управления.

Сложность управления производством зависит прежде всего от размера производства, вида деятельности, количества видов продукции (услуг), уровня применяемой техники и технологии.

К количественным показателям, характеризующим размер организации, относятся такие, как объем производства и реализации продукции (услуг), общая численность работников и др.

Сложность управления производством, при построении организационных структур, целесообразно учитывать путем группировки организаций по категориям сложности управления. Такая группировка может быть осуществлена по одинаковым или близким по размеру количественным характеристикам (показателям, выражаемым в натуральных величинах).

При наличии нескольких характеристик (показателей), существенно влияющих на сложность управления, они могут быть приведены к единому показателю путем применения системы оценки в баллах. При этой системе основные показатели (факторы), влияющие на сложность управления, оцениваются в баллах экспертным методом.

Полученные оценки в баллах по выбранным показателям суммируются по каждой организации для того, чтобы отнести ее к той или иной категории сложности управления производством.

При небольшом количестве организаций количество групп организаций и, соответственно, количество категорий сложности управления должно быть небольшим (не более 3). В противном случае различия между категориями будут незначительны, что осложнит разработку типовых решений при построении типовых ОСУ.

Кузеванова Ангелина Леонидовна,
к. с. н., доц. кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@ mail.ru

Имидж как объект управления
Image as Object of Management

Автор статьи приходит к выводу, что имидж можно рассматривать и как инструмент менеджмента, и как объект управления. Позитивный имидж предприятия создается на базе работы, задачей которой выступает влияние на определенные контактные аудитории.

The author of the paper comes to a conclusion that image is not only a means, a management tool, but also as a management object. Positive image is created by a primary activity of the company, and also by purposeful information work oriented for target groups in the community.

Ключевые слова: имидж, кадровая политика.

Keywords: image, manpower policy.

Деятельность по управлению имиджем организации должна вестись в соответствии со стратегией фирмы, направленной на решение основных задач организации, соответствовать другими видам управленческой деятельности. Технологии управления имиджем предприятия – это часть комплекса управленческих решений, принятых на стратегической основе. Именно при таком подходе возможна высокая эффективность деятельности компании по управлению имиджем и репутацией организации.

Положительный имидж организации и ее продукции является показателем того, что руководство фирмы обладает особыми деловыми качествами, которые позволяют повысить воспринимаемую потребителями ценность производимых предприятием товаров и услуг. Ценность продукции в глазах потребителей измеряется с помощью проведения социологических исследований, что способствует выявлению субъективных мнений клиентов. Отдавая предпочтение определенной марке товара, покупатель демонстрирует свой статус, стиль жизни, жизненные приоритеты, систему ценностей, свое материальное благополучие. Джоунс предлагает следующую классификацию пяти источников формирования добавленной ценности[1]: опыт использования, т. е. соответствие ожиданиям потребителей; представления потребителя, особенности целевой аудитории; сила убеждения, веры или уверенности в качестве товара; внешние характеристики товара, его дизайн, оформление; имя и репутация производителя.

В качестве метода оценки восприятия марки товара и имиджа организации применяется метод интервью. Полученная информация, касающаяся представлений потребителей о торговой марке, становится основой стратегии позиционирования, в рамках которой разрабатываются мероприятия по созданию позитивного имиджа производителя. Создание эффекта долгосрочного предпочтения потребителем определенной торговой марки может дать следующий рыночный эффект[2]:

– потребители готовы заплатить за нее высокую цену;

– она помогает расширить долю рынка, т. е. увеличить объем продаж, поскольку ее стремятся продавать розничные торговцы и с готовностью покупают потребители; у нее больше возможностей для дальнейшего роста;

---

[1] Jones K., Simmons J. The Retail Environment / K. Jones, J. Simmons. N.-Y., 1990. P. 135.
[2] Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. СПб : Питер, 1999. С. 230.

– в силу лояльности потребителей она приносит стабильно более высокую прибыль, поскольку снижает риски, последующие маркетинговые расходы, успешнее преодолевает неожиданно возникшие препятствия;

– обеспечивает более высокую норму возврата инвестиций, что принципиально важно для инвесторов;

– у нее высокие защитные барьеры и высокие возможности развития; как показывает опыт, понятие жизненного цикла здесь неприменимо, стратегия репозиционирования обеспечивает им долголетие;

– создает благожелательное отношение к предприятию всех заинтересованных групп: помогает найти новых работников, акционеров, обеспечить общественную и государственную поддержку.

Положительный имидж фирмы и ее продукции становится основополагающим стратегическим преимуществом организации. Каждая корпорация заинтересована в поддержании сильного имиджа среди таких контактных аудиторий, как финансисты, сотрудники организации, работники органов власти, региональные сообщества и т. д.

Финансовые круги. Для получения ссуды в банке необходимо создать репутацию успешно управляемого и платежеспособного предприятия. Стоимость акций организации будет определяться в зависимости от оценок представителей финансовой среды, а следовательно, от этого будут зависеть прибыли и убытки акционеров предприятия. Залог лидерства на рынке – это результат не только производственной деятельности корпорации, но и мероприятий, направленных на формирование ее репутации в финансовой среде. Положительный финансовый имидж – это создание благоприятного впечатления о финансовых достижениях фирмы и ее возможных перспективах.

Работники организации. Работа по созданию имиджа компании способствует формированию благоприятной атмосферы внутри коллектива и усиливает заинтересованность сотрудников в результатах своего труда. Очевидность успеха организации – серьезный стимул к более эффективной работе. На таких предприятиях, как правило, отсутствуют проблемы с «текучкой» кадров и количеством желающих трудоустроиться. Важную роль в создании благоприятного внутрифирменного имиджа организации играет и имеющая социальные ориентиры кадровая политика. «Работа на социально ориентированном предприятии выглядит гораздо привлекательнее, чем в организации, где задача руководства ограничивается преследованием исключительно производственных и экономических целей»[1]. В связи с этим возрастает роль социальной ответственности бизнеса, когда «…для достижения успеха в сфере своей деятельности и в жизни в целом, основной ценностью для бизнесмена становится ответственность»[2].

Представители организации во внешней среде. Положительный имидж организации позволяет представителям фирмы действовать более эффективно, поскольку сильные позиции организации на рынке – это серьезный аргумент при проведении деловых переговоров.

Работники представительных органов власти. Положительная репутация организации дает возможность лоббировать интересы фирмы на уровне взаимодействия с депутатами представительных органов власти.

Сообщества на уровне региона. Имидж фирмы должен базироваться на учете интересов региональных сообществ, что повышает уровень доверия к фирме в целом. Например, если для региона актуальны экологические проблемы, организация в рамках рекламной кампании должна сделать акцент на использование в производстве экологически чистых технологий.

Лидеры общественного мнения. Любое предприятие по характеру своей деятельности многофункционально, поскольку выполняет одновременно и роль производителя, и роль

---

[1] Шамрай Л. В. Социальная политика предприятия: возможности и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 163.

[2] Мацефук Е. А. Ответственность как основная ценность в бизнесе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 2. С. 69.

организации, обеспечивающей занятость населения, и роль получателя прибыли. На предприятии осуществляется управление ресурсами, реализация собственных и общественных интересов. Будучи частью сложной системы, фирма осуществляет свою деятельность на уровнях:

1) социокультурной общности;
2) отрасли;
3) организации;
4) производимого товара.

Первый из перечисленных уровней связан с изучением основополагающих жизненных ценностей работников. Существуют общие взгляды, господствующие среди различных социальных групп, которые необходимо учитывать при позиционировании товара и разработке маркетинговой стратегии. Эти взгляды оказывают влияние на отношение общественности к фирме и ее товарам. Эти взгляды должны стать основой для формирования имиджа организации. Деятельность организации вызывает различную реакцию со стороны потребителей старшего и молодого возраста. Данные социологических исследований свидетельствуют, что молодое поколение видит прямую связь между решением экономических проблем и развитием частных фирм, тогда как старшее поколение связывает будущее страны с поддержкой государственных предприятий. Такие важнейшие принципы, как этика прав человека и трудового коллектива нашли свое отражение в законодательстве. Однако не следует считать эти принципы раз и навсегда данными, не поддающимися изменениям. Как показывает практика, в обществе нередко запускается механизм переоценки ценностей.

Существуют национальные особенности в восприятии роли крупных предприятий в экономике. В Великобритании большинство населения придерживается мнения о том, что крупные предприятия не являются основой национальной экономики, а мелкий и средний бизнес играет основную роль в экономическом развитии страны. Для российского менталитета характерно положительное отношение к крупным предприятиям, с которыми связаны надежды на успешное социально-экономическое развитие страны. Деятельность мелких и средних организаций не воспринимается столь положительно, что объясняется неразвитостью малого и среднего бизнеса в стране, не ставшего мощной экономической силой. Данные опроса жителей Нижегородской области свидетельствуют, что такие модели экономического развития, как свободный рынок, ликвидация государственного регулирования экономики, а также полностью регулируемая государством экономика и отказ от рыночных отношений не пользуются популярностью у опрошенных. Гармоничное сочетание рынка и ограниченного влияния государства – тот вариант, который устраивает многих (3/4 опрошенных выбрали такую модель).

Для создания репутации организации важным является изучение особенностей отрасли, в рамках которой работает предприятие. Объективная оценка собственной репутации возможна лишь при условии сравнения с репутацией фирм других отраслей, с которыми у данной организации существуют какие-либо взаимоотношения. Нередко крупные компании осуществляют свою деятельность в нескольких различных отраслях. В ходе маркетинговых исследований можно выяснить уровень осведомленности потребителей и их восприятие деятельности различных отраслей. С негативным имиджем отрасли можно бороться с помощью создания коллективных органов, которые объединят усилия предприятий данной отрасли в процессе формирования обновленного имиджа. К примеру, проблемы с имиджем нефтяной отрасли в 60–70 гг., связанные с загрязнением моря, были решены с помощью коллективных усилий и принятия ряда мер организационного и экономического характера. Ни одна отрасль не может быть свободной от проблем, связанных с формированием имиджа. Каждое предприятие должно располагать информацией о своей отрасли с тем, чтобы принять необходимые меры по улучшению репутации фирмы.

Имидж предприятия складывается на основе ценностей объективного и субъективного характера, реализующихся в деятельности организации. Поэтому оценка этих ценностей создает основу для формирования конкурентных преимуществ организации. В научной

литературе существуют различные подходы к определению системы показателей оценки имиджа предприятия. С точки зрения И. Алешиной и Б. Джи, оценку имиджа имеют право производить эксперты, использующие в своей работе систему показателей, накопленный опыт и сложившуюся систему неформальных обстоятельств[1]. Для Р. Акоффа метод прямого интервью является наилучшим способом оценки восприятия имиджа компании[2].

Основными принципами оценки имиджа фирмы считаются следующие: экспертные оценки, анализ данных, свидетельствующих о восприятии репутации фирмы во внешней и внутренней среде, использование системного и комплексного подходов, а также применение принципа историчности. Окончательные результаты изучения реакции потребителей рынка – основа оценки имиджа.

Процесс создания позитивной репутации можно представить в виде системы, состоящей из четырех уровней, на первом их которых идет разработка конкурентных преимуществ. На втором уровне преимущества приобретают реальные очертания, и создаются условия для их воплощения в жизнь. Третий уровень – это создание продукта, в котором нашли отражение разработанные конкурентные преимущества. Четвертый уровень связан с формированием позитивного имиджа произведенного продукта и самой фирмы-изготовителя. Иными словами, конкурентные преимущества продуктов фирмы определяют качественные характеристики ее имиджа.

Имидж организации оценивается экспертными группами, к которым относят потребителей, конкурентов, персонал организации, руководителей и пр. Система показателей, соответствующая каждой экспертной группе, может выглядеть следующим образом:

1. *Клиенты:* популярность рекламируемой торговой марки, надежность и качество производимого продукта, эффективность предлагаемой системы скидок, ценовая политика фирмы, мнение покупателей о стратегии организации.

2. *Руководство и персонал:* характер взаимоотношений коллектива и руководства, уровень доступности руководителя для клиентов и СМИ, уровень социальной защищенности руководителя, система мотивации труда в организации, карьерные перспективы работников, уровень сплоченности коллектива, наличие разработанной системы корпоративной культуры.

3. *Фирмы-партнеры и организации-конкуренты:* этика взаимоотношений с партнерами, престижность организации, уровень информационной открытости, финансовая стабильность на рынке, мнение партнеров и конкурентов о рыночной стратегии фирмы.

4. *Местные органы государственной власти и общественные объединения:* обеспечение занятости населения, социальные гарантии работникам, политика фирмы в отношении реализации социально значимых проектов, важность производимой предприятием продукции для данного региона, экологическая политика организации.

Изучим один из вариантов создания имиджа фирмы в зависимости от стадии ее развития.

1-я стадия. Период становления организации, не связанный со значительными затратами для формирования репутации. Основными «имиджевыми» задачами этого периода являются:

– формулирование стратегических целей развития и планирование деятельности;
– выбор целевых сегментов потребителей;
– выбор и разработка фирменного стиля;
– реализация кадровой политики;
– маркетинговый анализ внешней и внутренней среды;
– формирование клиентской базы.

Формирование внешнего имиджа компании на этой стадии связано с реализацией информационной кампании: речь идет о почтовой рассылке рекламных и информирующих материалов, в которых подробно и доступно рассказывается о миссии и маркетинговой

---

[1] Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетологов / И. Алешина. М. : ИНФРА-М, 1997. С. 145; Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. СПб : Питер, 2000. С. 122.

[2] Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф.. М. : Инфра-М, 2000. С. 225.

стратегии фирмы. Кроме того, рекламная политика фирмы также носит информирующий характер и акцентирует внимание потенциальных и уже имеющихся клиентов на специфике производимого продукта и уникальности предлагаемых услуг.

На первой стадии идет процесс сплочения коллектива и создания корпоративной культуры, в рамках которой следование императивам деловой этики в общении с клиентами и партнерами фирмы должно стать незыблемым правилом деятельности персонала. Именно поведение персонала во многом определяет отношение клиентов к фирме, их мнение о ее репутации и имидже.

2-я стадия. В связи с укреплением положения фирмы на рынке расходы на рекламную и «имиджевую» политику возрастают. Особое внимание PR-службой уделяется работе по дальнейшему укреплению традиций корпоративной культуры, формированию команды единомышленников, заинтересованных в результатах своего труда, рассматривающих свою эффективную профессиональную деятельность на конкретном рабочем месте как залог успешности компании в целом. Офисный стиль фирмы становится предметом пристального внимания специалистов компании, поскольку гармоничное сочетание стиля офиса, стиля поведения сотрудников компании и фирменного стиля в целом представляет собой основу для создания сильного имиджа успешной организации. Наличие единого офисного стиля – важный фактор развития тех организаций, чьи офисы находятся в различных географических точках. На данном этапе идет процесс создания маркетинговых, исследовательских, инновационных служб, деятельность которых создает предпосылки для перехода фирмы к следующей стадии развития.

3-я стадия. Этап экономической зрелости фирмы, связанный с реализацией социально ориентированной рекламной политики. Имидж организации во внутренней среде связан со следующими мероприятиями:

– внедрение инноваций, переобучение и повышение квалификации сотрудников, создание атмосферы обновления и готовности к изменениям;

– формирование региональной сети представительств фирмы;

– планирование и реализация новаторских курсов развития компании.

Имидж фирмы во внешней среде на данном этапе определяется ранее достигнутыми результатами деятельности организации: широко известным брендом, устоявшимся имиджем на рынке, узнаваемым стилем. В связи с этим фирма уменьшает расходы на общую рекламную политику и акцентирует внимание на продвижении инновационных проектов.

Литература:

1. Jones K., Simmons J. The Retail Environment / K. Jones, J. Simmons. – N.-Y., 1990. – P. 135.

2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М. : Инфра-М, 2000. – С. 225.

3. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетологов / И. Алешина. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 145.

4. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – СПб : Питер, 2000. – С. 122.

5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб : Питер, 1999. – С. 230.

6. Мацефук Е. А. Ответственность как основная ценность в бизнесе // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 2. – С. 69.

7. Шамрай Л. В. Социальная политика предприятия: возможности и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5. – С. 163.

Козенко Зинаида Николаевна,
д. э. н., проф., зав. кафедрой
экономической теории и сельской
кредитной кооперации ФГОУ ВПО
«Волгоградская государственная
сельскохозяйственная академия»
e-mail: kozenko_zn@mail.ru

Особенности стартовых условий создания и функционирования сельских кредитных кооперативов в Волгоградской области
The Peculiarities of the Starting Position of the Creation and Functioning of Rural Credit Cooperatives in Volgograd Region

В статье рассматриваются основные особенности стартовых условий трех-четырехлетних периодов возрождения, функционирования и развития сельской кредитной кооперации.

The article presents the main particularities of the starting position of three of four-year period of the rebirth, functioning and development of rural credit cooperatives.

Ключевые слова: стартовые условия, сельская кредитная кооперация.

Keywords: starting position, rural credit cooperatives.

Трансформационные изменения в организационной структуре аграрного производства привели к дифференциации объектов сельского хозяйства на крупнотоварное, сконцентрированное в сельскохозяйственных организациях; мелкотоварное, организованное на основе крестьянских (фермерских) хозяйств и незначительной части представителей личного подсобного хозяйства; нетоварное, сгруппировавшее вокруг себя представителей значительной части сельского населения, имеющего личное подсобное хозяйство. Потребность их в финансовых средствах для ведения производства и обеспечения жизнедеятельности удовлетворялась далеко неодинаково. Основанием для функционирования крупных сельскохозяйственных организаций являются собственные накопления, образуемые в результате получения прибыли как положительного результата их хозяйственной деятельности, либо использование банковского кредита в случае их недостатка. Функционирование мелкого и среднего бизнеса на селе, а также личного подсобного хозяйства вследствие отсутствия собственных накоплений от ведения мелкотоварного производства имеет сложные проблемы.

Опыт функционирования аграрного производства в экономически развитых странах на протяжении длительного времени подтверждает: несмотря на существенные преимущества крупного товарного производства, мелкое и среднее производство продолжает существовать и активно развиваться. В этом им оказывает существенную помощь и поддержку сельская кредитная кооперация.

С 1996 г. значительную помощь и поддержку возрождающейся сельской кредитной кооперации в Волгоградской области оказали международные организации (Общество международного развития Дежардэн, Германский кооперативный Союз Райффайзен, американская частная некоммерческая организация ACDI/VOGA). Итогом совместной деятельности лидеров кооперативного движения Волгоградской области, ее администрации, помощи и поддержки зарубежных некоммерческих организаций явилось возрождение и активное развитие в области сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.

Экономическая наука в исследовании кредитной кооперации значительное место уделяла характеристике их системной определенности и в этом плане обогатила мировую экономическую мысль значительным багажом своего методологического наследия. В изучении

количественной определенности такого явления, как кооперация, достигнут значительный прогресс, однако методологическая сторона исследования кооперации в ее качественной определенности требует дальнейшего глубокого исследования. В частности, исследование сельской кооперации как отдельного производственного отношения в единой системе аграрных отношений, представляется, имело бы конструктивный характер и в большей мере способствовало бы выявлению глубинной сущности кооперации как экономической категории.

Использование общеметодологического принципа восхождения от конкретного к абстрактному, широко применяемого в общественных науках, позволяет выделить кооперацию из системы аграрных отношений и представить ее как особое, отдельное, единичное производственное отношение.

Как экономическая категория кооперация имеет в своем составе и своих собственных субъектов (отличных от субъектов других единичных производственных отношений), наделенных определенными интересами, характер которых может быть самым разнообразным – от противоречивого единства до конфликтных взаимоотношений, и объект, специфичный только для данного единичного производственного отношения.

Необходимость значительной части населения той или иной страны выйти из бедственного положения в конечном итоге привела к объединению ограниченных ресурсов каждого из них в одно относительно крупное производственное образование, способное конкурировать с крупным капиталом. Таким относительно крупным производственным образованием, способным увеличить производительные возможности разрозненных мелких производственных единиц, явилась кооперация. Качественно однородные субъекты в силу объективной необходимости, обусловленной ограниченными возможностями каждого в отдельности индивида, становятся членами-пайщиками новых экономических образований – кооперативов, имеют единые экономические интересы в составе экономических единиц нового производственного отношения – кооперации.

Специфическим социально-экономическим признаком вновь образуемого производственного отношения – кооперации являются ограниченные возможности отдельного индивида в реализации своих экономических интересов в процессе конкурентной борьбы с индивидами, обладающими более широким потенциалом.

За 13-летний срок функционирования системы сельской кредитной кооперации Волгоградской области наблюдается значительный рост числа сельскохозяйственных кредитных кооперативов. Однако динамика их роста была далеко не одинакова в различные периоды. Первая волна кооперативов-пионеров была в количественном отношении весьма незначительной, всего лишь 6 кооперативов за первые два года (1996–1997). И лишь в следующие два года (1998–1999) их число возросло вчетверо. На пути их возрождения преодолены значительные трудности: не было правовой базы их функционирования (она возникала и приобретала законодательную основу в процессе их появления); заново и с большими трудностями шло преодоление недоверия со стороны крестьянства к финансовым институтам вообще и к кредитной кооперации как новому явлению в частности. Незначительными были размеры паевого фонда и средств, поступавших от пайщиков на сбережения, в силу крайне низкого уровня жизни сельского населения. В первые годы сковывала невозможность или значительная трудность привлечения сторонних заемных средств, размеры выдаваемых пайщикам кредитных средств на производственные и социальные нужды были незначительными.

Вторая волна кооперативов-старожилов, возникших через 4 года после начала функционирования кооперативов-пионеров, оказалась в более благоприятных условиях для своего появления и развития потому, что был бесценный опыт первопроходцев: в области по инициативе председателя правления Волгоградского областного потребительского сельскохозяйственного кредитного кооператива (ВОПСКК) «Содружество» Г. Н. Никулина были созданы пилотные кооперативы, в которых отрабатывались методические пособия по бухгалтерскому учету и налогообложению, залоговым операциям и формированию фондов кооператива; в сельскохозяйственной академии был создан кредитный кооператив

«Сельхознаука», на базе которого создана учебно-производственная база для изучения проблем сельской кредитной кооперации; создана кафедра сельской кредитной кооперации на базе ВОПСКК «Содружество», где студенты проходят производственную и преддипломную практику; открыта на экономическом факультете сельскохозяйственной академии специализация по подготовке специалистов по кооперации и интеграции. Отсюда и относительно высокие и стабильные темпы прироста численности кооперативов в этот период. За 4 года (2000–2003) возник 21 сельский кредитный кооператив.

Наконец, третья волна кооперативов-новичков, появившихся на свет в четырехлетний период с 2004 по 2007 гг., оказалась в благоприятной правовой и экономической среде практически с момента своего зарождения, что предопределило совсем иные темпы их возрождения и развития. За это время возникли сразу 15 кредитных кооперативов, что завершает положительную динамику их роста в Волгоградской области за исследуемый период.

Силой своего авторитета кооперативы-пионеры смогли убедить село в необходимости кредитной кооперации, чтобы объединенными усилиями попытаться помочь самим себе, поскольку других источников помощи попросту не было. Этот период для кредитной кооперации представляется более значимым, чем последующие, обеспечившие вдвое более высокие темпы развития, поскольку он обеспечил бесценный опыт возрождения, функционирования, развития. Опыт волгоградских кооператоров, став достоянием российской кредитной кооперации, в значительной мере способствовал ее продвижению по многотрудному пути возрождения сельской кредитной кооперации в стране. Таким образом, кооперативы-пионеры провели огромную работу по вовлечению в состав кооперативов значительной части сельского населения области и страны. Уже в 2005 г. сельские кредитные кооперативы вложили в развитие сельского хозяйства области средств населения 1 млрд руб., т. е. столько же, сколько было вложено из федерального и областного бюджетов вместе взятых.

Анализ стартовых условий указывает на то, с какой трудностью сталкивались кредитные кооперативы-пионеры в первые годы возрождения кооперации, как непросто было убедить крестьянские массы в необходимости объединения совместных усилий в процессе выживания в труднейших условиях системного аграрного трансформационного кризиса, в котором находилась экономика страны в эти годы. Последующее развитие кредитных кооперативов в стране, создание трехуровневой системы кредитной кооперации в России является свидетельством плодотворности усилий их организаторов. Им удалось подвигнуть на объединение усилий в борьбе за относительно нормальные условия хозяйствования значительную часть фермеров и владельцев ЛПХ. Сельское население поверило кооператорам-организаторам и повернулось к ним лицом. Труды первопроходцев не только не пропали даром, а как добрые семена попали на благодатно обработанную почву и получили могучие всходы. Это является неопровержимым свидетельством серьезного изменения стартовых условий возрождения и функционирования кредитной кооперации в Волгоградской области, а затем и всей страны. Система кредитной кооперации России обрела правовое поле деятельности, разработка которого тоже начиналась с Волгоградской области: 26 марта 1997 г. Волгоградской областной Думой был принят закон «О защите прав пайщиков сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в Волгоградской области», в котором определены правовые и экономические основы создания и деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СКПК) и их союзов. В законе определен статус, цели, правовое обеспечение членства в кооперативе. Созданию и регистрации кредитного кооператива, взаимоотношениям СКПК с органами государственной власти и местного самоуправления посвящена отдельная глава закона. Кредитные кооперативы создавались в условиях недоверия к финансовым структурам, порожденного финансовыми пирамидами, поэтому законом предусмотрено положение о лицензировании деятельности кооператива. Особое место в законе отведено основному документу кооператива, обеспечивающему правовую защищенность, – Уставу кредитного кооператива. Это был первый в России правовой документ, регламентирующий деятельность кредитных кооперативов, поэтому особое внимание обращено на органы правления и контроля сельскохозяйственного кредитного потребительского

кооператива, защиту экономических интересов его пайщиков. В 2002 г. Волгоградская областная Дума приняла закон «О государственном контроле и надзоре за деятельностью кредитных потребительских кооперативов граждан». Объектом государственного контроля и надзора за деятельностью кредитных потребительских кооперативов стали кредитные кооперативы граждан и их структурные подразделения, осуществляющие свою деятельность на территории Волгоградской области. Органом, уполномоченным осуществлять контроль и надзор за деятельностью кооперативов, стал комитет экономики администрации Волгоградской области.

Свидетельством резкого изменения стартовых условий возникновения и развития кредитных кооперативов является иной характер кооперативов-старожилов. Они минуют стадию медленного «вползания», столь характерную для периода возрождения кредитных кооперативов-пионеров, так как опыт предшественников оказался настолько благоприятным, что они практически миновали это трудное время. Данный факт является ярким показателем жизнеспособности сельской кредитной кооперации и еще раз свидетельствует о ее значительных потенциальных возможностях.

Динамика развития сельских потребительских кредитных кооперативов по численности пайщиков представлена на рис. 1.

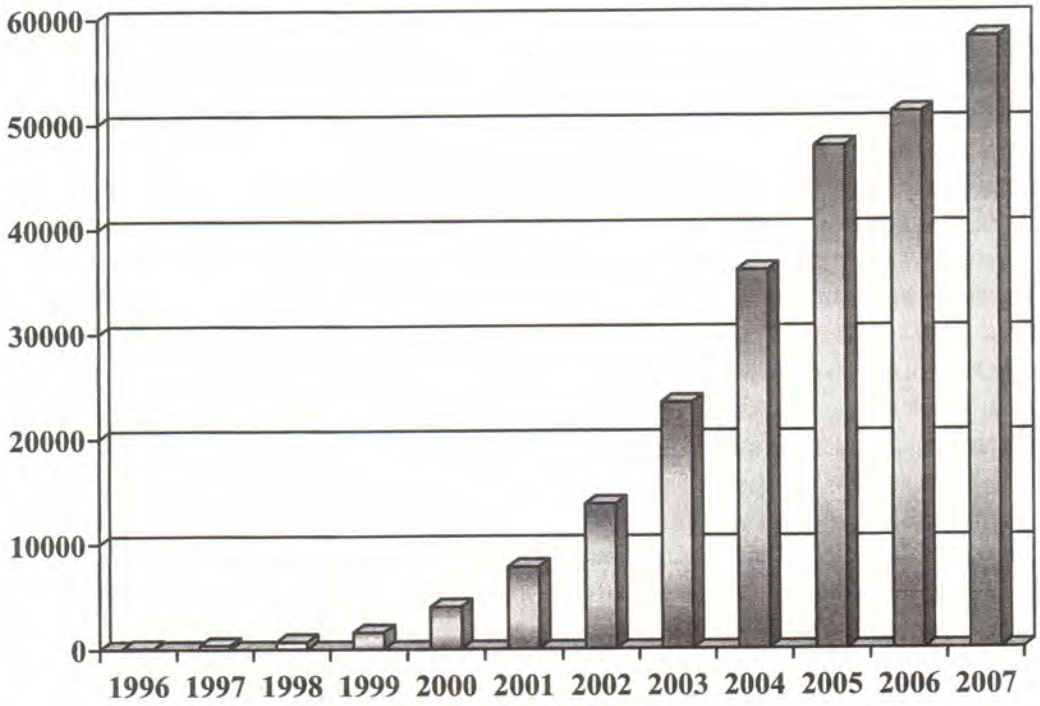


Рис. 1. Динамика роста количества членов СКПК Волгоградской области за 1996–2007 гг.

Динамика создания кредитных кооперативов-новичков не имеет медленного «вползания» и нарастающих темпов, выявляет направленность убывающих темпов прироста. На наш взгляд, это объясняется тем, что в Волгоградской области на современном этапе развития системы кредитной кооперации рациональнее и экономически выгоднее создавать не новые кооперативы, а организовывать филиалы, представительства и представителей, что позволит системе кредитной кооперации при меньших издержках дойти до каждого муниципального образования. Доказав свою состоятельность и жизнеспособность, возможности своего не только временного, но и пространственного роста и развития, кредитные кооперативы стали заметным явлением на селе. Это в значительной мере обусловлено фактом наличия, успешного функционирования и возросшего авторитета уже существующих кредитных кооперативов, осуществляющих помощь и поддержку сельскому населению и теперь, в период мирового экономического кризиса.

Литература:

1. Козенко З. Н. Принципы этической экономии в формировании и развитии кооперативных образований / З. Н. Козенко. – Волгоград : Изд-во ВГСХА, 2001. – 28 с.

2. Козенко З. Н. Сельская кредитная потребительская кооперация: теория, опыт, тенденции развития / З. Н. Козенко ; Волгогр. гос. с/х. акад.– Волгоград : Изд-во ВГСХА, – 2001. 119 с.

3. Козенко З. Н. Региональные особенности создания и функционирования кредитной кооперации: теория, опыт, перспективы : монография / З. Н. Козенко, Ю. Е. Минифаева, А. В. Норов. – Волгоград: Изд-во ВГСХА, 2008.

4. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989. – 496 с.

Горбунова Екатерина Геннадьевна,
соискатель кафедры финансов и кредита,
ст. преподаватель кафедры финансов
и кредита НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Развитие малого предпринимательства в Волгоградском регионе
Development of Small Business in Volgograd Region

В статье автором освещается состояние малого предпринимательства в Волгоградском регионе. Рассматриваются проблемы, препятствующие дальнейшему развитию предпринимательства в Волгограде, и способы их решения.

The article presents the condition for small business in Volgograd Region. The author discusses the problems preventing small business from developing in Volgograd and gives the solutions of the problems.

Ключевые слова: малый бизнес, мониторинг, поддержка.

Keywords: small business, monitoring, support.

В отличие от крупных компаний, действующих в национальном и транснациональном масштабе, малые фирмы в значительно большей степени ориентированы на локальный рынок, на использование местных ресурсов и удовлетворение местных потребностей.

Центральные органы государства решают прежде всего вопросы макроэкономического регулирования – определяют общие принципы организации экономических отношений и правила поведения участвующих в них субъектов, основы налоговой и бюджетной системы, финансово-кредитного механизма, отраслевые и региональные приоритеты развития формы регулирования международных хозяйственных связей. Отдельные предприятия попадают в поле зрения центра только в исключительных случаях. Это, как правило, наиболее крупные корпорации и предприятия, действующие в государственном секторе.

Региональные и местные власти находятся гораздо ближе к конкретным предприятиям, способным более полно учитывать потребности и интересы предпринимателей при формировании и реализации региональной экономической политики. Именно от местных муниципальных властей предприниматели ожидают большей поддержки.

Развитие предпринимательства на территории Волгограда тесно взаимосвязано с решением социально-экономических проблем города, малый и средний бизнес принимают активное участие в решении первоочередных городских социальных программ.

Географическая картина распространения малого бизнеса свидетельствует о неравномерности его развития по районам города.

В 2005 г. показатель количества малых и средних предприятий, действующих на территории Волгограда, составил около 8000 субъектов предпринимательства – юридических лиц из них 20562 индивидуальных предпринимателей. По сравнению с показателями 2004 г. количество индивидуальных предпринимателей уменьшилось на 6,4 %. Основная причина данной динамики – несовершенство налогового законодательства и усложнение учета и отчетности субъектов предпринимательства. В то же время произошло увеличение количества юридических лиц на 4 %.

Показатель численности занятых на малых и средних предприятиях – 55 тыс. чел., что составляет около 20 % от общей численности экономически активного населения Волгограда. Сложившиеся отраслевая структура предпринимательства, занятости на малых и средних предприятиях и структура выручки от реализации товаров и услуг свидетельствуют о развитии предпринимательства преимущественно в сфере оптовой розничной торговли и оказания бытовых услуг.

На 1 января 2006 г. индивидуальных предпринимателей было зарегистрировано 21720 (прирост по отношению к предыдущему году 5,3 %)[1].

По состоянию на 1 января 2007 г., по данным Волгоградского областного комитета государственной статистики, в Волгограде осуществляют деятельность 24036 индивидуальных предпринимателей (9,6 % прироста относительно 01.01.2006)[2].

Количественные данные по виду деятельности индивидуальных предпринимателей в Волгограде на начало 2007 г. представлены следующем образом: по-прежнему лидирует отрасль «оптовая и розничная торговля, ремонт автомобильных средств», в которой осуществляют свою деятельность 63,3 % индивидуальных предпринимателей Волгограда, что по численности составляет 15219 предприятий.

В отрасли «Транспорт и связь» осуществляют свою деятельность 8,7 % индивидуальных предпринимателей, или на 1 января 2007 г. – 2096. Развитие данной отрасли достаточно динамично и «Предоставление коммунальных, персональных и прочих услуг» происходит на одинаковом уровне, где количественное соотношения составляет 5,3 и 5,4 % соответственно.

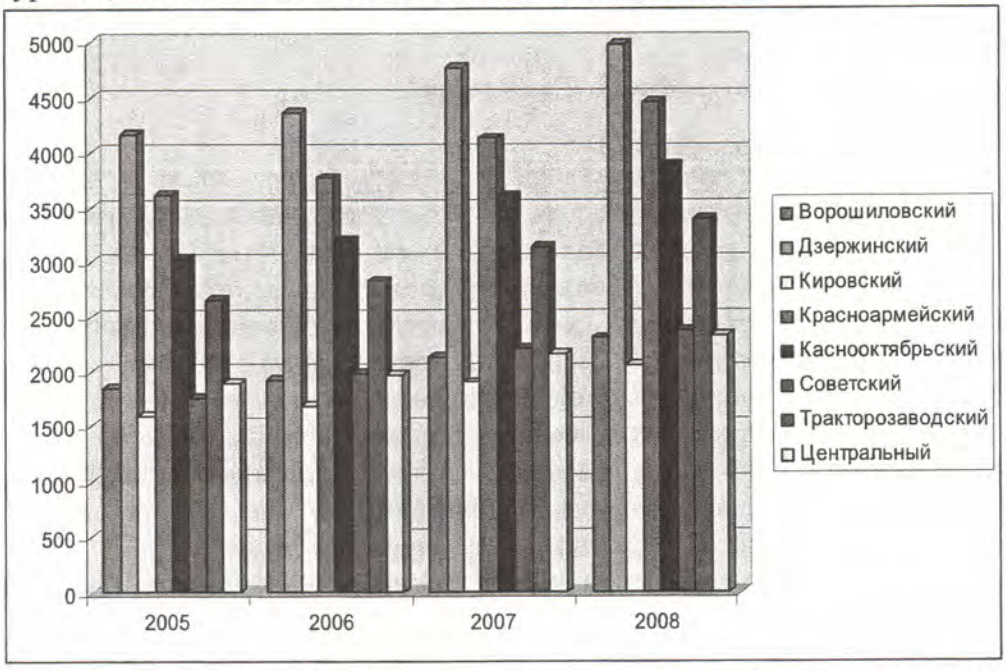


Рис. 1. Количество индивидуальных предпринимателей, прошедших государственную регистрацию в налоговых органах за 2005–2008 гг.

[1] URL: http://www.ndwesti.ru/article.php?id=3670.

[2] Мурунова И. А., Таев А. Г. Структура мезоуровней финансовой среды предпринимательства : монография / И. А. Мурунова, А. Г. Таев. Волгоград : Волгоградское научное изд- во, 2008. 160 с.

Увеличения количества предприятий в отраслях «Обрабатывающее производство», «Предоставления коммунальных, персональных и прочих услуг» в год в среднем составляет 14,0 и 10,5 % соответственно. В отрасли «Строительство» занято 1,6 % индивидуальных предпринимателей из общего количества по городу и составляет на начало 2007 г. 398 предприятий. В то же время данная отрасль развивается динамичными темпами, и прирост составляет 10,7 % в квартал и 42,8 % за год. Количество индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сферах «Гостиницы и рестораны» и «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» составляет 1,6 и 0,8 % соответственно. На 1 января 2008 г. – 27591 (прирост составил 6,7 %).

Более активно малое предпринимательство развивается в Центральном, Краснооктябрьском и Кировском районах. Наиболее медленный прирост количества индивидуальных предпринимателей в Ворошиловском и Дзержинском районах.

Средняя численность работников малых предприятий составляет на 1 января 2007 г. 108119 чел. В дальнейшем предполагается увеличение на 1,8 % ежегодно. В 2010 г. возможная численность занятых на малых предприятиях составит 112025 чел.

Основная форма собственности малых предприятий – частная, что составляет 98,6 % общего числа малых предприятий, смешанную российскую собственность имеют 0,66 %, иностранную собственность – 0,23 %, совместную российскую и иностранную – 0,46 %.

Поддержка субъектов малого предпринимательства в Волгограде на муниципальном уровне реализуется через исполнение целевой «Программы развития предпринимательства в Волгограде на 2006–2008 годы».

Программа осуществляется за счет средств бюджета Волгограда, выделенных в установленном порядке, а также могут использоваться кредиты банка, средства инвесторов и субъектов малого и среднего предпринимательства из фондов отечественных и международных организаций и объединений. В период с 2006 по 2008 гг. на реализацию мероприятий Программы потребовались средства из бюджета Волгограда, в том числе в 2006 г. – 4525 тыс. руб., в 2007 г. – 4475 тыс. руб., в 2008 г. – 4475 тыс. руб. Ожидаемые конечные результаты Программы – ежегодный рост количества действующих субъектов предпринимательства, увеличение показателя удельного веса занятых на малых и средних предприятиях до 3 % экономически активного населения, заработной платы работников малых и средних предприятий на 15 %, ежегодный рост поступлений от малых средних предприятий в бюджет Волгограда – на 5 %.

Основным источником финансирования текущей деятельности предприятия и средствами на развитие по-прежнему остаются личные сбережения предпринимателей и собственная прибыль предприятия. Средства учредителей, заемные кредитные средства привлекаются менее чем в 20 % случаев. Финансовая поддержка специализированных фондов и организаций привлекается крайне редко – менее 3 %.

Успешное развитие малого бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Мобилизация денежных средств невозможна без государственных мер развития инфраструктуры рынка финансовых услуг, расширения номенклатуры используемых финансовых инструментов, а также интенсификации конкуренции среди участников финансового рынка.

Вопреки существующим мифам о высокой рискованности вложений в малый бизнес опыт прошедших лет показал, что кредитование малых предприятий, при умелой организации работы, является менее рисковым, чем кредитование крупных предприятий. Все клиенты – заемщики малых предприятий Фонда поддержки бизнеса возвращают средства полностью и в срок.

Программа микрофинансирования малых предприятий показала свою жизненность и безусловную полезность. Используя механизмы микрокредитования, многие организации, располагая небольшими средствами, позволили начать свое дело большему количеству малых предприятий и предпринимателей.

Однако по-прежнему большинство субъектов малого бизнеса не имеют доступа к финансово-кредитным ресурсам. Это связано с отсутствием механизмов, учитывающих специфику российского малого бизнеса.

Необходимо отметить наличие областной целевой программы «Развитие и поддержка малого предпринимательства в Волгоградской области».

Общий объем финансирования 2005–2010 гг. – 169,29 млн руб., в том числе:

в 2005 г. – 12,47 млн руб.;

в 2006 г. – 34,16 млн руб.;

в 2007 г. – 33,96 млн руб.;

в 2008 г. – 33,30 млн руб.;

в 2009 г. – 28,20 млн руб.;

в 2010 г. – 27,20 млн руб.

Финансирование программы осуществляется за счет средств областного бюджета (164,85 млн руб.), бюджетов муниципальных образований (0,12 млн руб.), собственных средств предприятий (4,32 млн руб.) и других источников финансирования, предусмотренных действующим законодательством.

Для решения проблем финансирования малых предприятий необходимо применить механизм возмещения за счет средств областного бюджета, части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях; оказывать содействие обществам взаимного кредитования и фондам поддержки предпринимательства в целях расширения доступа предпринимателей к краткосрочным кредитам; прорабатывать вопрос создания финансово-кредитной службы и определения конкретного механизма частичного залогового обеспечения кредитов, получаемых малыми предприятиями, и лизинговых договоров; развивать схемы кредитования малых предприятий с обеспечением кредитов средствами крупных предприятий, заинтересованных в кооперационных связях с малыми предприятиями; осваивать современные кредитно-инвестиционные механизмы (например, лизинг).

В настоящее время существует целый ряд проблем, препятствующих дальнейшему развитию предпринимательства в Волгограде:

– несовершенство и непостоянство нормативной правовой базы;

– избыточные административные барьеры (препятствия, возникающие при выполнении субъектами предпринимательской деятельности обязательных правил и процедур, предусмотренных законодательными и подзаконными актами, в процессе государственного регулирования государственной деятельности), громоздкая и сложная разрешительная система;

– недостаточное развитие инфраструктуры предпринимательства (отсутствие необходимого количества бизнес-инкубаторов и обеспечение деятельности лизинговых компаний и т. п.), способствующей укреплению малого бизнеса (для малого предпринимательства очень важна информационная, юридическая, консалтинговая и иная поддержка, особенно при создании предприятия и на начальной стадии его функционирования; необходима инфраструктура, включающая в себя центры по оказанию правовых и информационных услуг предпринимателям);

– недоступность финансовых ресурсов;

– отсутствие механизмов финансово-имущественной поддержки сферы малого и среднего бизнеса;

– ограниченные возможности привлечения инвестиций; невозможность получения кредитов начинающими предпринимателями, трудности по привлечению внешних финансовых источников и прежде всего кредитов коммерческих банков в связи с отсутствием у малых предприятий необходимого залога, высокие процентные ставки, ограниченные сроки предоставления кредита (до 1 года);

– недостаточно эффективная и нескоординированная деятельность объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства;

– высокая стоимость аренды помещений, коммунальных услуг, энергоносителей;

– проблемы с обеспечением помещениями, оборудованием для создания и эффективного функционирования малых предприятий;

– недостаточное информационное обеспечение по широкому спектру вопросов ведения предпринимательской деятельности;

– отсутствие социальных гарантий для людей, занимающихся предпринимательской деятельностью.

В сложившихся условиях проблемы развития предпринимательства можно разрешить объединенными усилиями и согласованными действиями самих предпринимателей и органов местного самоуправления Волгограда, используя при этом программные методы.

Можно предложить следующие мероприятия для поддержки предпринимательства:

• обеспечение благоприятных условий для устойчивого развития предпринимательства на территории Волгограда на основе повышения качества и эффективности мер муниципальной поддержки органами местного самоуправления Волгограда;

• активизация предпринимательской деятельности в сфере оказания услуг населению, в производственной и инновационной сферах;

• привлечение инвестиций и увеличение налоговых поступлений в бюджет Волгограда;

• совершенствование нормативной правовой базы для развития предпринимательства в Волгограде, а именно:

• мониторинг нормативных правовых актов Российской Федерации, Волгоградской области и Волгограда в целях выявления существующих недостатков, разработки и внесения предложений по их устранению, а также по устранению противоречий в действующем законодательстве, сдерживающих развитие предпринимательства;

• мониторинг нормативных правовых актов Волгограда в сфере регулирования предпринимательской деятельности, имущественных и земельных отношений, оформления разрешительных документов в целях выявления и внесения предложений по устранению административных, экономических и иных барьеров, препятствующих развитию предпринимательства, повышения качественного уровня местного самоуправления Волгограда, разработки и введения оптимальных и прозрачных процедур взаимодействия субъектов предпринимательства с органами местного самоуправления Волгограда;

– информационное обеспечение и создание положительного имиджа предпринимательства. Данное направление включает в себя следующие мероприятия[1]:

– издание и распространение специализированных сборников по вопросам ведения предпринимательской деятельности и защите прав предпринимателей в целях оказания помощи начинающим и действующим субъектам предпринимательства, обеспечение информированности о проблемах предпринимательства и способах их решения;

– подготовка информационных материалов о положительном опыте ведения предпринимательской деятельности для освещения его в средствах массовой информации, а также радио- и телепередачах в целях формирования положительного общественного мнения о предпринимательстве, повышения информированности общественности о ведении предпринимательской деятельности, стимулирования безработного населения к занятости;

• формирование кредитно-финансовых технологий поддержки субъектов предпринимательства, а именно содействие:

– развитию лизинга и лизинговых схем для предпринимательства, увеличению объема лизинговых операций, способствующих осуществлению технического перевооружения производства, в целях повышения эффективности деятельности субъектов предпринимательства за счет обеспечения их специализированным оборудованием;

– созданию и деятельности кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования посредством консультирования, проведения семинаров и информирования в средствах массовой информации в целях развития системы кредитования субъектов

---

[1] Ващенко А. А. Образование: государственно-частное партнерство или противостояние / А. А. Ващенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 6. С. 47.

предпринимательской деятельности, расширения возможностей получения заемных средств с минимизированными затратами на их оформление;

• имущественная поддержка субъектов предпринимательства:

– сбор и предоставление информации о неиспользуемых объектах недвижимости, находящихся в муниципальной собственности, а также в собственности крупных промышленных предприятий Волгограда, в целях информирования субъектов предпринимательства о свободных объектах недвижимого имущества, земельных участках, производственных площадях, служебных помещениях предприятий;

• поддержка субъектов предпринимательства в продвижении на межрегиональные и международные товарные рынки, а именно содействие:

– участию субъектов предпринимательства в проведении региональных, межрегиональных и международных выставок-ярмарок в целях стимулирования выпуска конкурентоспособной продукции, привлечения партнеров и инвесторов, в поставке продукции и услуг малых и средних предприятий Волгограда на внешние рынки;

– участию начинающих предпринимателей в проведении региональных, межрегиональных и международных выставок-ярмарок, в том числе посредством организации коллективных стендов и субсидирования ярмарочной деятельности, в целях стимулирования развития предпринимательской инициативы у незанятого населения, в поставке продукции и услуг начинающих предпринимателей Волгограда на внешние рынки, привлечения партнеров и инвесторов.

Литература:

1. Ващенко А. А. Образование: государственно-частное партнерство или противостояние / А. А. Ващенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 47.

2. Мурунова И. А. Структура мезоуровней финансовой среды предпринимательства : монография / И. А. Мурунова, А. Г. Таев. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2008. – 160 с.

3. Режим доступа: www. URL:http://urp.volcity.ru/news/2005-06-10-24/

4. Режим доступа: www.URL:http://www.ndwesti.ru/article.php?id=3670.

Ващенко Александр Николаевич,
д. э. н., проф., проректор по научной работе НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Человеческие ресурсы России: актуальные аспекты развития профессионального образования в регионе
Human Resources in Russia: Actual Aspects of the Development of Professional Education in the Region

В статье авторами рассматриваются проблемы становления бизнес-образования в России. Анализируется история становления коммерческого образования в России и за рубежом. Представлен опыт создания системы профессионального образование Волгоградского института бизнеса.

The author of the paper focuses his attention on the establishing of business education in Russia. The paper analyzes the history of establishing of business education in Russia and abroad. The paper presents the experience of the creation of the system of professional education of Volgograd Institute of Business.

Ключевые слова: бизнес-образование, профессиональное образование, воспроизводство.

Keywords: business education, professional education, reproduction.

Об актуальности развития малого и среднего бизнеса в стране и в регионах написано достаточно много. Президент, Государственная Дума, Правительство РФ, региональные органы государственной власти, принимают конкретные меры по развитию малого и среднего бизнеса.

Разработаны и внедряются конкретные программы и мероприятия, принимаются законы, способствующие его развитию.

Параллельно с экономическими реформами, где этим проблемам уделяется достаточно внимания, в России идет реформа образования. Огромный государственный аппарат управления образования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях определяет стратегии развития общего и профессионального обучения в России. Данным проблемам достаточно времени уделяют ученые и практики. И это не случайно. Реалии сегодняшнего дня требуют повышенного внимания к формированию региональной образовательной политики на всех уровнях воспроизводства человеческих ресурсов. Оно выступает основным фактором экономического развития региона. Децентрализация управления системой образования, и профессионального в том числе, требует диверсификации существующей системы и внедрения новых технологий в экономике, управлении, содержании, организации образования в регионе.

Прежде всего, это доступность приобретения профессиональных знаний для любого гражданина России, на каком бы отдалении от областного центра от ни жил. Второе – это качество профессионального обучения независимо от места расположения образовательного учреждения. Третье – это экономические возможности любого гражданина России в любом регионе для получения профессионального образования. Эти и еще бесконечный ряд вопросов, которые требуют решения в регионе.

В журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» рассмотрению этих проблем посвящены статьи В. Н. Беспалова, Е. А. Гибадуллиной, В. А. Болотова, В. В. Брагина, В. С. Гринько, В. И. Митрохина, А. А. Ващенко, Е. И. Каминского, Р. А. Каменской, Д. Д. Доника, С. И. Кучмиевой, Г. И. Сидуновой, Н. А. Федяновой, М. В. Потехина, А. Н. Сырбу и др. авторов.

В данной статье в дополнение идей, высказанных в этих публикациях, автор акцентирует внимание на экономических и историко-социальных аспектах, факторах и условиях развития коммерческого и бизнес-образования в России.

В статье раскрывается модель современной системы бизнес-образования в регионе. Автор формулирует систему мер и принципов развития бизнес-образования в регионе и в России.

Начало XXI в. сопряжено с огромными изменениями в жизни народов всех стран. Геополитические изменения, процессы глобализации, информатизации оказывают огромное влияние на развитие общества.

Быстро изменяющаяся ситуация в экономике, политике, общественной жизни стран мира требует принятия энергичных мер реагирования на вызовы времени.

Причем в принятие решений, их реализацию вовлекается все большее число людей в каждом государстве. В обществе немаловажное значение приобретает общественное мнение, реакция общества на те или иные события.

Демократизация социальной жизни, трансформация индустриального общества в информационное на фундаменте научно-технического прогресса, глобализация всей общественной жизни и особенно экономики, нарастание мирового финансово-экономического кризиса, экологического кризиса усиливают роль человеческого фактора.

На первый план выдвигаются проблемы воспроизводства и развития человеческих ресурсов качественно нового уровня, способных решать возникающие задачи, отвечать на вызовы времени.

Воспроизводство и развитие человеческих ресурсов, выступающих в виде совокупности биологических, психологических, интеллектуальных способностей и возможностей индивида, становятся предпосылками укрепления государства, требуют обеспечения взаимодействия систем здравоохранения, образования, бизнеса.

Процесс переосмысления происходящих перемен в жизни мирового сообщества носит глобальный характер и имеет огромное влияние на все сферы жизнедеятельности человека в настоящем и будущем.

В России исторически все изменения в общественной жизни связаны с деятельностью государства. Консерватизм, культурные традиции, слабость развития гражданского общества препятствовали созданию социальной базы для осуществления реформ.

Если на Западе реформы шли снизу, то в России они всегда осуществлялись властью и в интересах власти.

Эта тенденция очень сильно проявляется и в современных условиях. Однако демократические преобразования, экономические реформы, осуществляемые государством в современной России, последовательно и настойчиво изменяют структуру общества и его менталитет. Подобные процессы происходят и в системе обучения и воспитания человека, в образовании. Медленно и осторожно, при огромном сопротивлении, идет осознание и общественное понимание несоответствия уровня развития общества уровню развития образования. Застывшее мнение о том, что Российская система обучения самая лучшая и передовая и что не надо ничего менять, доминирует прежде всего в государственной системе образования. Это мнение имеет под собой не только историческую, теоретическую основу, но и экономическую. Государственные учебные заведения, получающие из бюджета значительные суммы (в целом по стране этот бюджет сравним разве только с затратами на оборону) и не несущие никакой ответственности за выпуск конечной продукции и эффективность использования этой продукции в стране, – это удобно и выгодно. Их позиция понятна и очень близка большей части населения, не имеющей средств, не имеющей экономической базы для свободы выбора в получении профессионального образования. Вот и идет борьба старого и нового общественных мнений.

С одной стороны, государство, бизнес, общество ясно осознают тот факт, что, принимая правила игры в государстве с рыночной экономикой, необходимо подготовить, ознакомить, обучить население этим правилам создать слой экономически активного рыночно образованного населения. Государством совместно с бизнесом параллельно с государственной системой образования создаются бизнес-школы, бизнес-институты. Действует национальная программа «Кадры» для подготовки и стажировки молодых управленцев за рубежом и другие мероприятия. Идет подготовка кадров для работы в государственном управлении, крупных компаниях бизнеса. Однако с учетом размеров страны намеченные масштабные экономические преобразования, сроки для их осуществления, разразившийся мировой финансовый кризис ставят под сомнение возможность осуществления реформы образования. Этого можно избежать, если государство сможет преодолеть самое себя и параллельно с осуществлением собственных мероприятий обратится к народной инициативе, к опыту, накопленному в регионах страны, обратится к опыту дореволюционной России, проанализирует советский опыт реформирования образования, обобщив этот опыт, поддержит экономически, организационно, политически ростки народной инициативы.

Объединение усилий государства, общества, личности принесут наибольшую эффективность. Действуя сверху, поддерживая и обеспечивая деятельность снизу, можно добиться не только наивысшего результата, но и консолидации государства и общества, а главное – максимальной заинтересованности, мотивации личности.

Разумеется, для реализации такой объединительной идеи требуется политическая воля, способная подчинить и перенаправить деятельность управленцев государственных структур системы образования, ни больше ни меньше, изменив структуру управления, систему организации. Но и этого недостаточно: важно изменить систему контроля и регулирования содержания образования, основным и главным критерием которого должна быть востребованность этих специалистов на рынке труда. Роль государства менее важна в диктовании и установлении жестких стандартов на учебные программы и регламентации отведенного времени на теорию и практику в подготовке бакалавров, специалистов и магистров и более важна в своевременном улавливании требований рынка труда и принятии законов,

устанавливающих правила игры, равные для всех систем образования. К ним относятся многие законы Трудового и Гражданского кодексов. В первую очередь это относится к созданию региональных систем бизнес-образования. Около двадцати лет в стране реформируется экономика, приняты сотни законов, регламентирующих взаимоотношения в экономической сфере между государством, обществом и личностью. Термин «бизнес» стал официальным на всех уровнях власти, в государственных документах, в общественной и частной жизни населения. А термин «бизнес-образование» продолжает дискутироваться во всех структурах государственного управления образованием, особенно региональных. Вроде бы парадоксально. Бизнес есть, а бизнес-образование крамольно. Но факты – упрямая вещь.

Системно противопоставляется государственное образование частному, еле народившемуся бизнес-образованию. Проявляется это как в законах, правовых актах, так и в конкретных действиях. Взять, к примеру, грантовую деятельность, или реализацию Национального проекта «Образование», даже участие в конкурсах профессионального мастерства. Все это закрыто для негосударственных учебных заведений. Или, например, уделяя внимание развитию малого и среднего бизнеса и провозглашая идею создания слоя предпринимателей, государство в бюджетах всех уровней, государственных программах, в законодательных актах предусматривает выделение крупных средств на их развитие, предоставляет льготы и т. д. Но это не распространяется на учебные заведения бизнес-образования.

В то время как эти учреждения, с одной стороны, являются предпринимательством в сфере образования, с другой – занимаются подготовкой кадров, способных вести малый и средний бизнес. На свой страх и риск системы и учреждения бизнес-образования формируют человеческие ресурсы в регионах и в целом в государстве, решая проблемы государственного значения. Они обходят государственные рогатки, пытаются объединяться, формируют научные направления системы бизнес-образования, обобщают и анализируют накопленный опыт.

Да, запрет на участие в государственных мероприятиях частных образовательных учреждений и отсутствие финансовой поддержки со стороны государства закаляет их и мобилизует, приспосабливает к рыночным условиям, но, с другой стороны, тормозит развитие, препятствует формированию кадров для малого и среднего бизнеса.

Частное образование, действуя в условиях между молотом и наковальней, становится продуктом, потребным обществу. Если, конечно, молот в руках умелого кузнеца, знающего, что заказал ему потребитель. Российская история коммерческого, по-нынешнему бизнес-образования многому учит.

Т. В. Поликарпова в своей статье «Подготовка коммерсантов в дореволюционной России»[1] пишет, что первое коммерческое училище в России создано на средства дворянина Прокопия Акинфовича Демидова, вложившего 205 тыс. руб. на обучение мальчиков из купеческих семей. Училище открыто в 1772 г. в Москве, а затем переехало в Петербург. В 1804 г. открылось Московское коммерческое училище, обеспеченное средствами купечества, в то время как во Франции коммерческое училище появилось в 1820 г., в США – в 40-х гг. XIX в. И теперь, спустя почти 200 лет, мы учимся у Европы и Америки бизнес-образованию и все еще подвергаем сомнению само бизнес-образование. И в этом, может быть, заложена главная трагедия перспективы развития современной системы бизнес-образования, которое несмотря на энергичное противодействие развивается и жизнеспособно, пока есть питательная среда для его осуществления, т. е. бизнес. Это не значит, что его, бизнес-образование, можно ликвидировать совсем. Но, установив диктатуру государства, не поддерживающую, а уничтожающую частную инициативу, можно его так видоизменить, что оно станет встроенным в государственную систему образования и потеряет свою сущность и предназначение.

История коммерческого образования в дореволюционный период и после Октябрьской революции подтверждает этот тезис. В 1862 г. в Одессе открылось коммерческое училище для

---

[1] Поликрапова Г. В. Подготовка коммерсантов в дореволюционной России // Специалист. 1993. № 11–12.

детей всех сословий. Оно содержалось за счет средств купечества. В нем изучались торговая статистика, торговое, промышленное и финансовое право, товароведение, политическая экономия, технология и др. В XIX – начале XX вв. быстро растет число коммерческих учебных заведений, Государство Российское откликнулось на запросы общества, и 15 апреля 1896 г. вышло в свет «Положение о коммерческих учебных заведениях». В нем определились типы учебных заведений: торговые классы, торговые школы, коммерческие училища, курсы коммерческих знаний. В нем же предоставлялось право открывать учебные заведения указанных типов казне, сословным обществам, товариществам и отдельным лицам.

Т. В. Поликарпова в своей статье, о которой уже упоминалось выше, приводит таблицу с численностью открываемых учебных заведений коммерческого профиля по годам (см. табл. 1).

Огромный личный вклад в развитие коммерческого образования внес министр финансов С. Ю. Витте. При его участии в 1898 г. в Москве образовано Московское общество распространения коммерческого образования (МОРКО). С. Ю. Витте избран почетным председателем общества, к 1917 г. учреждены и оснащены оборудованием 3 политехнических института, 73 коммерческих училища. Учреждение и содержание этих учебных заведений финансировали из членских взносов и единовременных пожертвований членов МОРКО.

Таблица 1

Количество учебных заведений коммерческого профиля

Годы	Коммерческие училища	Торговые школы	Торговые классы	Курсы коммерческих знаний	Всего учебных заведений
1896	2	1	1	2	6
1897	2	8	3	4	17
1898	5	6	7	7	21
1899	8	2	7	3	20
1900	11	5	6	4	26
1901	10	8	4	2	24
1902	8	10	2	5	25
Итого:	46	40	30	23	139

Главное управление делами общества принадлежало общему собранию. Комитет во главе с председателем определял главные задачи деятельности и распоряжался финансами. В него входили члены общества, видные и авторитетные коммерсанты, купцы, он избирался на четыре года общим собранием. Утверждались члены комитета в должности министром финансов. Достойный пример государственно-частного партнерства в России, когда избрание проводит общество, а в должности утверждает государственный чиновник, причем с добровольного согласия членов общества, дабы придать им государственный статус, и при проведении организационных мероприятий, и при расходовании средств собираемых членами общества.

Особое внимание комитет МОРКО уделял созданию вечерних торговых классов. «Торговые классы имеют целью сообщать лицам всех возрастов не моложе двенадцати лет, преимущественно из состоящих на службе в торгово-промышленных учреждениях начальные коммерческие знания, необходимые в торговом деле». На 1 января 1902 г. торговые классы действовали в 18 районах Москвы, в них обучалось около пяти тысяч человек. Учащимся предоставлялось право учиться как по обязательным предметам, так и по предметам по собственному выбору из 21 предмета различных отраслей знаний. Это было платное обучение, пять тысяч рублей в год. МОРКО занималось организацией школ для подготовки к службе в торгово-промышленных учреждениях.

Бюджет коммерческих училищ складывался из следующих средств:

1) плата за обучение – 58,9 %;

2) пособия от общественных и частных лиц – 10,2 %;

3) сбор от сословных и промысловых свидетельств – 9,6 %;

4) плата за пользование общежитием – 23,7 %;
5) суммы, поступившие в виде ссуды, – 2,2 %;
6) пособия от городов и земств – 2,0 %;
7) процент от неприкосновенных капиталов – 1,4 %;
8) пособие от средств государственного казначейства – 0,5 %;
9) процент от сумм находившихся на текущем счету – 0,3 %;
10) остаток от предыдущего года и единовременные поступления – 12,1 %.

Государство почти не участвовало в финансировании этой категории учебных заведений. Но им определялись правила и традиции, из которых вытекали все статьи доходов. Например, большие средства в коммерческих училищах и школах уходили на ремонт и наем зданий. И на эти цели казна выделяла субсидии от 200 до 400 тыс. руб., позволявшие приобрести в собственность здания.

Все это позволило к 1905 г. создать 191 учебное заведение коммерческого типа, в том числе:

– коммерческих училищ – 68: 47 общественных, 21 частное;
– торговых школ – 63: 40 общественных, 23 частных;
– торговых классов – 32: 30 общественных, 2 частных.

В начале XX в. свой вклад в развитие коммерческого образования внесла бурно развивающаяся потребительская кооперация. В ноябре 1910 г. в университете А. Л. Шанявского открылись трехмесячные курсы переподготовки кадров потребительских кооперативов.

На курсах преподавали М. Н. Туган-Барановский, А. В. Чаянов, руководители кооперативов и их союзов. На этой основе в дальнейшем сформировались Высшие кооперативные курсы Центросоюза с полуторагодичным сроком обучения. В 1913 г. была открыта здесь же 6-месячная кооперативная школа. Финансирование школы осуществляли потребительские общества, которые собирали 15 копеек с 1000 рублей оборота и вносили в фонд на эти цели. Эти 15 копеек отчисляли из прибыли получаемой в виде наложения на реализуемый ими товар. До 1918 г. в ней обучалось более 1000 специалистов.

На этой базе 30 сентября 1918 г. в Москве был открыт Всероссийский кооперативный институт. Первым директором (ректором) стал доктор философии Бернского университета, министр торговли и промышленности Временного правительства С. Н. Прокопович. Был создан попечительский совет для управления, организации и финансирования института. Можно и далее пытаться убеждать в необходимости изучать собственный исторический опыт по созданию человеческих ресурсов для реализации конкретных исторических задач по социально-экономическому развитию государства. Но нужно ли ? Услышат ли этот голос те, от кого зависит принятие решений. Ведь, с одной стороны, в России достаточно государственных учебных заведений, которые готовят кадры, в том числе и для бизнеса. Отсюда ситуация в подготовке кадров отличается от дореволюционной, когда бизнес был заинтересован в подготовке коммерческих кадров для потребительского рынка. Сегодня на рынке труда кадров со средним специальным и высшим образованием избыток. То, что они слабо подготовлены, не страшно, крупные бизнес-системы организуют переобучение под себя. Мелкие учатся на практике, изобретая велосипед и набивая шишки. Тем не менее малый и средний бизнес медленно, но развивается. И получается как всегда.

В то же время ученые и практики, реально оценивая ситуацию в стране, отмечают, что в целом общество очень трудно и медленно приобщается к рыночным условиям. Система профессионального образования сосредоточена в областных центрах и недоступна для половины граждан России. Огромная часть населения, проживающая в сельской местности, не имеет возможности для переобучения и получения профессии, особенно это касается людей с ограниченными возможностями. Анализируя систему профессионального образования в регионах страны, убеждаешься в том, что в стране отсутствует политика, стратегия и тактика развития систем профессионального образования.

Все современные документы и стратегии направлены на создание крупных учреждений профессионального образования, сегодня их называют федеральными. Но необходимо заниматься и регионами.

Проблема воспроизводства активного слоя населения имеет исторические корни. Экономическое мышление формируется не только в образовательных учреждениях, но и в практической жизни. Формирование собственника, предпринимателя, бизнесмена – процесс длительный и сложный. Этот процесс охватывает все стороны жизни государства, опирается на право, традиции, культуру, общественное сознание. Необходимо учитывать и то, что только Россия имеет в своем прошлом такие тормозящие экономические факторы, как татаро-монгольское иго, крепостное право, послереволюционный период советского строительства и диктатуры пролетариата. Отсутствие мотивации к развитию, экономическое рабство порождает рабство экономического мышления.

Раскрепостив народные силы и провозгласив свободу и равенство для всех, революция затем подчинила все: экономику, политику, общество и его мысль государству. Но государственная машина была настроена таким образом, что в итоге ей управлял один человек. Революция повлияла на все стороны развития государства, но в основе лежала частная собственность. Ее ликвидация сделала всех равными.

После Октябрьской революции коммерческие училища, школы, курсы, кооперативные институты прекратили свое существование. Ликвидация частной собственности предопределила и судьбу купечества, как крупного, так и мелкого предпринимательства. Торговля, услуги, коммунальное хозяйство и т. д. постепенно переходят в сферу деятельности и ответственности государства. Кадры для отраслей потребительского рынка практически были уничтожены. Новые не готовились вообще. Объявлялась борьба со всяким вредным буржуазным хламом. А торговля, коммерция долгие десятилетия в общественном сознании отождествлялась со спекуляцией, воровством, жульничеством, чем- то несовместимым с честностью, гражданственностью. И несмотря на то что в отраслях деятельности торговли, общественного питания, в экономике и т. д. была занята огромная часть населения России, которое напрямую или косвенно занималось коммерческой деятельностью, предпринимательством, бизнесом, это считалось неприличным, и уж конечно эти профессии не могли быть престижными или почитаемыми в государстве. Подозрение и презрение к тем, кто занимал эти должности, зависть – если успешно. Неоднозначно и сейчас в общественном мнении звучат слова «бизнесмен», «предприниматель». Это практически аналогично вору, преступнику и т. д. И это не случайно, если государство методично всеми средствами формировало это мнение, определяло правила игры во всех сферах деятельности. Причем вроде бы прикрывая эту деятельность различными правовыми актами, например, о кооперативах, следом начиная их карать и устанавливать правила, по которым государственный чиновник может получать с предпринимателя взятки в таком количестве, что уже открытие собственного дела становится в убыток. Если к этому прибавить еще коварство государственных контрольных органов в виде налоговой, прокуратуры, МВД и прочих санитарных, пожарных, трудовых, да плюс общественных организаций, то заниматься предпринимательством в наше время – это удел очень смелых, авантюрных людей, имеющих криминальный опыт, поддержку в криминальном мире, в том числе и государственном, или очень мужественных и увлеченных профессиональных романтиков.

Все вышесказанное относится и к предпринимательству в образовании.

Важнейшим фактором, тормозящим развитие бизнес-образования в России, является и сложившаяся в стране система экономического образования. У многих современных авторов в среднем специальном и высшем образовании оно отожествляется с бизнес-образованием, часть авторов считает бизнес-образование дополнительным образованием к экономическому. Это мнение закреплено в государственных стандартах на образование, а отсюда и содержание образования в негосударственных аккредитованных учебных заведениях бизнес-образования. И это не случайно. Десятилетиями в советской системе образования отвергалось коммерческое образование, в то же время отказаться от экономического образования кадров в системе

планово-распорядительной экономики было невозможно. Деятельность экономиста на предприятии сводилась к учету затрат на производство продукции и доходов, полученных от ее реализации. В основе лежали плановые показатели по производству и реализации продукции, доведенные министерством. Ключевым звеном на предприятии был отдел снабжения и сбыта. Его основной деятельностью было выбить фонды в министерстве и своевременно до 31 числа поставить продукцию определенным министерством заказчикам.

Во второй половине XX в. немного расширили права предприятий, им позволили самостоятельно брать заказы, однако не в ущерб плану. Появились цеха, производящие товары народного потребления, а на предприятиях стали создаваться коммерческие отделы. Предпринимательству можно было проявляться на рынках, толчках и т. д., на которых реализовывалась продовольственная продукция, выращенная в частном секторе, на приусадебных участках, а позднее, когда было принято решение о выделении участков под дачи в городах, и продукция, выращенная на дачных участках. До сих пор не встречалось научного анализа и теоретических материалов об их роли в обеспечении продовольствием и промышленно-бытовыми товарами населения страны.

На рынках продавались различные товары хозяйственного назначения, одежда, обувь и др. В стране за все годы советской власти, где государство взяло на себя обязательство полностью обеспечивать граждан всем необходимым для жизнедеятельности и пресекало любую частную деятельность по производству и реализации дефицитных товаров (кстати, «дефицитные товары» – это термин советский), на рынках выживал дух рыночных отношений, рыночного мышления. Люди за всем необходимым – тем, что нельзя было купить в магазине, в том числе бывшее в употреблении, – шли на рынок. Здесь можно было купить и дефицитный товар, но за большую цену. В целом вся система отвергала наличие потребительского рынка вообще и, соответственно, разделение труда на потребительском рынке. Специальности, необходимые для работы на потребительском рынке, формировались стихийно.

Экономические реформы, проводимые в стране, вызвали к жизни и реанимировали предпринимательство. В первую очередь оно стало развиваться в сфере обращения и затронуло торговлю и бытовое обслуживание. Однако на рынке появилось много товаров и услуг, которых раньше не было. Товаром стали земля, недвижимость, коммунальные услуги, образование и др. Появились новые специальности, но этих специалистов никто не готовил, и стандартов на них нет, нет технологий и методик по их подготовке.

Не случайно за последние сто лет в России практически нет теоретических, научных работ о сущности потребительского рынка, его структуре, законах и т. д. А ведь именно потребительский рынок определяет требования к специалистам, работающим в бизнесе в современных условиях. Те государственные стандарты, по которым сегодня готовят экономистов и бухгалтеров, не соответствуют этим требованиям. Не случайно бизнес создает собственные системы образования, переучивая выпускников колледжей и вузов.

Следующим несоответствием в реализации современной реформы образования в России, по мнению автора, является единая система подготовки кадров, как для крупного бизнеса и системы государственного управления в центре, так и для среднего и малого бизнеса и государственного управления в регионах России. Это же относится и к подготовке научных кадров для работы в крупных научно-исследовательских центрах, определяющих научно-технический прогресс всей страны, и подготовке научных кадров для работы в регионах.

Автор понимает, какой критике может подвергнуться такая мысль. Однако, если соотнести количество человеческих ресурсов, занятых в научно-исследовательских центрах, с количеством занятости в регионах, можно прийти к мысли о том, что необходимо конкретно и целенаправленно готовить кадры, учитывая способности, интеллектуальные возможности, желания индивидов в выборе формы, содержания и методов обучения в соответствии с жизненными планами. Это наиболее важно с учетом демографического кризиса и особенностей географии распределения населения по стране. Города, и прежде всего Москва, Ленинград, республиканские и краевые центры, в которых сосредоточены средние специальные и высшие учебные заведения, ежегодно «забирают» из городов областного подчинения

и сельских районных центров молодежь после девятого и одиннадцатого классов для получения профессионального образования. После получения образования они, как правило, оседают и назад не возвращаются. Идет медленное, но системное сокращение численности населения в малых городах и районах регионов.

Необходимо уйти от этой порочной системы и создать на местах систему профессионального образования в малых городах и районах регионов. Обучаясь там, где родились и окончили школу, получая профессию, создавая семью, собственный бизнес, работая в системе государственного управления или других сферах, они обеспечат перспективу сохранения и развития малых городов и районов регионов. Кроме того, большая часть, не устроившаяся в областном центре после окончания вуза или колледжа и попавшая под влияние криминальных структур, может быть просто сохранена для общества и государства. Создание учебных заведений с непрерывной системой профессионального обучения по типу работы НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» реализует ряд направлений по созданию и развитию человеческих ресурсов в регионах. К ним можно отнести:

– формирование и развитие профессорско-преподавательского состава филиалов института в малых городах и районах региона, способного решать задачу подготовки кадров для различных сфер деятельности;

– создание кадрового потенциала в этих районных центрах, способного организовать научно-исследовательскую работу, выстраивать бизнес-планы и стратегию развития малых городов и районов;

– обеспечение развития сферы малого и среднего бизнеса, оказание помощи выпускникам в создании предприятий малого бизнеса, консультирование и сопровождение в период становления;

– создание системы повышения квалификации и переподготовки для всех категорий населения начиная от рабочих профессий;

– трудоустройство выпускников при помощи тесного сотрудничества с государственными структурами, бизнес-сообществом, работодателями;

– проведение научных исследований по проблеме развития человеческих ресурсов и привлечение к этой проблеме общественности;

– создание программ развития человеческих ресурсов в малых городах и районах региона и привлечение к их реализации государственных и бизнес-структур;

– создание возможностей получения профессионального образования, его доступность для всех слоев населения, что обеспечивает поступательное развитие человеческих ресурсов, способствует интеллектуальному и духовному развитию личности.

Двадцатилетний опыт работы непрерывного многоуровневого образования НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», состоящего из десяти учебных заведений: головной вуз в областном центре и девять филиалов в районах области, с закреплением за каждым филиалом 3–4 районов с общей численностью населения 150–200 тыс. чел., – на практике обеспечивает доступность получения профессионального образования в любой географической точке области. Система бизнес-образования охватывает 33 района области с численностью населения около двух миллионов человек. К этому можно добавить еще и население прилегающих областей, которым удобнее и ближе добираться и экономически выгоднее получать профессиональное образование в этих учебных заведениях.

Эта система гарантирует 100%-ное трудоустройство выпускников в малых городах и районах области и обеспечивает замещение вакантных должностей во всех структурах государственного управления, способствует развитию малого и среднего бизнеса.

Уникальность опыта Волгоградского института бизнеса обусловлена рядом принципов, лежащих в основе организации, идеологии, экономики и управления учебным заведением, заложенных в уставе и миссии института.

К ним относятся следующие принципы.

1. Единое образовательное пространство профессионального образования на территории Волгоградской области. Головное учебное заведение расположено в областном центре, 9 его

филиалов размещены по территории области в областном и районных центрах таким образом, чтобы охват одного филиала распространялся на 3–4 прилегающих района на расстоянии не более 30 км. Филиал охватывает своим влиянием население этой территории численностью 150–250 тыс. чел.

2. Непрерывность систем профессионального образования, как в головных учебных заведения, так и в его филиалах. Это обеспечивается представлением образовательных услуг для получения профессии по системе «НПО – СПО – ВПО – послевузовское образование». Причем в системе ВПО присутствуют все ступени: бакалавр, специалист, магистр. Кроме того, предоставляется возможность обучения по двум специальностям на очной и заочной формах обучения в СПО параллельно с получением основной профессии, бесплатное получение четырех рабочих профессий каждым студентом.

3. Идентичность предоставляемых институтом образовательных услуг в любой географической точке области. Она обеспечивается государственными стандартами на профессии и учебно-методическими материалами, разрабатываемыми профессорско-преподавательским составом учебного заведения. Важное значение в реализации принципа имеет действующая система подготовки, переподготовки и повышения квалификации научно-педагогических кадров на всех уровнях профессионального образования, стажировок их на предприятиях малого и среднего бизнеса, у социальных партнеров института. Единые регламенты и требования к организации учебного процесса, материально-техническому и информационному обеспечению реализуют доступность и качество получения профессионального образования в образовательном пространстве института.

4. Системность в формировании компетенций на всех уровнях профессионального образования личности. Органичное сочетание обучения профессии, научно-исследовательской деятельности с различными формами культурной общественной работы студентов реализуется на основе стратегии, целевых программ, утверждаемых ученым советом института, контролируемых как администрацией, так и общественными структурами профессорско-преподавательского состава, студенческого самоуправления, обслуживающего персонала.

5. Централизация управления и контроля с демократизацией в развитии творчества, инициативы, формировании корпоративной культуры образовательного учреждения с вовлечением в этот процесс всех заинтересованных сторон. Родители, студенты, научно-педагогический персонал, персонал управления и обслуживания, социальные партнеры всех уровней власти области и бизнеса. Широкая гласность и информационное обеспечение всех участников процесса о деятельности института, обеспечение их участия в разработке стратегии, целевых программ, создание творческих групп, организации мозговых штурмов по решению различных проблем и т. д.

Подводя итог сказанному выше, можно сделать ряд выводов:

1. В России необходимо создать систему регионального коммерческого бизнес-образования, подчинив его одному из министерств в правительстве, по-видимому, экономики и социального развития. Причем создание этой системы необходимо начать с организации развития бизнес-образования в регионах.

2. Необходим специальный закон о бизнес-образовании населения с учетом реалий времени. Закон должен сформулировать основные правила игры и взаимоотношения бизнеса и государства в вопросе воспроизводства человеческих ресурсов.

3. Требования и стандарты к качеству подготовки специалистов в учебных заведениях должны определять сами учебные заведения совместно с попечительскими советами и требованиями рынка труда.

4. Особое внимание в законе должно быть уделено развитию региональных систем бизнес-образования. В порядке государственно-частного партнерства все государственные школы, училища, колледжи торговли, бытового обслуживания и другого коммерческого направления могут быть переданы в управление или безвозмездно в систему бизнес-образования, собственно так же, как ранее государство изъяло их из общества и у частника.

5. Важно решить вопрос о выделении субсидий на бизнес-образование для создания современной материально-технической базы, отменить все налоги на учебные заведения бизнес-образования.

6. Стимулировать создание в системах бизнес-образования бизнес-инкубаторов, выделяя средства на приобретение или строительство для них помещений, оборудования и их содержание.

7. Часть средств, выделенных на развитие предпринимательства, направить на развитие региональных систем бизнес-образования, тем самым поставив их в равные условия с бизнесом и частично предотвратив разворовывание этих средств в государственных структурах.

8. Необходимо сформировать в стратегии развития человеческих ресурсов России ясно обозначенный компонент региональной стратегии, обозначив в нем единое образовательное и информационное пространство формирования у населения экономического мышления, финансовой, инвестиционной и потребительской культуры. Организовать реальное и эффективное взаимодействие граждан с финансовыми, информационными институтами в образовательных системах бизнес-образования, сделав их центрами регионального непрерывного экономического и финансового просвещения.

9. Поощрять и стимулировать в регионах России создание систем бизнес-образования по типу НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», когда институт, работающий в областном центре, имеет 9 филиалов в городах и сельских районах области. Причем каждый филиал работает с тремя-четырьмя районами с общей численностью населения 150–200 тыс. чел. Такая система позволяет охватить бизнес-образованием всю область, включая самые маленькие поселки и взаимодействовать со всеми общеобразовательными школами.

10. Создать специальный фонд развития научного и интеллектуального развития человеческих ресурсов в городах и сельских районах, обеспечив возможность организации научных исследований и защиту диссертаций наиболее активной части сельского населения, обеспечив тем самым кадровый потенциал филиалов региональных институтов.

Эти мероприятия обеспечат возможность привлечения огромной массы населения регионов к тем масштабным реформам, осуществляемым в нашей стране, создадут мотивацию для создания качественно нового уровня человеческих ресурсов страны.

Литература:

1. Беспалов В. Н. Экономика и управление образованием в регионе / В. Н. Беспалов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 17.

2. Брагин В. В. Менеджмент экологического образования / В. В. Брагин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 32.

3. Бушуева И. С. Современные технологии используемые при подготовке студентов, обучающихся по специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров» и направлению 260100 «Технология продуктов питания» / И. С. Бушуева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 8. – С. 124.

4. Ващенко А. А. Образование: государственно-частное партнерство или противостояние / А. А. Ващенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 47.

5. Гибадуллина Е. А. Система стимулирования развития научно-технического и образовательного потенциала / Е. А. Гибадуллина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 31.

6. Гринько В. С. Роль и значение образования в развитии человеческого капитала / В. С. Гринько // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 37.

7. Доника Д. Д. Компетентностный подход как инструмент развития правовой базы профессионального образования / Д. Д. Доника, А. Д. Доника // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 7. – С. 147.

8. Каминский Е. И. Модель «Российское образование-2020» и развитие образовательной среды Волгоградского института бизнеса / Е. И. Каминский // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 7. – С. 140.

9. Каминский Е. И. Образовательная среда: управление и развитие / Е. И. Каминский, Е. В. Шилина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 62.

10. Кучмиева С. И. Качество кадров – основной закон учебного заведения / С. И. Кучмиева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 7. – С. 9.

11. Ларина Е. В. Бизнес-образование и стратегии развития человеческих ресурсов / Е. В. Ларина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 8. – С. 121.

12. Маньшин М. Е. Проблемы внедрения блочно-модульной организации учебного процесса в вузе / М. Е. Маньшин, Н. А. Федянова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 103.

13 Митрохин В. И. Модернизация отечественного высшего образования: семь заблуждений и иллюзий / В. И. Митрохин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 45.

14. Поликарпова Г. В. Подготовка коммерсантов в дореволюционной России / Г. В. Поликарпова // Специалист. – 1993. – № 11–12.

15. Попов В. П. Среднее профессиональное образование в системе непрерывного профессионального образования и обучения в России / В. П. Попов, М. В. Потехин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 116.

16. Сидунова Г. И. Управление подготовкой и повышением квалификации специалистов / Г. И. Сидунова, А. А. Сидунов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 83.

17. Сырбу А. Н. О реализации проекта «Разработка методов анализа механизма адаптации выпускников к предпринимательской деятельности и участию формировании частных финансов» / А. Н. Сырбу, И. В. Галина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 8. – С. 109.

Бояркин Геннадий Николаевич,
д. э. н., проф., зав. кафедрой прикладной математики и информационных систем факультета экономики и управления ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
e-mail: boyrgn@yandex.ru
Громова Елена Владимировна,
аспирант кафедры прикладной математики и информационных систем факультета экономики и управления ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
e-mail: boyrgn@yandex.ru

Об особенностях трудовой миграции и мерах по ее регулированию в современной России
The Peculiarities of Labour Migration and its Regulation Measures in Modern Russia

В статье авторами рассматриваются направления миграционной политики. Охарактеризованы модели и тенденции миграционной политики.

The authors discuss the directions of migration policy. The article presents the models and tendencies of migration policy.

Ключевые слова: трудовая миграция, миграционная политика, миграционные потоки.

Keywords: labour migration, migration policy, migration flows.

С конца 1980 – начала 1990-х гг. мир накрыла новая волна трудовой миграции. Развитые страны стали расширять прием определенной категории специалистов и, как следствие, вынуждены были пересмотреть и скорректировать меры по регулированию миграционных потоков.

Чем вызваны подобные перемены? В настоящее время межстрановые миграционные потоки обусловлены комплексным воздействием разнообразных, тесно взаимопереплетенных факторов социально-экономического, политического и демографического характера. Прежде всего это вызвано обострением структурных диспропорций рынка труда в условиях заметного оживления экономической конъюнктуры. Для решения проблемы дефицита наемного труда в развитых странах мобилизуют даже экономически неактивное население, модернизируют производство, повышают производительность труда, строят предприятия за рубежом, используют системы подготовки и переподготовки кадров. Кроме того, все большее распространение получает аутсорсинг услуг зарубежных специалистов, когда заказы и результаты передаются по электронным каналам. Однако, несмотря на стремительное развитие информационных технологий, ввиду ограниченности экономических и демографических факторов без привлечения иностранных специалистов развитым странам уже не обойтись.

Сейчас многие страны, в том числе и Россия, столкнулись с необходимостью пересмотра миграционной политики. Это вызвано прежде всего огромным притоком низкоквалифицированных работников, нелегальных мигрантов, поселенцев, беженцев на фоне острой нехватки специалистов высшей категории. В развитых странах миграционная политика все более ориентирована на прием востребованной рынком категории мигрантов, обладающей необходимыми социальными параметрами и квалификационными характеристиками, на постоянное место жительства или на временной основе. Привлечение экономически необходимых мигрантов сопровождается мерами по обеспечению условий для продолжения их

пребывания в принимающей стране и максимальному использованию их человеческого капитала.

В современной миграционной политике можно выделить три основных направления:

1. **Стимулирование интеллектуальной миграции**. Сейчас преобладает селективный, предпочтительный подход к притоку мигрантов. Политика и регулирование въезда ценных кадров становятся более либеральными, растет конкуренция между странами за определенные категории специалистов и студентов за счет использования различных систем квот, балльных оценок, специальных программ. Для привлечения как можно большего числа иностранных умов, стимулирования своих специалистов не покидать родину или вернуться из-за рубежа правительства стремятся создать максимально благоприятные условия для проживания, работы, профессионального роста.

2. **Поощрение бизнес-иммиграции**. Развитые страны заинтересованы в том, чтобы максимально использовать интеллектуальные, управленческие, творческие способности и инвестиционные возможности мигрантов для развития своей экономики, поэтому активно привлекают иностранных менеджеров, инвесторов, предпринимателей, бизнесменов из инновационной сферы. При этом, чтобы получить федеральную визу предпринимателя, необходимо подтвердить наличие успешного опыта в течение определенного срока, легально накопленного капитала и четкого бизнес-плана, отсутствие криминального прошлого. Такие зарубежные инвесторы и предприниматели получают существенные налоговые льготы или даже налоговые каникулы на определенный срок.

3. **Расширение временного приема иностранных рабочих** (табл. 1). В развитых странах довольно многочисленна категория неквалифицированных иностранных сезонных мигрантов, занятых в основном в сельском хозяйстве, сфере услуг. Наблюдается устойчивая тенденция роста числа зарубежных временных работников, проходящих профобучение на предприятиях, и молодежи, сочетающей отдых, туризм и выполнение сезонных работ.

Таблица 1

Позиции правительств развитых стран в отношении приема временных работников и поселенцев

Позиция в отношении приема	**Миграция временных работников**		**Миграция на поселение**	
	Число стран	**Удельный вес стран, %**	**Число стран**	**Удельный вес стран, %**
Расширить	6	13	4	8
Сохранить на прежнем уровне	34	71	36	75
Ограничить	7	15	7	15
Не вмешиваться в этот процесс	1	1	1	2
Всего	48	100	48	100

Источник: World Population Policies 2007 NY: UN, 2008. P. 66, 68.

Последствия миграции для принимающей страны неоднозначны: это и развитие традиционных, высокотехнологичных и наукоемких секторов экономики, и усугубление напряженности в отдельных сегментах рынка труда, осложнение межэтнических отношений. Развитие интеграционной политики в отношении иммигрантов во многом обусловлено обострением социально-политических, этнокультурных проблем. В настоящее время в развитых странах сложились **три модели интеграционной политики**:

1) **политическая ассимиляция**, когда принимающим государствам следует обеспечивать благоприятные условия для быстрого получения иммигрантами нового гражданства. Идентичность новых граждан должна определяться национальным политическим порядком, государство не учитывает в своей политике этнические, религиозные и культурные особенности иммигрантов. Как показала практика, данная политика неэффективна;

2) **функциональная интеграция** (социальное гражданство), когда стимулируется полноценная интеграция этнических переселенцев, их инкорпорация в сферу занятости и систему социального обеспечения. При этом возможности политического участия в делах общества и получение нового гражданства ограничиваются;

3) **мультикультурная интеграция**, когда признается наличие в обществе различных этнорасовых групп и необходимость управления их взаимоотношениями. Таким образом, акцент делается на обеспечение равенства пришлых и коренных жителей во всех сферах при сохранении первыми национальной культуры. Мигранты получают политические и гражданские права в равном объеме.

Конечно, в чистом виде ни одна модель на практике не применяется. Однако в любой интеграционной политике неизменно можно выделить три **составляющие**:

– **политико-правовое поле** (улучшение правового положения, возможностей получения гражданства и участия в политической жизни страны, борьба с дискриминацией, формирование толерантных межэтнических отношений).

– **социально-экономические меры** направлены на улучшение положения иммигрантов на рынке труда, в системе образования, здравоохранения, социального обеспечения, жилищных условий.

– **культурно-религиозное поле,** которое подразумевает прежде всего обеспечение иностранцам культурной и религиозной автономии.

Неполная интеграция иммигрантов, их социальная изоляция, расизм, дискриминация препятствуют эффективному использованию их трудового, предпринимательского и интеллектуального потенциала, избавлению социальной инфраструктуры от избыточных расходов, создают неблагоприятный социальный климат, оказывают дезинтегрирующее и дестабилизирующее воздействие на общество. Поэтому принимающие государства активно внедряют программы и различные инициативы, осуществляемые на разных уровнях и разными организациями. Современная интеграционная политика нацелена на полноценное включение иммигрантов во все сферы жизни общества и взаимодействие с другими группами населения. В современной интеграционной политике можно выделить четыре основные **тенденции**:

1) принимающие страны стремятся повышать удельный вес лояльных к ним иммигрантов путем улучшения правового положения иностранцев, либерализации правил получения гражданства, борьбы с дискриминацией;

2) усиливается акцент на решение социально-экономических проблем, проблем полной интеграции иммигрантов в принимающее общество;

3) ужесточение интеграционной политики (использование санкций по отношению к иммигрантам за уклонение от участия в интеграционных мероприятиях);

4) рационализация и свертывание мультикультурных инициатив, направленных на развитие культурной автономии отдельных общин, содействие межэтнической и межрелигиозной толерантности и диалогу.

Остановимся более подробно на особенностях трудовой миграции и мер по ее регулированию в России. Интерес к вопросам миграции в России обусловлен спецификой характера миграционных процессов в постсоветской стране: ростом иммигрантов из государств СНГ и вынужденных переселенцев, увеличение масштаба трудовой миграции. С одной стороны, миграция содействует решению экономических и демографических проблем, с другой – влечет социальные и социокультурные угрозы (в частности, рост маргинальных слоев общества, поляризацию общества, серьезные сдвиги социальной и этнической структур, социальные конфликты, преступность). Часть мигрантов из стран третьего мира вообще рассматривает территорию России как перевалочный пункт, своеобразную транзитную зону для дальнейшей миграции в экономически развитые страны Запада; они не связывают с ней свое будущее и не чувствуют по отношению к ней никаких обязательств. Поэтому требуется принятие адекватных управленческих решений, имеющих научное, социологическое обоснование. Политика в области миграции должна быть направлена на нивелирование

демографических и экономических угроз, социальную защиту обеих сторон миграционных процессов, учитывать специфику принимающего общества.

Прежде чем перейти к описанию сложившейся миграционной ситуации в России, обратимся к официальным данным о ее социально-экономическом положении и настроениях в обществе. С одной стороны, обстановка в стране нестабильная и напряженная, что может спровоцировать массовый миграционный отток граждан, с другой – результаты некоторых опросов населения позволяют рассчитывать на то, что если и произойдет отток наших соотечественников за рубеж, то минимальный.

Итак, по данным Федеральной службы государственной статистики «Информация о социально-экономическом положении России» от 18 февраля 2009 г. № 4-1-8/3, реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в январе 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом 2008 г., по оценке, снизились на 6,7 % (рис. 1). В конце января 2009 г., по оценке, 8,1 % экономически активного населения классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда), а в конце февраля – 8,5 %. Вряд ли такое положение граждан будет способствовать снижению миграционного оттока за рубеж.



Рис. 1. Реальные располагаемые денежные доходы населения

Источник: Федеральная служба государственной статистики «Информация о социально-экономическом положении России», 18 февраля 2009 г. № 4-1-8/3

По предварительной оценке, численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2009 г. за прошедший год уменьшилась на 0,085 % из-за естественной убыли населения. Увеличившийся миграционный прирост на 66,6 % компенсировал численные потери населения (рис. 3). За 2008 г. число мигрантов внутри России сократилось на 3,2 % по сравнению с предыдущим годом. Миграционный прирост населения России увеличился на 0,9 % в результате сокращения числа снявшихся с регистрационного учета выбывших за пределы Российской Федерации (на 16,0 %), в том числе за счет эмигрантов в государства-участники СНГ – на 16,9 %, в страны дальнего зарубежья – на 14,1 % (рис. 2).



Рис. 2. Международная миграция

Источник: Федеральная служба государственной статистики «Информация о социально-экономическом положении России», 18 февраля 2009 г. № 4-1-8/3

В 2008 г. в обмене населением с государствами-участниками СНГ в целом было отмечено увеличение миграционного прироста. Удельный вес зарегистрированных вынужденных иммигрантов в общей численности прибывших из-за пределов Российской Федерации составил 0,18 %.

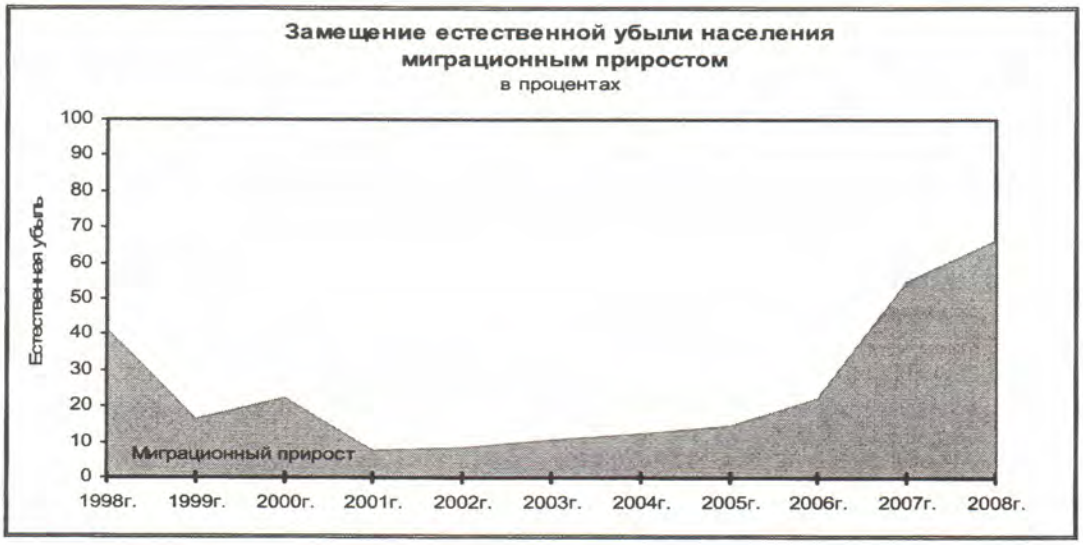


Рис. 3. Замещение естественной убыли населения миграционным приростом

Источник: Федеральная служба государственной статистики «Информация о социально-экономическом положении России», 18 февраля 2009 г. № 4-1-8/3

Для разработки эффективной политики регулирования трудовой миграции необходимо обращать внимание на настроения в обществе. По данным опроса ВЦИОМ от 30.03.2008 г., 38 % жителей нашей страны полагают, что через три-четыре года ситуация в целом улучшится, при том, что ухудшение прогнозируют только 10 % респондентов; треть опрошенных (34 %) думают, что она не изменится, и 17 % затрудняются дать какой-либо прогноз. Граждан, в целом довольных своей жизнью, – 68 %, а недовольных – 27 %. Большинство россиян (54 %) считают эмиграцию предательством своей страны. Правда, больше половины молодежи (от 18 до 34 лет) готовы покинуть Россию, если жить за рубежом им будет удобнее и комфортнее. Во многом это

объясняется тем, что 16 % молодых специалистов в возрасте от 25 до 29 лет имеют высшее образование, но являются безработными. Почти 79 % жителей нашей страны утверждают, что никогда даже не помышляли об эмиграции. Столько же респондентов сообщили, что если бы у них был выбор, они бы предпочли родиться именно в России. Поэтому для сокращения оттока ценных кадров за рубеж, помимо экономических стимулов, важно поддерживать патриотические настроения в обществе, укреплять веру в лучшее будущее России и создавать перспективы для самореализации молодежи.

По данным опроса ВЦИОМ от 01.06.2008 г., в развитии межнациональных отношений в России наметилась позитивная тенденция. По сравнению с 2005 г. снизилась доля россиян, указывающих на рост напряженности в этих отношениях (с 41 до 24 %), и возросла доля опрошенных, полагающих, что межнациональные отношения не изменились (с 35 до 40 %) или стали более терпимыми (с 17 до 27 %). Тем не менее отношение к массовой иммиграции в Россию остается негативным. Большое количество приезжих из других стран – это отрицательное явление, считают две трети респондентов. За два года число тех россиян, кто считает это явление позитивным, сократилось с 21 до 15 %. Чтобы не допустить в России роста межнациональной напряженности и конфликтов между коренным населением и мигрантами, власти должны ограничить приток в нашу страну иностранной неквалифицированной рабочей силы, ужесточить порядок их въезда и регистрации, считают 55 % опрошенных. Еще 26 % полагают, что нельзя допускать концентрированного проживания мигрантов в отдельных городах и районах России («этнические гетто»). 28 % поддерживают предложение ужесточить наказание за пропаганду идей, разжигающих межконфессиональную и межнациональную рознь, 22 % – запретить деятельность всех экстремистских религиозных и политических организаций. Что касается таких мер, как легализация, повышение правовой защищенности мигрантов, улучшение условий их жизни, то их поддерживают 13–14 % опрошенных. За жесткое пресечение любых несанкционированных уличных выступлений выступили 10 %.

Лучше всего к мигрантам относятся в средних городах, здесь больше сторонников повышения правовой защищённости мигрантов (23 % при 9–17 % в других типах поселений) и улучшения условий их жизни (18 % и 12–15 %). Кроме того, в средних городах за ограничение приезда в Россию иностранной неквалифицированной рабочей силы высказываются реже (44 %), чем в других типах поселений, особенно в Москве и Санкт-Петербурге (67 %).

Одна из главных проблем, которая не позволяет вести объективные исследования и внедрять эффективные меры регулирования в области иммиграции, – отсутствие достоверной официальной статистики (даже у структур, непосредственно осуществляющих государственную миграционную политику). Однозначно одно: иммиграция – явление неизбежное, вызванное демографическими и социальными диспропорциями между странами, и источник экономического и демографического роста принимающего общества. Роль государства при этом состоит в умении приглашать наиболее квалифицированных, молодых, активных, образованных, предприимчивых и здоровых. Оно должно принимать такую политику в отношении иностранцев, чтобы общество, адаптируя их, не стало заложником этой интеграции. Наиболее очевидные проблемы, которые обостряются неконтролируемой иммиграцией, это: несоответствие современного развития инфраструктуры городов массовому притоку иностранцев; отсутствие доступного жилья, перегруженность транспортных сетей, превращение государственных школ в «этнические», монополизация рынков по этническому признаку, рост преступности и заболеваемости специфическими болезнями и др. В России социальная и экономическая напряженность в отношении местного населения и конфликтность в обществе во многом связана с бесконтрольной, хотя и легальной миграцией, без протекционистских мер и этнически сбалансированной миграционной политики со стороны государства (это результат введенного в 2007 г. уведомительного характера регистрации иммигрантов).

Россия, используя опыт зарубежных стран, в 2007 г. перешла на квотирование иммигрантов. И сейчас стала очевидным необходимость пересмотра законодательством ситуации, когда работодатель может использовать труд иностранцев, уведомивших органы

ФМС о прибытии из-за рубежа, без оформления заявки на привлечение и использование рабочей силы. В системе выделения квот предлагается более тесная увязка между поданной работодателем заявкой на привлечение иностранцев и фактом их найма. Кроме того, необходимо отслеживать работу приглашенных по заявкам гастарбайтеров именно на зарезервированных за ними вакансиях, а также проверять, действительно ли их труд более эффективный по сравнению с использованием местного населения. Если не принять меры, то система квот так и останется легальным источником дешевой и низкоквалифицированной рабочей силы.

15 января 2007 г. в силу вступили федеральные законы РФ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» и «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан РФ». По ним мигранты должны самостоятельно уведомить соответствующие органы о своем прибытии и его цели. Для получения разрешения на работу иностранцы должны предоставить в Федеральную миграционную службу паспорт, квитанцию об уплате госпошлины и квиток об отправке уведомления. При этом не требуются документы, подтверждающие профессиональную квалификацию. ФМС должна выдавать разрешение на работу по любой запрашиваемой специальности в любом случае, за исключением причин правоохранительного характера (судимости и т. д.). А это может привести к снижению качества жизни и потере ресурсов принимающего населения.

В Москве уже разработана целевая программа на 2008–2010 гг. по замещению иностранных рабочих на отечественных специалистов, которых будут готовить не только в столице, но и в регионах. Планируется создать миграционные терминалы со статусом государственных учреждений, стимулировать только квалифицированных мигрантов через единую информационную систему (надежно отслеживающую пребывание иностранцев в стране и доступную контролирующим органам и работодателям). В рамках этой программы предусматривается развитие на основе зарубежного опыта сети рассредоточенных по разным регионам гостиниц упрощенного типа для иностранной рабочей силы. Активно разрабатывается и антидемпинговое законодательство, призванное предотвратить уменьшение заработной платы иностранцев ниже средней, установленной по отрасли для специалиста определенной степени квалификации.

На федеральном уровне разрабатывается концепция нового миграционного закона, по которому привлечь иностранцев на работу можно будет только через государственные или частные лицензированные агентства. Здесь необходимо будет дополнительно рассмотреть вопрос о возрастании числа дублирующих структур и посредников, компетентность и честность которых не гарантирована.

Не секрет, что большинство иностранцев в России – выходцы из стран СНГ. Поэтому одним из направлений миграционной политики является поддержка здесь русскоязычного образования и русского языка, пока слабо финансируемая.

В последние годы масштабы реэмиграции россиян значительно уменьшились, во многом потому, что еще недавно Россия проводила жесткую миграционную политику и сама отталкивала от себя мигрантов. Ограничения в использовании такого миграционного потенциала связаны с тем, что часть уехавших за рубеж перешла в состав пенсионеров (а в западных странах государственный размер пенсии больше российского), а родившиеся после 1991 г. социализировались в новой социально-экономической и политической среде. Казалось бы, чем дальше, тем меньше будет возможностей привлечения русскоговорящих мигрантов из стран нового зарубежья в Россию.

Однако в настоящее время создались благоприятные условия для воплощения идеи привлечения мигрантов и «собирания российской нации». Как и в начале 1990-х гг., сейчас во многих республиках бывшего СССР начался второй этап антироссийских и антирусских настроений, жестких притеснений, открытой дискриминации, лишение русскоговорящего населения гражданства и основных прав, закрытие национальных русских школ и др. Но мигранты из стран нового зарубежья поедут в Россию при двух условиях: если социально-

экономическая ситуация будет стабильно улучшающейся и если миграционная политика станет благожелательной по отношению к мигрантам – потенциальным гражданам России. Первое условие является реальностью, а второе всецело зависит от политической воли руководства страны.

Таким образом, в последнее время миграционная политика развитых стран направлена на интенсификацию именно трудовой миграции. Причем каждая страна в данном процессе руководствуется своими экономическими потребностями и их политика ориентируется в основном на привлечение высококвалифицированных и сезонных работников. Так, обеспечивая себе «поставку» ценного человеческого капитала и максимально используя его интеллектуальные, предпринимательские, творческие способности и инвестиционные возможности, государства поддерживают функционирование традиционных сегментов экономики и развивают инновационные, высокотехнологичные и «знаниеемкие» сектора.

Однако не нужно забывать, что эффективная политика содействует не только привлечению наиболее молодых, активных, образованных иностранцев и наилучшему использованию положительных последствий трудовой миграции, но и способствует предвидению и предотвращению усиления напряженности на рынках труда, в обществе с помощью принятия своевременных интеграционных, социальных и прочих мер. Кроме того, и позитивный, и негативный опыт развитых стран в сфере экономической миграции может быть весьма полезен и поучителен для России в условиях расширения использования зарубежной рабочей силы.

Литература:

1. Ахиезер А. С. Территориальная миграция – реализация потребности в полноте бытия / А. С. Ахизер // Общественные науки и современность. – 2007. – № 3.

2. Жакевич В. Л. Миграционные настроения в странах СНГ / В. Л. Жакевич // Социологические исследования. – 2008. – № 10.

3. Карташова Г. Масштабы миграции российских студентов / Г. Карташова // Высшее образование в России. – 2007. – № 11.

4. Кириченко Э. От «утечки умов» к глобальному «круговороту умов» / Э. Кириченко // МЭиМО. – 2008. – № 10.

5. Кучина Е. В. Миграция как фактор повышения производительности труда / Е. В. Кучина // ЭКО. – 2008. – № 10.

6. Метелев С. Динамика миграционных процессов и стратегия пространственного развития / С. Метелев // Человек и труд. – 2007. – № 9.

7. Метелев С. Международная миграция и национальная безопасность. Человек и труд / С. Метелев // – 2007. – № 10.

8. Монусов Г. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления / Г. Монусов // МЭиМО. – 2008. – № 12.

9. Опросы ВЦИОМ. – Режим доступа: www. URL: http//www.wciom.ru.

10. Стрельцова Я. Иммигранты во Франции и России: общее и различия / Я. Стрельцова // МЭиМО. – 2008. – № 7.

11. Федеральная служба государственной статистики // Информация о социально-экономическом положении России. – 2009. – № 4-1-8/3 (18 февраля).

12. Федотов В. Россия – международный центр трудовой миграции / В. Федотов // Человек и труд. – 2008. – № 7.

13. Цапенко И. Н. Развитые страны: интеграционная политика в отношении иммигрантов / И. Н. Цапенко // МЭиМО.– 2008. – № 3.

Бочкова Нелли Васильевна,
аспирант кафедры экономики
и менеджмента, ассистент кафедры
экономики и менеджмента, НОУ ВПО
«Пензенская государственная
технологическая академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru

Показатели уровня жизни в Российской Федерации
Markers of Living Standards in Russian Federation

В статье рассматриваются принципы расчета минимального прожиточного минимума и индекса потребительских сил. Определена разница между потребительской корзиной и фиксированным набором товаров и услуг.

The article deals with the principles of the calculation of minimum living wage and the index of consumptive forces. The author presents the difference between a market basket of goods and a fixed set of goods and services.

Ключевые слова: потребительская корзина, минимальный набор продуктов питания, прожиточный минимум, индекс потребительских цен, фиксированный набор потребительских товаров и услуг.

Keywords: market basket, minimal set of food, minimum living wage, index of consumptive forces, fixed set of goods and services.

Согласно Трудовому кодексу РФ минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории РФ и не может быть ниже величины прожиточного минимума. Прожиточному минимуму посвящен отдельный закон, в соответствии с которым под прожиточным минимумом понимается стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. В свою очередь, потребительская корзина – это минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья и обеспечения жизнедеятельности, в расчете на одного человека в год, выраженный в натуральных показателях и установленный для трех основных социально-демографических групп населения – трудоспособного населения, пенсионеров и детей.

Состав потребительской корзины меняется со временем и различен в разных странах. Потребительская корзина в целом по РФ включает, согласно последним изменениям, 11 агрегированных групп продуктов питания, 10 групп непродовольственных товаров (в том числе товары индивидуального и общесемейного пользования), 8 конкретных видов платных услуг. С ростом богатства общества доля предметов первой необходимости в потребительской корзине сокращается, растет доля услуг и товаров длительного пользования. Например, в России в состав потребительской корзины с 1 января 2005 г. впервые включены услуги культуры, которые составляют 5 % от общей величины расходов на услуги в месяц.

Структура минимального набора продуктов питания, являющегося составной частью потребительской корзины, на уровне РФ определяется на основании единых (установленных в целом по Российской Федерации) минимальных объемов потребления для различных социально-демографических групп. На уровне субъекта Федерации структура минимального набора продуктов питания определяется на основании объемов потребления, сформированных за счет зонирования субъектов Российской Федерации в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания.

Таким образом, состав потребительской корзины, который определяется на некоторый период (в России он не должен превышать пяти лет), законодательно установлен на территории всего государства, а стоимость потребительской корзины в каждом регионе различна и зависит от ее структуры и средневзвешенных потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги.

Целью определения стоимости потребительской корзины является установление величины прожиточного минимума. В современных условиях прожиточный минимум является

одной из основополагающих экономических категорий. Прожиточный минимум предназначается для оценки уровня жизни населения, обоснования минимального размера оплаты труда, минимального размера пенсии по старости, определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат, оказания необходимой государственной социальной помощи малоимущим гражданам. Чем меньше величина прожиточного минимума, тем выше уровень жизни населения, так как меньшая доля граждан находится за так называемой чертой бедности. Поэтому состав и структура потребительской корзины играют значительную роль в социальной политике государства.

Еще одним важным показателем уровня жизни является уровень инфляции, который в том числе измеряется индексом потребительских цен и тарифов на товары и услуги населению (ИПЦ). ИПЦ характеризует изменение во времени общего уровня цен и тарифов на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления, и измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего периода. В соответствии с действующей методологией и принятыми международными нормами ИПЦ на товары и услуги строится для городского населения на базе данных регистрации цен на 466 товаров (услуг) – представителей и осуществляется 21–25 числа каждого месяца в 54 тыс. организаций торговли и сферы услуг 264 городов, расположенных во всех субъектах Российской Федерации. При этом численность населения городов, отобранных для ежемесячного наблюдения за ценами, суммарно должна составлять не менее 35 % городского населения региона.

Расчет ИПЦ осуществляется в соответствии с формулой Ласпейреса на основании фиксированного набора потребительских товаров и услуг, представляющего собой единую для всех регионов Российской Федерации репрезентативную выборку групп товаров и платных услуг, наиболее часто потребляемых населением[1]. Данный набор разрабатывается Росстатом и остается неизменным в течение определенного времени (не менее года). Новые товары и услуги включаются в набор для наблюдения за потребительскими ценами в тех случаях, когда их доля составляет 0,1 % от общих потребительских расходов населения. Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг используется для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения, исчисляется на основе единых объемов потребления, а также средних цен по России и ее субъектам. Таким образом, фиксированный набор потребительских товаров и услуг:

– по составу и номенклатуре больше, чем потребительская корзина;

– стоимость его определяется ежемесячно, в отличие от потребительской корзины, стоимость которой, как и величина прожиточного минимума, определяется ежеквартально;

– структура минимального набора продуктов питания в фиксированном наборе потребительских товаров и услуг не зависит от региональных особенностей потребления и определяется на основе минимального набора продуктов питания для мужчины трудоспособного возраста[2].

Не удивительно, что именно фиксированный набор потребительских товаров и услуг является базисом для измерения ИПЦ, а следовательно, уровня общей и региональной инфляции и сопоставления динамики покупательной способности субъектов РФ.

Таким образом, для измерения уровня жизни в России наиболее часто используется величина прожиточного минимума, во многом зависящая от стоимости потребительской корзины, и ИПЦ, рассчитываемый на основании стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг. И если стоимость потребительской корзины можно контролировать, изменяя законодательно ее структуру, то стоимость фиксированного набора

---

[1] В состав набора в настоящее время включены 83 наименования товаров и услуг, в том числе 30 видов продовольственных товаров, 41 вид непродовольственных товаров и 12 видов услуг.

[2] Приведен в Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации, в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 17 февраля 1999 г. № 192 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

потребительских товаров и услуг, у которого состав и структура формируются под воздействием фактической рыночной цены и предпочтений потребителей, контролировать очень сложно.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. Официальный текст (по состоянию на 5 ноября 2007 г.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

2. О прожиточном минимуме в Российской Федерации : Федеральный закон № 134-ФЗ от 24 октября 1997 г. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. О потребительской корзине в целом по Российской Федерации : Федеральный закон № 44-ФЗ от 31 марта 2006 г. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Режим доступа:www. URL: http://www.gks.ru.

Беликова Екатерина Викторовна,
аспирант кафедры финансов и кредита
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»,
ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Теоретические аспекты категории «экономика народонаселения»
Theoretical Aspects of the Category «Population Economy»

Изучены и критически обобщены концепции отечественных и зарубежных исследователей по факторам экономики народонаселения в рыночной экономике. Определено и проанализировано понятие «народонаселение», рассмотрены теоретические основы, предмет исследования экономики народонаселения.

The author analyses the conceptions of domestic and foreign researchers on Population Economics in the market economy. The article deals with the notion of «population». In the present paper the theory and the subject of research of Population Economics are discussed.

Ключевые слова: народонаселение, экономика народонаселения, экономические факторы, количественные и качественные факторы развития населения.

Keywords: population, Population Economy, economic factors, quantitative and qualitative factors of development of population

К началу 2007 г. численность населения планеты составила 6,6 млрд чел. Согласно демографическим исследованиям численность населения продолжает быстро увеличиваться, хотя прирост сократился почти вдвое по сравнению с показателем 1963 г., когда он достиг пикового значения.

Самое крупное в мире государство по численности населения – Китай, после 2025 г., возможно, его догонит Индия, до 1991 г. третьим по численности населения был Союз Советских Социалистических Республик, после его распада третьими стали США, где после 2006 г. проживали 300 млн чел. (больше, чем страны СНГ), Индонезия, Бразилия занимают

четвертое и пятое места по численности населения, Россия, Пакистан, Бангладеш, Нигерия занимают шестое, седьмое, восьмое и девятое места соответственно[1].

Процесс развития народонаселения определяется требованиями, предъявляемыми к населению существующими социально-экономическими отношениями, сложившимися в обществе. Прежде всего эти требования предъявляются к трудящейся части населения.

Развитие народонаселения включает в себя изменение его количества, половозрастной структуры, миграционных процессов. Эти количественные показатели соответствуют изменению социально-экономического процесса, то есть качественным изменениям.

Модификация этих факторов прослеживается на всем этапе развития народонаселения, она неразрывно связана с развитием экономики. Необходимо подчеркнуть, что эта зависимость прямая и обратная, так как развитие народонаселения непосредственно влияет на развитие экономики, так же как и развитие экономики оказывает большое влияние на народонаселение. Исследование этой зависимости необходимо для долгосрочного планирования характеристик демографического и экономического развития страны.

Понятие «народонаселение» учеными трактуется по-разному. Некоторые ученые разделяют понятия «население» и «народонаселение»[2]. Например, Большая советская энциклопедия дает следующие понятия: «Народонаселение, совокупность людей, живущих на Земле (человечество) или в пределах конкретной территории, континента, страны, района, города. В отличие от универсального термина «население», термин «народонаселение» употребляется большей частью при социально-экономической характеристике населения»[3].

Термин «народонаселение» получил распространение в основном в русском языке, впервые появилось в 1806 г. в статистическом журнале, издаваемом в Петербурге, означает «совокупность людей, проживающих на какой-либо территории или же на всей Земле»[4].

Демографический словарь не разделяет понятий «народонаселение» и «население». «Народонаселение, население, одно из основных понятий ряда общественных наук, центральная категория системы знаний о народонаселении. При наиболее общем определении народонаселение – естественно исторически складывающаяся и непрерывно возобновляющаяся в процессе производства и воспроизводства непосредственно жизни совокупность людей, главный материальный компонент человеческого общества»[5].

На каждом этапе развития общества народонаселение выступает как конкретно-историческая совокупность людей, что определяет его социально-временную характеристику. Она дополняется еще одной общей характеристикой – пространственно-территориальной. Люди, будучи связанными между собой определенным единством, осуществляют свою жизнедеятельность в пространстве, пределах, соответствующих территорий организации общества, образуя относительно устойчивые совокупности – народонаселения материка, его регионов, народонаселение той или иной страны, ее районов, городов и т. д.[6]

В. П. Пискунов в своих работах выделяет следующее: «особенность совокупности людей, превращающей ее в народонаселение, есть а) длящееся существование, б) во всем многообразии биологических и социальных качеств, в) приобретенных этой совокупностью в процессе исторического развития, то есть воспроизводство»[7].

Исходя из данных определений, необходимо отметить, что основными чертами народонаселения являются непрерывное движение и развитие.

---

[1] United Nations: Department of Economic and Social Affairs Population Division. World Population to 2300. New York, 2004.

[2] Беликова Е. В. Характеристика западного теоретико-методологического аппарата исследований сбережений населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 75.

[3] Демографический энциклопедический словарь / под ред. Д. И. Валентея. М. : Советская энциклопедия. 1985. С. 678.

[4] United Nations: Department of Economic and Social Affairs Population Division. World Population to 2300. New York, 2004. P. 19.

[5] Демография / под ред. Д. И. Валентея. М. : Высшая школа, 1997. С. 268.

[6] Там же. С. 269.

[7] Система знаний о народонаселении : учебное пособие / под ред. Д. И. Валентея. М. : Статистика, 1976. С. 92.

Движение народонаселения характеризуется количественными факторами: изменение численности населения, его половозрастной структуры, изменением уровней рождаемости, смертности, брачности, естественного прироста, убыли и т. д. Развитие народонаселения происходит за счет качественных факторов, к которым можно отнести: национальный и классовый состав населения, уровень занятости, уровень образования, уровень потребления, уровень сбережения, прожиточный уровень и т. д.[1] (табл. 1).

Таблица 1

Классификация факторов развития народонаселения

Качественные факторы развития народонаселения	**Количественные факторы развития народонаселения**
Национальный состав населения	Численность населения
Классовый состав населения	Половая структура
Уровень занятости населения	Возрастная структура
Уровень образования населения	Уровень рождаемости
Уровень потребления населения	Уровень брачности
Уровень сбережения	Уровень смертности
Прожиточный уровень	Уровень естественного прироста
	Уровень естественной убыли
	Плотность населения

*Составлено автором

Исследованием системы знаний о народонаселении занимается общая теория народонаселения. Общая теория народонаселения изучает развитие народонаселения в их целостности и нераздельности. Ее активность направлена на раскрытие системы условий, причин и факторов в их взаимосвязи, определяющих их течение.

Таким образом, известные определения термина «народонаселение» можно разделить на несколько групп.

К первой группе будут относиться определения, в которых не проводится различие между категорией «народонаселение» и «население»; эти термины употребляются как синонимы.

Ко второй подгруппе можно отнести те определения, в которых хотя и отрицается значение признака территориального единства народонаселения, все же основным считается признак естественного воспроизводства совокупности людей.

В России систематизацией знаний о народонаселении в 60–80 гг. XX в. занималась научная школа под руководством Д. И. Валентея, организовавшего Центр народонаселения МГУ.

Опираясь на исходный методологический принцип развития населения, была разработана концепции системы знаний о народонаселении. Результатом коллективного творчества был выпуск монографии по проблеме систематизации знаний о демографии[2].

Основой общей теории народонаселении является общая теория развития общества и конкретные науки, изучающие народонаселение.

Общая теория народонаселения включает в себя разработки по различным направлениям: экономика народонаселения, демография, география народонаселения, социология народонаселения, экономическая демография, экология народонаселения, статистика, генетика и т. д.

Предметом экономики народонаселения является изучение методологических принципов взаимосвязи развития народонаселения и общества, сложившихся под влиянием специфики развития производственных отношений в определенной общественной формации. Исследования в этой области базируются на политической экономии, ее общеметодологических

[1] Беликова Е. В., Сырбу А. Н. Анализ изменения структуры доходов и расходов населения в 2004–2005 гг. // Молодежь и формирование гражданского общества в России : материалы Третьей Общероссийской научно-практической конференции, Волгоград, 27–28 сентября 2007 г. Волгоград : ПринТерра, 2007. С. 91.

[2] Демографический энциклопедический словарь / под ред. Д. И. Валентей. М. : Советская энциклопедия, 1985. С. 689.

принципах анализа закономерностей развития общества. Именно поэтому первые исследования экономических проблем развития народонаселения начинались в политэкономическом плане[1].

Экономика народонаселения охватывает более широкий круг вопросов, чем экономическая демография, которая, являясь элементом системы демографических знаний, занимается изучением экономических аспектов воспроизводства населения и прежде всего механизма взаимосвязи экономических и демографических процессов на основе методологических принципов, разработанных экономикой народонаселения[2].

Экономическая демография изучает связи между демографическими явлениями, с одной стороны, и экономическими факторами – с другой[3].

Она изучает механизм взаимосвязи экономического развития и населения, систему экономических последствий различных типов воспроизводства населения, обратное влияние экономических факторов на демографическое развитие[4].

Необходимо отметить, что определения экономики народонаселения и экономической демографии во многом схожи, и происходит смешение данных понятий. Несмотря на схожесть, это предметная область различных наук – экономики и демографии. Более четкое определение предмета экономики народонаселения дает В. А. Ионцев: «предмет экономики народонаселения как экономической науки, изучающей экономические закономерности развития народонаселения, влияние тех или иных экономических явлений и процессов на воспроизводство населения, на демографическое поведение, на структуры и расселение населения»[5].

Принципиальное отличие экономики народонаселения от экономической демографии заключается в том, что первая как экономическая наука изучает влияние экономики на демографические процессы, процесс воспроизводства населения в целом, вторая как демографическая наука изучает влияние демографических процессов на экономику[6].

При изучении экономики народонаселения используется достаточно большой спектр экономических наук: экономика труда, экономика социальной сферы, экономика природопользования, институциональная экономика, экономическая статистика, экономика предприятия, маркетинг, менеджмент, экономика сельского хозяйства и т. д.

Таким образом, рассмотрев понятие «народонаселение», необходимо отметить, что в нем отражаются два аспекта: воспроизводство населения и обеспечение своего существования.

Они образуют нераздельное единство, поскольку одного без другого быть не может. Население как категория человеческого сообщества отражает преимущественно воспроизводственный характер его бытия, а самообеспечение этого бытия рассматривает как условие воспроизводства. Если категория населения отражает динамику человеческого сообщества как воспроизводство в его социально-экономической обусловленности, то народонаселение – как развитие.

Развитие народонаселения – это процесс его количественных и качественных изменений, усложнения внутренних связей и отношений, который приводит к его переходу из одного качественного состояния в другое. Развитие народонаселения является органической составной частью социально-экономического развития общества и включает в себя воспроизводство населения в качестве базисного процесса. Народонаселение является объектом обширной системы научных отраслей, каждая из которых имеет своим предметом определенную сторону указанного развития.

Народонаселение не просто заполняет собой все социальное пространство, но и неразрывно связано со всеми другими компонентами единого социального организма, прежде всего с экономикой.

---

[1] Экономика народонаселения : учебник / под ред. В. А. Ионцева. М. : ИНФРА-М, 2007. С. 140.
[2] Там же.
[3] Пискунов В. П. Демографическая категория «народонаселение» // Демографические тетради. 1973. № 8. С. 3.
[4] Многоязычный демографический словарь. Русское издание. Нью-Йорк, 1964. С. 116.
[5] United Nations: Department of Economic and Social Affairs Population Division. World Population to 2300. New York, 2004. P. 19.
[6] Там же.

Рассмотрев предмет исследования экономики народонаселения, необходимо подчеркнуть, что это направление экономики непосредственно изучает закономерности воздействия ее на развитие народонаселения в целом и его демографических процессов в отдельности.

Литература:

1. Беликова Е. В. Анализ изменения структуры доходов и расходов населения в 2004–2005 гг. / Е. В. Беликова, А. Н. Сырбу // Молодежь и формирование гражданского общества в России: материалы Третьей Общероссийской научно-практической конференции, Волгоград, 27–28 сентября 2007 г. / Волгоградский институт бизнеса. – Волгоград : ПринТерра, 2007.

2. Беликова Е. В. Характеристика западного теоретико-методологического аппарата исследований сбережений населения / Е. В. Беликова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 5.

3. Демографический энциклопедический словарь / под ред. Д. И. Валентея. – М. : Советская энциклопедия, 1985.

4. Демография / под ред. Д. И. Валентея. – М. : Высшая школа, 1997.

5. Многоязычный демографический словарь. Русское издание. – Нью-Йорк, 1964.

6. Пискунов В. П. Демографическая категория «народонаселение» / В. П. Пискунов // Демографические тетради. – 1973. – № 8.

7. Система знаний о народонаселении : учебное пособие / под ред. Д. И. Валентея. – М. : Статистика, 1976.

8. Экономика народонаселения : учебник / под ред. В. А. Ионцева. – М. : ИНФРА-М, 2007.

9. United Nations: Department of Economic and Social Affairs Population Division. World Population to 2300. New York, 2004.

Карабанов Сергей Николаевич,
к. с. н., доц. кафедры философии,
истории, социологии НОУ ВПО
«Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Демографические процессы в России и их влияние на социально-экономическую стабильность государства
Population Processes in Russia and Their Influences on Social and Economic Stability of the State

В статье автором рассматриваются критерии и параметры оптимальности демографических процессов, происходящих в государстве.

The author discusses the criteria and parameters of the optimality of population processes taking place in the state.
Ключевые слова: демографические процессы, демографическая политика, демографический оптимум.

Keywords: population processes, population policy, population optimum.

Социально-экономические условия жизни общества влияют на движение населения. В свою очередь, изменения в населении оказывают влияние на состояние и развитие экономики. Исходя из этого следует, что та или иная демографическая обстановка может быть более благоприятной или менее благоприятной. Отклонение действительных уровней демографических процессов от наиболее желательных создает препятствия для развития общества, затрудняет управление

социально-экономическими процессами, а все это результате сказывается на социально-экономической стабильности государства. Выявление уровня данных отклонений играет важную роль при выборе совокупности мер воздействия на демографические процессы для их изменения в желательном для всего общества направлении. Исходя из вышесказанного вытекает возможность желательности демографически наилучшего населения, или оптимума населения. Под оптимумом населения следует понимать наилучшие и рациональные с точки зрения выбранного критерия тип воспроизводства населения, пропорции демографических структур, объемы и направленность миграции. Оптимум населения, или иначе демографический оптимум, чаще понимаемый как оптимальный тип воспроизводства населения, надо рассматривать в качестве основной цели демографической политики. При решении задачи оптимизации демографических процессов и структур важно определять критерии оптимальности и параметры желаемых демографических процессов, происходящих в государстве.

Основные направления деятельности, ставящиеся обществом при воздействии на воспроизводство населения, могут быть различны: рост материального благосостояния всех членов общества или только их части, увеличение военной мощи государства, недопущение изменения религиозного, этнического или расового состава населения и др. Они находят свое количественное отражение в критерии демографического оптимума, т. е. том признаке, который позволяет оценить социально-экономическое, в том числе и демографическое, развитие. Определение критерия демографического оптимума необходимо при определении оптимального типа воспроизводства населения, его отдельных размеров, а также других характеристик. Тип воспроизводства населения, подлежащий оптимизации, формируется под воздействием ряда сложных факторов. Поэтому общий критерий оптимума населения необходимо рассматривать как совокупность взаимосвязанных критериев.

Сложность взаимодействия экономических и демографических процессов предопределяет всеобъемлющий характер критерия демографического оптимума, а следовательно, и сложность его определения. Он должен учитывать влияние очень многих процессов и явлений, а в частности, на наш взгляд, следующих:

1. При поиске критерия оптимума населения надо учитывать как количественные явления (например, число детей в семье), так и качественные характеристики населения (например, современный уровень материальных и социальных стандартов предполагает и соответствующие финансовые затраты, зачастую превышающие возможности бюджета семьи, что неизбежно ведет к уменьшению числа детей в семье).

2. Критерий оптимальности предполагает наличие не просто некоего количества людей, а количества работников с определенными уровнями образования, квалификации, знаний. Важно, чтобы мигрировали не просто работники, а специалисты, необходимые для экономики данного региона.

3. При изменении критерия оптимальности новый оптимальный тип воспроизводства населения установится не сразу в силу присущей демографическим процессам инерционности. Следовательно, при выборе критерия надо исходить из потребностей развития общества в будущем.

Для определения параметров демографического оптимума, а также для его количественного выражения критерий оптимальности представляют в виде показателя. Это необходимо для демонстрации взаимосвязи изменения величины критерия оптимальности и демографических процессов, что позволит достаточно надежно осуществлять надзор за ходом создания оптимального типа воспроизводства населения, а следовательно, социально-экономической стабильностью государства. Однако при помощи одного показателя критерий оптимальности будет представлен лишь в самом обобщенном виде. В результате этого для полного отражения критерия необходимо использование системы показателей. В настоящее время насущной является разработка таких показателей. Они должны отвечать следующим требованиям: возможность расчета на основе существующих исходных данных как для страны в целом, так и для ее частей; отражение основных тенденций в развитии явления, взятого за

критерий оптимальности; характеристика не только объема экономического критерия, но и его состава; отражение процесса воспроизводства экономического явления.

Обычно, когда речь идет о критерии оптимальности демографических процессов, имеют в виду экономический критерий. В этом случае оптимальными будут такие количественные характеристики населения, которые обеспечивали бы наиболее высокое благосостояние отдельного человека или семьи. Тогда в ряде случаев предпочтительнее может быть относительно невысокий уровень воспроизводства населения. Однако критерии могут быть и иными: политическими, оборонными, экологическими, идеологическими, национальными, религиозными, правовыми и др.

В зависимости от выбора того или иного критерия устанавливается направленность политики общества на тот или иной уровень воспроизводства населения, в первую очередь рождаемости. Кроме этого, возможно одновременное использование разных критериев.

Таким образом, выбор или разработка показателей, отражающих экономический критерий, является важной задачей исследований в области оптимума. Для характеристики воспроизводства экономики применительно к изучению демографического оптимума общепринятого, удобного в расчетах показателя пока не найдено. Одной из таких возможных характеристик экономического развития может служить показатель национального дохода в целом и на душу населения в частности. Положительной стороной этого показателя является возможность относительно легко связать его с демографическими показателями, например, численностью и возрастным составом населения, создающего национальный доход, который, в свою очередь, оказывает влияние на социально-экономическую стабильность государства.

Литература:

1. Гринько В. С. Роль и значение образования в развитии человеческого капитала / В. С. Гринько // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 37.

Мирошниченко Галина Ивановна,
аспирант кафедры экономики
и управления, преподаватель кафедры
экономики, менеджмента
и товароведения
Урюпинского филиала
НОУ ВПО «Волгоградский институт
бизнеса»
e-mail: meon_nauka.@mail.ru

Демографическая ситуация в России и Волгоградской области
Population Processes in Russia and Volgograd Region

В данной статье акцентируется внимание на состоянии и изменении демографической ситуации в современной России. Анализируя факторы демографического неблагополучия и тенденцию, сложившуюся на протяжении ряда лет, автор считает, что для ликвидации данной проблемы необходима комплексная государственная программа.

In clause the state and the change of the demographic situation in modern Russia are emphasized. Analyzing the factors of the demographic troubles and the tendency of the years of recent date, the author considers that the complex state program is necessary to put an end to the given problem.

Ключевые слова: демография, кризис, рождаемость, трудовые резервы.

Keywords: demography, crisis, birth rate, manpower reserves.

Смена общественного строя в России в конце прошлого века привела к огромным негативным последствиям. В первой программной статье «Россия на рубеже веков» В. Путин писал: «Россия переживает один из самых трудных периодов в своей многовековой истории. Пожалуй, впервые за последние 200–300 лет она стоит перед лицом реальной опасности оказаться во втором, а то и третьем эшелоне государств мира». Причем самая опасная для страны угроза – это сокращение ее населения. В 1992 г. демографический тренд резко изменился от устойчивого роста народонаселения в предреформенный период до катастрофического сокращения в последние годы.

За период с 1959 по 1990 гг. население России увеличилось на 30,5 млн чел. (117,2 и 147,7), т. е. в среднем на 984 тыс. в год. С начала 90-х кривая численности населения пошла вниз. На начало 2006 г. в стране проживало 142,7 млн чел., что на 5,8 млн меньше, чем в 1993 г., и притом, что существенно выросло число мигрантов. В прошлом году население сократилось на 736 млн, почти половина из них – люди трудоспособного возраста.

До перехода страны от социализма к капитализму в демографической структуре происходили положительные структурные изменения. Например, с 1959 по 1990 гг. городское население увеличилось на 47,7 млн, т. е. на 78,1 %, а сельское – сократилось на 17,2 млн (на 67 %) и составило 27 % вместо 48 % в 1959 г.

За последние 15 лет эта доля оставалась неизменной. И городское, и сельское население сокращалось в одинаковой степени. Изменился качественный состав населения. Сегодня лишь 2/3 россиян составляют трудоспособное население, число инвалидов достигло 12 млн и продолжает постоянно увеличиваться.

По данным министра регионального развития В. Яковлева, сегодня в России 10 млн работающих женщин и 20 млн трудоспособных мужчин. При этом 1 млн из них находится в заключении, 4 млн – под ружьем, в силовых структурах и МЧС, 5 млн – фактически безработные, 4 млн – хронические алкоголики, 1 млн – наркоманы.

В России сформировались «обширные группы населения», условия и образ жизни которых несовместимы со здоровым образом жизни. Особенно это касается населения, проживающего в сельской местности, где темпы сокращения населения особенно высоки.

В дореформенный период сельское население формировало уровень рождаемости в стране в целом. В среднем на одну сельскую семью здесь приходилось в 1,4 раза больше детей, чем на городскую. Из села в армию призывались здоровые, крепкие парни.

Разрушительные реформы сильнее всего ударили по селянам, производственной и социальной инфраструктуре села. 15 лет реформ привели к тому, что количество детей в сельской семье стало почти на 40 % меньше, чем в городской. Демографическая ситуация формируется на рождаемости, смертности и миграции.

Рождаемость катастрофически падает. Для обеспечения воспроизводства населения коэффициент рождаемости должен составлять 2,15, сегодня он равен 1,3, а это значит, что население в прямом смысле вымирает. Нигде падение рождаемости не приняло столь экстремальных форм, как в России! С 1990 по 2003 гг. рождаемость сократилась на 27 %.

Нет ни одной страны в мире, где бы произошло нечто похожее за такой короткий срок!

Вторая проблема – смертность. Только за последние 4 года она увеличилась на 20 % и превысила рождаемость в 1,6 раза, а в отдельных регионах – в 2–3 раза. В 2005 г. коэффициент смертности составил 16,1 умерших на 1000 чел. По показателю смертности Россия сравнялась с африканскими странами. Лишь 54 % нынешних 16-летних доживут до пенсии. Страна практически достигла черты, когда вымирание населения приобретает необратимый процесс. По прогнозу, в 2025 г. в России будет жить 122 млн чел., в 2050-м – 100 млн.

У нас число умерших новорожденных в 6,8 раза больше, чем в Европе и Северной Америке. Средняя продолжительность жизни мужчин сократилась на 5 лет и составляет 58,5 года, женщин соответственно на 2 и равна 72,3 года. Особый «мор» поразил мужчин самых трудоспособных возрастов: с 20 до 45 лет. Уровень смертности в рабочем возрасте сейчас выше, чем он был в царской России в начале XX в.

В последнее время естественная убыль населения имеет место и в некоторых развитых европейских странах. Но в отличие от России основной ее причиной является суженное воспроизводство (низкая рождаемость), тогда как в нашей стране она в первую очередь определяется сверхсмертностью населения. По этой причине ежегодные показатели естественной убыли в России составили 6,5 на 1000 жителей в 2002 г. против 1 – в Германии, 0,8 – в Италии, 0,7 – в Швеции.

Международное сообщество сильно озабочено размерами незаконной миграции. В настоящее время у нас на неформальных рынках труда занято от 3,5 до 5 млн мигрантов, преимущественно из стран СНГ и Юго-Восточной Азии.

Влияние миграционных процессов на формирование численности населения постоянно уменьшается. Роль миграции в изменении численности практически полностью исчерпана. Существующие параметры миграционного процесса могут компенсировать численные потери населения только на 12,7 %, к тому же следует иметь в виду, что миграция в Россию и развитые страны существенно различается.

В России происходит замещение интеллектуальной части населения чернорабочими. Сегодня десятки тысяч ведущих ученых, аспирантов, деятелей культуры и искусства, спортсменов, высококлассных специалистов ежегодно покидают страну.

За время между переписями 1989 и 2003 гг. из России уехало на постоянное жительство за границу 5,4 млн чел. Страну покидают «сливки общества», а приезжает дешевая рабочая сила.

Патрик Бьюкенен, бывший советник президентов США Никсона и Рейгана, в своей новой книге «Смерть Запада» пишет о нашей демографической ситуации следующее: «Ни одно европейское государство не находится в таком катастрофическом состоянии, как Россия».

Кардинальные проблемы устранения демографического кризиса – это увеличение рождаемости и уменьшение смертности. Без развязывания этих узлов проблему не решить.

Крайняя бедность значительной части населения, резкое сокращение дешевого потребления продуктов питания, особенно животных белков. Трудоспособное население во множестве умирает от так называемых неестественных причин – в результате убийств, самоубийств, несчастных случаев, отравлений.

По количеству несчастных случаев и отравлений людей со смертельным исходом Россия вышла на первое место в мире. В 2004 г. от отравлений скончалось 95 тыс. чел., из которых половина – от фальсифицированной водки. Алкогольно-наркотическая эпидемия стала национальной трагедией России. Ей сопутствуют болезни и сокращение продолжительности жизни.

Специфические условия России (огромное пространство, малонаселенность территории, зачастую отсутствие какой-либо инфраструктуры), а также особенности быстрого вымирания населения ведут к тому, что наш демографический кризис несет куда более серьезные последствия, чем, например, для Европы или Северной Америки.

В докладе Пентагона президенту США говорится, что через 15 лет угроза международного терроризма уйдет на второй план, а на первый выйдет борьба за пашню, за «жизненное пространство» с регионами, где много земли, но относительно мало народу.

Сохранение нынешней ситуации приведет к тому, что русская и российская цивилизации уйдут в небытие. Такое случалось не с одним народом. Все это ставит демографическую проблему для России наиважнейшей общенациональной целью. Все остальное – приоритетные национальные проекты, темпы экономического роста, борьба с бедностью, с терроризмом, наркоманией, моральной патологией общества и другими атрибутами нынешней российской «свободы» – должно стать составными элементами национальной идеи: приостановления вымирания населения страны. Решение этой проблемы является самой главной, самой первоочередной задачей для всего российского общества. От этого будет зависеть, кто будет распоряжаться богатствами России, кто будет жить на ее просторах и, наконец, быть или не быть самой России!

В 2001 г. была принята «Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года», в которой сформулированы направления государственной политики

в области народонаселения. За годы после принятия Концепции демографическая обстановка существенно усугубилась: вымирание населения ускорилось, средства на ее решение мизерны.

Расходы на демографическую политику – это инвестиции в ценнейший человеческий капитал России. Рыночная экономика при многих ее достоинствах не в состоянии справиться с этой проблемой. Одной из составляющих общенациональной цели «Приостановление вымирания населения страны» является спасение беспризорных детей: их количество достигло 2 млн чел.

Основной и социальной ценностью любого государства является семья.

Гибель семьи неминуемо влечет гибель нравственности, культуры, личности, наконец, самой нации. Из истории известно немало примеров развала и гибели тех государств, где семья переставала быть ценностью.

Семья – лучшее, что придумало человечество. Семья была рождена самой цивилизацией, и она помогает удержать некую общность людей вместе, воспроизводить и само общество, и людей, и его нравственные ценности, и культуру.

Семья от много предостерегает: семейный человек менее склонен к авантюрам, он более разумен и степенен. В случае опасности для общества он идет защищать жену, детей, дом. Семейными людьми труднее манипулировать – они более устойчивы и консервативны. Полноценная семья – это то, что позволяет человеку с наибольшей степенью раскрывать свои таланты и возможности.

«Есть дома лад, не нужен клад», – гласит народная пословица. Что же касается общегосударственного «клада», госбюджета, то вложения в народ – самые выгодные, потому что население – это мощнейший оборонный, трудовой и репродуктивный ресурс. Количество неизбежно перерастает в качество.

Увеличение числа детей в семье хотя бы до уровня простого воспроизводства населения потребует изменения ряда основополагающих целей общества.

Рождение ребенка объективно снижает уровень жизни родителей. Нужно создать систему материальной мотивации, побуждающей к многодетности. Надо перестроить экономическую систему так, чтобы расширенное воспроизводство населения было в нее органично включено как необходимый элемент достатка. Нужен принципиально иной масштаб перераспределения средств с использованием доступных государству рычагов. Сегодня в семье с тремя детьми на каждого члена приходится в 2,5 раза меньше средств, чем у бездетной пары с таким же заработком.

Демографическая ситуация (естественная и миграционная убыль населения) в значительной степени оказывает влияние на изменение численности и состава трудовых ресурсов по Волгоградской области.

В последние годы наблюдалась тенденция к увеличению численности населения трудоспособного возраста (в основном за счет вхождения в этот возраст граждан, родившихся в середине и конце 1980-х гг.), которая в 2006 г. достигла своего максимума.

И уже начиная с 2007 г. обозначилась тенденция снижения численности населения трудоспособного возраста и, как следствие, трудовых ресурсов в целом.

Так, с 2006 по 2007 гг., по прогнозу, численность трудовых ресурсов снизилась на 0,2 %. За период 2009–2010 гг. численность населения трудоспособного возраста будет ежегодно снижаться в среднем на 18 тыс. чел. Будут развиваться процессы старения населения и сокращения доли молодежи в возрасте до 15 лет в половозрастной структуре населения.

Так, в 2009–2010 гг. доля лиц старше трудоспособного возраста по сравнению с отчетным 2005 г. увеличится с 22,2 до 23,2–23,6 %, а доля молодежи уменьшится с 16,2 до 15,1 %. В перспективе до 2025 г. будет сохраняться аналогичная тенденция.

Рынок труда и безработица. Последние пять лет в Волгоградской области наблюдалось снижение уровня общей безработицы (с 9,8 % в 2001 г. до 8,5 % в 2005 г.). При этом уровень регистрируемой безработицы возрос с 0,88 % экономически активного населения по состоянию на 1 января 2001 г. до 1,67 % по состоянию на 1 января 2006 г. (в среднем по России – 2,6 %, по ЮФО – 5,9 %).

Формирование трудовых ресурсов в перспективе будет складываться под влиянием демографических ограничений.

В последнее десятилетие численность постоянного населения городского округа город Урюпинск ежегодно уменьшается в среднем на 300 чел.

Несмотря на ежегодное уменьшение общей численности населения области, до 2007 г. наблюдался ежегодный рост численности трудовых ресурсов, в основном, за счет вхождения в трудоспособный возраст граждан, родившихся в конце 1980 – начале 1990-х гг.

Однако за счет снижения численности населения в трудоспособном возрасте, с 2008 г. начнется ежегодное снижение численности трудовых ресурсов.

Численность трудовых ресурсов за 2008–2010 гг. сократится на 517 чел., в том числе в 2008 г. – на 147 чел., 2009 г. – на 169 чел., 2010 г. – на 201 чел. Темпы снижения численности трудовых ресурсов будут опережать общие темпы снижения численности населения округа.

В этих условиях численность занятых в экономике области будет иметь тенденцию к уменьшению. За 2008–2010 гг. она сократится на 404 чел.

Численность безработных, рассчитанная по методологии МОТ (Международная организация труда), с 2008 по 2010 гг. снизится на 31 чел. и в 2010 г. составит 760 чел.

Количество учащихся с отрывом от производства по прогнозу с 2008 по 2010 гг. снизится на 82 человек и в 2010 г. составит 3815 чел.

Показатели, характеризующие трудовые ресурсы, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика трудовых ресурсов по г. Урюпинску с 2007 по 2010 гг.

Численность	**Ед. изм.**	**2007 г. отчет**	**2008 г. оценка**	**2009 г. прогноз**	**2010 г. прогноз**
Численность трудовых ресурсов	чел.	24387	24240	24071	23870
Количество экономически активного населения (население в возрасте от 15 до 72 лет, занятое экономической деятельностью, и безработные)	чел.	20490	20366	20224	20055
Численность занятых в экономике, всего	чел.	19699	19606	19464	19295
Численность занятых в материальном производстве	чел.	10834	10783	10705	10612
Численность занятых в непроизводственной сфере	чел.	8865	8823	8759	8683 6730 10
Численность занятых в частном секторе, всего, в т.ч.:	чел.	9681	9670	9649	9612
– в зарегистрированных частных предприятиях;	чел.	6871	6839	6789	6710
– в крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая наемных работников;	чел.	10	10	10	10
– занятых индивидуальным трудом и по найму у отдельных граждан;	чел.	2800	2821	2850	2872
– в личном подсобном хозяйстве;	чел.				
– учащихся с отрывом от производства;	чел.	3897	3874	3847	3815
Создано новых рабочих мест	чел.	50	57	65	58
Уровень занятых в экономике по отношению к численности трудовых ресурсов	%	80,8	80,9	80,9	80,8
Численность незанятого населения	чел.	791	760	760	760

Итак, мощь государства определяется увеличением его населения и повышением интеллектуального потенциала нации, уровнем ее образования, то есть человеческим капиталом. Государство, не заботящееся о сохранении и умножении человеческого капитала, не думает о своем будущем.

Для возвращения к традиционным ценностям государству, кроме политической воли и широкой поддержки народа, необходима четкая и внятная программа семейно-демографической политики.

Литература:

1. Побков В. К формированию социальной доктрины России / В. Побков // Экономист. – 2008. – № 7. – С. 14–24.

2. Герасимов Н. Уходи, горе! / Н. Герасимов // Российская Федерация сегодня. – 2007. – № 2. – С. 33–34.

3. Очирова А. В ответе перед будущим / А. Очирова // Российская Федерация сегодня. – 2007. – № 2. – С. 2–3.

4. Сводный статистический ежегодник Волгоградской области, 2006 : статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики, 2006 г. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

5. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 г., утвержденная Решением коллегии администрации Волгоградской области от 30.01.2007 г. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Попова Наталья Владимировна,
к. э. н., доц. кафедры экономики
и менеджмента ГОУ ВПО «Пензенская
государственная технологическая
академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru

Особенности управления занятостью населения на рынке труда Пензенской области

Peculiarities of Employment Management of the Population in the Labour Market of Penza Region

В статье освещаются проблемы регионального рынка труда, а именно рынка труда Пензенской области. Даны рекомендации по совершенствованию управления занятостью на региональном уровне. Обоснована необходимость разработки и претворения механизма, регулирующего динамичное равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

The article deals with the problems of the regional labour market more specifically the labour market of Penza Region. There are some recommendations on the improvement of employment management at the regional level. The paper is devoted to the necessity of development and realization of the mechanism regulating the dynamic balance of supply and demand of work force in the labour market.

Ключевые слова: рынок труда, трудовые ресурсы, рабочие места, занятость населения, квотирование, эффективность труда, безработица.

Keywords: labour market, labor resources, individual working places, employment of the population, quota allocation, labour efficiency, unemployment.

В условиях мирового финансового кризиса, стагнации экономической ситуации в России приоритетными на региональном рынке труда стали меры активной политики занятости, которые, главным образом, направлены на смягчение социальной напряженности посредством развития гибкого рынка труда и повышения стимулов к активному поиску работы безработными гражданами. В этой связи особое внимание уделяется положению молодежи на рынке труда. По оценкам специалистов Министерства образования Правительства Пензенской области, в настоящее время объем подготовки специалистов в учебных заведениях области превышает потребность в них на производстве в 25 раз, а в квалифицированных рабочих – в шесть раз. Число выпускников увеличивается с каждым годом, возрастает и прием студентов, однако положение с трудоустройством молодежи остается весьма сложным. Возникает целый ряд трудно разрешаемых проблем, входящих в зону внимания системы управления занятостью региона. Молодая часть трудовых ресурсов области в связи с временной невостребованностью на местном рынке труда или покидает регион, или «деградирует» – теряет полученные профессиональные навыки.

В области очень сложная ситуация и с безработными выпускниками профессиональной школы. Кроме Малосердобинского и Тамалинского районов они зарегистрированы во всех районах региона. Две трети всех нетрудоустроенных выпускников начальной профессиональной школы по-прежнему составляют представители профессий, относящихся к категории «традиционно женских». Здесь следует отметить следующее, что, по нашему мнению, является серьезным недостатком региональной сферы образования, который, в свою очередь, затрудняет деятельность системы управления занятостью: в настоящее время наблюдается существенный крен системы высшего и средне-специального образования Пензенской области в сторону гуманитарных дисциплин. А потребности экономики региона связаны с сохранением кадрового потенциала тех профессий, которые востребованы

в современных условиях. Особенно это относится к инженерно-техническим профессиям, а также специальностям сельскохозяйственного профиля.

В целом рынок труда Пензенской области не сбалансирован: число безработных по отдельным профессионально-квалификационным группам существенно превышает количество имеющихся вакансий; по другим, наоборот, количество вакансий намного больше, чем безработных. В этой связи можно рекомендовать применение заказного принципа подготовки специалистов и рабочих кадров.

Ежегодно в Пензенской области принимается Постановление Законодательного Собрания о квотировании рабочих мест на предприятиях, в учреждениях и организациях. Размеры квот определяются в соответствии с требованиями федерального законодательства. Меры по квотированию рабочих мест разрабатываются и внедряются на основании трехсторонних договоров между работодателями, областным Правительством (в лице Министерства здравоохранения и социального развития) и департаментом УГСЗН по Пензенской области. Однако в действующих в настоящее время договорах об установлении квот практически не оговорены права работников. Вероятно, участники трехстороннего соглашения полагают, что слабо защищенные в условиях рынка работники должны быть благодарны уже за то, что им предоставили место работы. По нашему мнению, данный факт снижает полезность такой меры, как квотирование. В этой связи к работе над договорами следует привлекать профсоюзы. Положительным моментом региональных постановлений о квотировании является предоставление налоговых льгот (на уровне области) работодателям, предлагающим рабочие места особо нуждающимся в социальной защите не в счет квоты.

Также целесообразно квотировать рабочие места для женщин, так как они реально подвержены дискриминации на рынке труда. Работодатели при выборе кандидата на замещение вакантной должности при прочих равных условиях отдают предпочтение претендентам-мужчинам, а молодые незамужние и не имеющие детей женщины практически не имеют никаких шансов на трудоустройство. Таким образом, женщины фактически являются категорией граждан, которые испытывают особые трудности при поиске подходящей работы (хотя Закон о занятости и не относит женщин к этой категории). Статистические данные государственной службы занятости населения свидетельствуют о том, что около 75 % безработных – это женщины и лишь около 25 % вакантных рабочих мест – это «женские» рабочие места.

Необходимо активизировать работу и по выявлению скрытой занятости, причем в данном случае наказывать следует не только безработных, скрывающих свою фактическую занятость, но и работодателей, предоставляющих им такую возможность. Причем необходимо расширить права системы управления занятостью посредством принятия региональных законодательных актов, позволяющих ее представителям и, прежде всего, ГСЗН проводить специальные проверки по выявлению скрытой занятости, а также предпринимать ряд действий от тривиального штрафа до приостановления деятельности предприятия.

Однако основной проблемой является проблема регулирования именно занятости. Занятое население практически остается один на один с работодателем. Необходимо, чтобы субъекты управления занятостью: региональное Правительство, УГСЗН, областная федерация профсоюзов направили усилия не только на увеличение уровня занятости, но и на повышение ее эффективности. Причем в данном случае просто нельзя говорить о повышении производительности труда занятого населения без адекватного повышения уровня оплаты труда. Пензенская область по уровню доходов населения, особенно его работающей части, продолжает отставать от общероссийских показателей и показателей по Приволжскому федеральному округу.

Низкая цена труда до сих пор продолжает провоцировать трудовую эмиграцию: квалифицированные специалисты и рабочие младшей и средней возрастных групп из состава трудовых ресурсов покидают регион. Причем практически все они назад уже не возвращаются. Решить проблему путем привлечения иммигрантов, в том числе из стран Средней Азии и Казахстана, не представляется возможным, хотя региональное Правительство в последнее десятилетие активно эксплуатирует именно данное направление.

Объяснить это можно прежде всего тем, что уровень квалификации иммигрантов гораздо ниже, кроме того, региональная система управления занятостью вынуждена решать проблему обеспечения их жильем и определенными дополнительными социальными гарантиями. Возникает парадоксальная ситуация: отток квалифицированных кадров и безработица среди коренного населения и стимулирование иммиграции. В конечном итоге такая политика приведет к изменению этнического состава населения региона, его культурных и религиозных приоритетов. В этой связи целесообразны меры, направленные на повышение уровня оплаты в экономике региона хотя бы до среднего уровня в ПФО.

Таким образом, проблема занятости является ключевым вопросом, без решения которого невозможно наладить эффективную деятельность экономики.

Одним из основных элементов формирования политики эффективной занятости является разработка и претворение механизма, регулирующего динамичное равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. В этой связи следует выделить два блока проблем:

– оживление экономической ситуации и инвестиционной активности в стране и ее регионах, разработка мер по развитию системы рабочих мест и увеличению потребности предприятий и организаций в рабочей силе;

– совершенствование систем оплаты труда, повышение уровня заработной платы путем сглаживания региональной дифференциации в оплате, с тем чтобы минимизировать негативные аспекты трудовой миграции, развитие системы социальных пособий, дотаций и льгот, снижающих потребность в труде отдельных социально-демографических групп населения, особенно женщин, учащейся молодежи и пенсионеров.

В реализации первого направления большое значение приобретают методы воздействия на занятость населения в условиях структурных сдвигов в экономике и развития новых форм собственности. Начавшемуся под влиянием рыночных реформ стихийному процессу реструктуризации производства важно придать управляемый характер. Другими словами, необходимо, чтобы государство стимулировало создание и реорганизацию рабочих мест (естественно, на новых принципах инвестирования). Предстоит усилить роль собственных источников финансирования инвестиций предприятий, то есть стимулировать проток децентрализованных средств (предпринимателей, населения, инвесторов и т. д.).

Существенное влияние на ситуацию на федеральном и региональном рынках труда оказывает своевременное решение проблем подготовки и переподготовки кадров. На данном этапе перехода к рыночной экономике следует акцентировать внимание на двух взаимосвязанных вопросах: что изменится в профессиональном образовании в новых условиях и как защитить профессиональное образование от влияния сиюминутных интересов. Для снижения напряженности на рынке труда Пензенской области необходимо повышать престиж рабочих специальностей, активизировать работу по поддержке предпринимательской деятельности, проводить опережающее обучение безработных граждан и молодежи, увеличить масштабы проводимой активной политики как для временной поддержки безработных (общественные работы), так и в целях последующего трудоустройства, но прежде всего следует повышать уровень трудовых доходов занятого населения, причем не за счет роста интенсивности труда.

Литература:

1. О квотировании рабочих мест на предприятиях, в учреждениях и организациях для лиц, особо нуждающихся в социальной защите : постановление Правительства Пензенской области № 199-пП от 17.04.2000 г. Официальное издание Правительства Пензенской области. – Пенза, 2000.

2. Профессиональное самоопределение молодежи в условиях регионального рынка труда (результаты социологического и статистического исследований) / Министерство Образования Правительства Пензенской области. – Пенза, 2008.

3. Служба занятости: 10 лет – история, деятельность / сост. В. П. Павлов, Е. В. Кулешова. – М. : Экономика, 2001. – 149 с.

Бочкова Нелли Васильевна,
аспирант кафедры экономики
и менеджмента, ассистент кафедры
экономики и менеджмента НОУ ВПО
«Пензенская государственная
технологическая академия»
e-mail: n1968p@yandex.ru

Динамика ситуации на рынке труда Пензенской области
Dynamics of the Labour Market Situation of Penza Region

Статья содержит информацию о напряженности на рынке труда и уровне зарегистрированной безработицы на рынке труда регионов ПФО. Кроме того, в работе рассмотрены мероприятия, направленные на снижение напряженности на рынке труда Пензенской области.

The article deals with the information about the tension in the labour market and the recorded unemployment rate in the labour market of Regions PFD (Privolzhsky Federal District). The author presents the activities focused on an easing of tensions in the labour market of Penza Region.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, напряженность на рынке труда, уровень зарегистрированной безработицы.

Keywords: employment, labour market, tension in the labour market, recorded unemployment rate.

В современных условиях, когда результат производственного процесса во многом определяется эффективностью использования человеческого капитала и, соответственно, повышаются требования к его качеству, проблема оптимизации процессов на рынке труда становится как никогда актуальной. Экономика в условиях рынка, в отличие от экономики централизованной, не приемлет всеобщей занятости и основана на занятости оптимальной. Последняя является результатом социально-трудовых отношений, формирующихся во взаимодействии спроса и предложения на рынке труда, являющегося неотъемлемой составляющей каждого производственного процесса. Таким образом, в условиях спада экономики неизбежно нарушается сбалансированность на рынке труда, что в первую очередь вызывает рост безработицы (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика ситуации на рынке труда регионов ПФО

Регионы ПФО	**Число безработных, чел.**		**Уровень безработицы, %**		**Количество вакансий**		**Коэффициент напряженности**	
	на 01.09.08	**на 01.01.09**	**на 01.09.08**	**на 01.01.09**	**на 01.09.08**	**на 01.01.09**	**на 01.09.08**	**на 01.01.09**
Республика Башкортостан	21997	30422	1,08	1,49	30607	10477	0,72	2,9
Республика Марий Эл	3220	3489	0,9	0,9	5483	2334	0,59	1,49
Республика Мордовия	4500	5324	2,3	2,5	5100	2128	0,88	2,50
Республика Татарстан	19230	25500	1,0	1,33	42594	11800	0,45	2,16
Удмуртская Республика	8884	13656	0,93	1,65	19429	8074	0,46	1,69
Чувашская Республика	8660	11685	1,3	1,7	13617	4329	0,64	2,70
Пермский край	18600	29100	1,3	2,0	22800	9100	0,82	3,20

Кировская область	10335	10879	1,4	1,4	14500	6335	0,71	1,72
Нижегородская область	8794	10794	0,48	0,62	37000	24000	0,24	0,45
Оренбургская область	7730	9130	7,7	9,0	14477	5788	0,53	1,58
Пензенская область	5300	6315	0,76	0,9	11338	7273	0,47	0,87
Самарская область	17900	24000	1,0	1,4	19600	10000	0,91	2,4
Саратовская область	16343	18033	1,3	1,4	19605	11065	0,83	1,63
Ульяновская область	7763	10828	1,15	1,61	11842	3771	0,66	2,87

В целях снижения напряженности на рынке труда Правительством РФ была разработана методика предоставления субсидий бюджетам субъектов РФ. Денежные средства на условиях софинансирования предоставляются на следующие мероприятия:

1) опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения (установление неполного рабочего времени, временная приостановка работ, предоставление отпусков без сохранения заработной платы, мероприятия по высвобождению работников);

2) организация общественных работ, временного трудоустройства, стажировки в целях приобретения опыта работы безработных граждан, ищущих работу, включая выпускников общеобразовательных учреждений, а также работников в случае угрозы массового увольнения;

3) оказание адресной поддержки гражданам, включая организацию переезда в другой регион для замещения рабочих мест, в том числе создаваемых в рамках реализации федеральных целевых программ и инвестиционных проектов;

4) содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан.

Пензенская область, наряду с другими регионами (программы по поддержке региональных рынков труда представили 78 субъектов РФ на общую сумму 23,1 млрд руб., из которых 20,9 млрд – это средства федерального бюджета), предоставила в Минздравсоцразвития РФ программу «Об организации дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Пензенской области в 2009 г.». Объем финансирования программы составляет 283,3 млн руб., в том числе субсидия федерального бюджета – 269,1 млн руб., средства бюджета Пензенской области – 14,2 млн руб. Денежные средства будут направлены на реализацию мероприятий по трем направлениям (табл. 2).

Таблица 2

Мероприятия, направленные на снижение напряженности на рынке труда Пензенской области в 2009 г.

	Опережающее профессиональное обучение	**Организация общественных работ**	**Оказание содействия в самозанятости безработным гражданам**	**Итого**
Численность участников мероприятий, чел.	5800	8083	1169	15052
Затраты на реализацию программы, млн руб.	95,0	104,9	69,9	269,8

По данным еженедельного мониторинга, проводимого Управлением государственной службы занятости населения Пензенской области, за период с 1 октября по 30 декабря 2008 г. 258 предприятий и организаций (суммарная среднесписочная численность – 68,9 тыс. чел.) проинформировали органы службы занятости населения об увольнении 3178 работников в связи с ликвидацией организаций, либо сокращением численности или штата работников. Снижение объемов производства, оказания услуг, приостановка деятельности предприятий привели к росту напряженности на рынке труда и увеличению масштабов неполной занятости работников на предприятиях и в организациях. В течение 2008 г. на неполную рабочую неделю были переведены около 6 тыс. работников. Отпуска по инициативе администрации предприятий были предоставлены 3,8 тыс. работников.

На начало января 2009 г. напряженность на рынке труда Пензенской области в среднем согласно уровню официально зарегистрированной безработицы составила порядка 0,9 %. Таким образом, теоретически трудоустроиться могут все желающие. Однако также на начало года из 7273 свободных рабочих мест 5949 (82 %) – по рабочим профессиям. Тем самым в условиях спада производства диспропорции на рынке труда, связанные с нехваткой рабочих специальностей, обозначились как никогда четко. В связи с этим одним из направлений снижения напряженности на рынке труда является опережающее профессиональное обучение, которое позволит перепрофилировать безработных или находящихся под угрозой сокращения граждан. В перспективе подобные меры позволят качественно изменить квалификационную структуру экономически активного населения.

Что касается второго направления – трудоустройства граждан в рамках общественных и временных работ, то подобные мероприятия являются эффективными, так как позволяют в короткие сроки оказать дополнительную социальную поддержку гражданам, ищущим работу.

Поддержка предпринимательской деятельности и самозанятости среди безработных граждан, оказание им помощи в создании собственного дела является одним из результативных направлений активной политики занятости, так как способствует развитию малого бизнеса и повышению налоговых поступлений в бюджет.

Главной целью проводимых в РФ экономических преобразований в современных условиях является формирование социально-благополучного общества, базирующегося на социально-ориентированной рыночной экономике. Важным фактором достижения этой цели становится развитый рынок труда, эффективная система его регулирования, обеспечивающая подготовку и переподготовку рабочей силы в соответствии с требованиями общественного производства, осуществляющая комплекс действенных мер, направленных на социальную поддержку трудоспособного населения, реализацию социальных гарантий.

Литература:

1. О предоставлении в 2009 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации : постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2008 г. № 1089 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

2. Об организации дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Пензенской области в 2009 г. : постановление Правительства Пензенской области от 12 января 2009 г. № 1 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Режим доступа: www. URL: http://www.penza-press.ru.

4. Режим доступа: www. URL: http://www.gks.ru.

5. Режим доступа: www. URL: http://www.penza-gorod.ru.

Ващенко Андрей Александрович,
к. э. н. доц., ректор
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: rector@yandex.ru
Белоненко Михаил Борисович,
д. э. н., проф. кафедры математических и естественных дисциплин НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: mbelonenko@yandex.ru

Преимущества переподготовки кадров в системе бизнес-образования
Benefits of Retraining Staff in Business Education System

Анализируются возможности, предоставляемые системой бизнес-образования для переподготовки кадров. Рассматриваются характерные особенности бизнес-образования. Делается вывод о преимуществе модели переподготовки кадров в системе бизнес-образования в сравнении с существующей системой.

The authors analyse the possibilities of business education system for retraining staff. Distinguishing characteristics of business education are described in the paper. The authors of the paper focus their attention on the benefits of retraining staff in business education system in comparison with the present system.

Ключевые слова: образование, бизнес-образование, профессиональное образование, кадровый потенциал.

Keywords: education, business education, professional education, human resources.

1. Введение

Согласно Федеральной целевой программе развития образования на 2006–2010 гг., принятой Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2005 г.[1], переподготовка кадров является существенным элементом образовательной системы Российской Федерации. Так, в частности, планируется достичь следующих показателей:

– изменения в системе дополнительного образования взрослых позволят переподготовить в 1,3 раза больше граждан в возрасте 25–65 лет по сравнению с 2005 г.;

– доля учебных заведений, реализующих программы двухуровневого профессионального образования, увеличится с 15 до 70 %.

Последний пункт напрямую касается модели бизнес-образования, развиваемой в течение последних пяти лет в НОУ ВПО ВИБ, при которой производится непрерывная профессиональная подготовка в рамках «колледж бизнеса – институт бизнеса». Отметим, что в соответствии с указанной программой развития образования выявляется следующий круг проблем, на решении которых и должны быть сосредоточены основные усилия при выполнении программы:

– система профессионального образования не полностью соответствует структуре потребностей рынка труда;

– не получила должного развития система непрерывного профессионального образования, что сдерживает технико-технологическое обновление экономики, не позволяет эффективно модернизировать социальную сферу;

– образование перестало играть роль «социального лифта», снизилась образовательная и социальная мобильность молодежи, ограничен доступ детей из низкодоходных семей к качественному образованию.

[1] Ващенко А. А, Белоненко М. Б. Нанотехнологии и развитие человеческих ресурсов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 8. С. 160.

О серьезности возникающих проблем свидетельствуют и объемы финансирования, которые выделены для решения задач, определенных в программе[1]. Например, расходы в 2008 г. определены в 14586,24 млн руб., а в 2009 г. – в 13121,11 млн руб. и согласно заявлению Президента Российской Федерации не будут уменьшены даже в условиях финансового кризиса. Из всего вышесказанного и вытекает актуальность данной работы, направленной на анализ преимуществ модели бизнес-образования, развиваемой в течение ряда лет в НОУ ВПО ВИБ, в рамках осуществления Федеральной целевой программы развития образования.

2. Требования к выпускникам как к кадровому резерву

Основными требованиями к кадровому потенциалу, который будет востребован в ближайшее время в условиях финансового кризиса, являются требования высокой профессиональной активности; мобильности; обучаемости; наличия высоких личностных ориентиров; умения ориентироваться в нестандартных условиях и ситуациях, анализировать возникающие проблемы, разрабатывать и осуществлять план действий; развитие способностей к творческим подходам в решении профессиональных задач; стремления к непрерывному личностному и профессиональному совершенствованию; устойчивое позитивное отношение к своей профессии, повышению профессиональной квалификации в области применения. Из всего вышеперечисленного следуют требования к личностным компетенциям, которые можно сформулировать как: активная жизненная позиция; инициативность; самостоятельность; ответственность; наличие интереса и умение работать с литературой и периодическими изданиями по специальности; высокий уровень профессиональной мотивации; способность к обучению и самообучению; умение адаптироваться в коллективе; нацеленность на достижение результата; навыки креативного мышления; высокий уровень общей культуры (грамотность, доброжелательность); эффективность межличностного общения; нацеленность на результат; умение вести переговоры для достижения приемлемых решений по профессиональным вопросам; готовность к самообразованию, постоянному повышению квалификации.

Отметим, что, поскольку мы касаемся в основном проблем переподготовки кадров, необходимо оставить вне рамок рассмотрения вопросы профессиональных компетенций, которые в настоящее время могут сильно меняться и существенно отличаться в условиях переподготовки на различные специальности. В то же самое время личностные компетенции скорее характеризуют общую мотивацию обучаемого индивидуума и менее зависимы от конкретных специальностей, по которым производится переподготовка.

Подобные высокие требования к кадровому потенциалу, которые предъявляются в настоящее время, соответственно, накладывают требования и в области подготовки специалистов. Основное требование, которое вытекает из вышеизложенного, в области подготовки специалистов будет лежать в необходимости непрерывного образования и постоянного повышения кадрового потенциала самого образовательного учреждения с той целью, чтобы обучение производилось именно по требованиям, задаваемым рынком спроса на труд в данный момент времени. Этим, в свою очередь, оправдана разработка соответствующей концепции новой модели образования, которая будет отвечать требованиям, диктуемым перестройкой производства в условиях финансового кризиса.

Резюмируя данный пункт, отметим, что высокие требования к кадровому потенциалу сводятся к проблеме мобильной подготовки кадров, которая затруднительна в рамках существующей модели образования.

3. Роль бизнес-образования в подготовке современных кадров на примере Волгоградского института бизнеса

Недостатки, указанные Федеральной целевой программой развития образования в части размещения образовательных центров («…снизилась образовательная и социальная мобильность молодежи, ограничен доступ детей из низкодоходных семей к качественному

[1] Кузеванова А. Л. Особенности бизнес-образования как социального института // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 8. С. 148.

образованию...»[1]), напрямую относятся к ситуации, сложившейся в Волгоградской области и Южном федеральном округе. Проживание значительной части населения в удаленности от существующих промышленных центров, нахождение в регионе с низкоразвитой транспортной сетью означают оторванность основной массы населения от существующих центров подготовки научно-производственных кадров. Кроме того, необходимость непрерывного повышения квалификации сотрудников в условиях финансового кризиса и высокие требования к профессиональной подготовке затрудняют и использование существующих форм удаленного обучения. Все это диктует необходимость создания новой модели обучения, примером которой может выступать Волгоградский институт бизнеса. Рассмотрим более подробно, как перечисленные во введении недостатки, указанные в Федеральной целевой программе развития образования, можно легко решить в рамках модели бизнес-образования.

Основное отличие данного вуза от других заключается в переориентации оценки деятельности учебного заведения на овладение студентами конкретных умений и навыков, востребованных на рынке труда[2]. Основным результатом учебного процесса считается не получение выпускником диплома, а его гарантированное трудоустройство. Отметим, что это особенно востребовано при тесной связи центра обучения с центрами местного производства и управления, испытывающими недостаток в кадрах. Данный подход обеспечивает также и тесную связь учебного процесса с потребностями производства, когда обучение проводится именно по требованиям работодателя, а не по зачастую устаревшим стандартам.

Для достижения декларируемых целей в НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» максимально усиливается практическая направленность обучения, привлекаются ведущие специалисты лучших предприятий к проведению занятий и практики студентов, внедряются новые технологии преподавания. В результате в процессе обучения студент обучается по новейшим методикам, проходит практику на ведущих предприятиях, получает две и более специальности одновременно, гарантированно трудоустраивается по окончании учебы. Фактически такое обучение и требуется в современных условиях наукоемкого производства, когда владение выпускником вуза специальностью на требуемом потребностями практики уровне может быть обеспечено только в пределах нескольких специальностей и при условии обучения в рамках программ практики, непосредственно на предприятии.

Отметим что, стратегическим направлением в развитии и модернизации процесса обучения в Волгоградском институте бизнеса является разработка и реализация клиенто-ориентированной модели образования. Эта модель позволяет студенту перейти к индивидуальному графику обучения и получить востребованные на рынке труда умения и навыки. Наличие индивидуального графика равно позволяет получать и дополнительное высшее образование людям, уже занятым в производстве, что особенно ценно при учете требований современного общества. Характерной особенностью такой модели образования является широкое использование современных технологий обучения и организации учебного процесса. Осуществляется переход к блочно-модульной форме организации учебного процесса, студенты разрабатывают индивидуальные и групповые проекты, учатся анализировать конкретные практические ситуации. В целях активизации самостоятельной работы студентов и усиления контроля усвоения учебного материала используется балльно-рейтинговая система оценки знаний. С учетом усиливающейся интеграции института в европейскую образовательную среду со следующего учебного года иностранный язык студентами вуза будет изучаться на протяжении всего периода обучения, в том числе с чтением части специальных курсов на иностранных языках. Подобные подходы, несомненно, являются прообразами будущих технологий обучения специалистов для нанотехнологических производств.

В сфере информационных технологий Волгоградский институт бизнеса – единственный в Южном федеральном округе вуз, имеющий корпоративную мультисервисную спутниковую сеть, которая обеспечивает проведение видеоконференций и интерактивных видеолекций

---

[1]Кузеванова А. Л. Особенности бизнес-образования как социального института // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 8. С. 148.

[2] URL: http://www.fcpro.ru/content/view/46/185/ ; URL: http://www.fcpro.ru/content/view/11/76/

в режиме онлайн. Успешно внедряется система дистанционного образования с использованием IT-достижений: электронная почта, локальная компьютерная сеть и Интернет, видеоконференции, видеолекции, электронная библиотека, электронные учебники, компьютерное тестирование. Учитывая обсуждавшуюся выше возможную оторванность мест проживания населения от крупных промышленных центров, подобные интернет-технологии станут в ближайшем будущем основными в области подготовки кадров для районных центров и более мелких населенных пунктов.

Таким образом, созданная в Волгоградском институте бизнеса система бизнес-образования позволяет успешно решать основные задачи подготовки кадров для производства в условиях диктуемых Федеральной целевой программой развития образования и сложной современной финансовой ситуацией. Отметим, что требование непрерывности образования, заложенное в Федеральной целевой программой развития образования, также успешно решается путем создания цепочки «колледж бизнеса – институт бизнеса».

4. Бизнес-образование и переподготовка кадров

В области переподготовки кадров существуют некоторые отличия, связанные с возрастными особенностями обучающихся и с более кратким периодом времени, выделяемым на переподготовку. Основные отличия проходящих переподготовку от студентов в рамках обычной программы высшего/среднего профессионального образования можно кратко сформулировать следующим образом:

– обучающиеся старше по возрасту и вследствие этого более ориентированы на получение знаний, которые пригодятся им в профессиональной деятельности;

– как правило, наделены кругом обязанностей по отношению к уже имеющимся детям/родителям и потому имеют меньший резерв времени на самостоятельную работу вне стен учебного учреждения;

– в основном менее мобильны и в силу занятости не могут зачастую присутствовать на занятиях;

– обладают меньшими остаточными знаниями (например, из школьного курса) в сравнении со студентами, которые получают первое образование сразу после окончания школы/среднего специального учебного заведения.

Разработанная в Волгоградском институте бизнеса система подготовки и переподготовки кадров, основанная на разветвленной сети филиалов, которые находятся в основных районах области, и обладающая всеми преимуществами использования интернет-технологий и технологий дистанционного обучения способна, в отличие от классической схемы, опирающейся на работу только в головном вузе, решить и устранить все вышеперечисленные отличия. Базирование системы подготовки кадров на основе филиалов позволяет приблизить преподавателей к обучающимся, проходящим переподготовку, более оперативно реагировать на их запросы, установить тесный контакт с местными предприятиями, нуждающимися в современных кадрах.

Отметим, что при опоре на филиалы, которые находятся в районных центрах, особенно в условиях Южного федерального округа со слабо развитой сетью сообщений, происходит естественная экономия времени обучающихся, и часть проблем, перечисленных выше, решается без привлечения дополнительных резервов. Кроме того, за счет внедрения интернет-технологий в системе НОУ ВПО ВИБ естественным образом решаются и проблемы, связанные с низким уровнем остаточных знаний у проходящих переподготовку. Это достигается как за счет консультаций в онлайн-режиме, так и за счет доступа к библиотекам института.

Литература:

1. Ващенко А. А. Нанотехнологии и развитие человеческих ресурсов / А. А. Ващенко, М. Б. Белоненко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 8. – С. 160.

2. Кузеванова А. Л. Особенности бизнес-образования как социального института / А. Л. Кузеванова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 8. – С. 148.
3. Режим доступа: www. URL: http://www.fcpro.ru/content/view/46/185/
4. Режим доступа: www. URL: http://www.fcpro.ru/content/view/11/76/

Потуданская Вера Федоровна,
д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и организации труда
ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
e-mail: eco_emgtu@fromru.com
Михайлов Александр Александрович,
к. э. н., доц. кафедры экономики и организации труда
ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
e-mail: eco_emgtu@fromru.com

Проблемы управления охраной труда в условиях экономического кризиса
Problems of Occupational Safety and Hazard Administration in the Context of the Economic Crisis

Авторами рассматриваются негативное воздействие экономического кризиса на состояние условий и охраны труда и меры по смягчению проблем управления охраной труда.

The authors of the paper present the negative effect of the economic crisis on the state of conditions and occupational safety and health and the alleviating measures on the problems of occupational safety and health.

Ключевые слова: экономический кризис, негативное воздействие, состояние условий и охраны труда.

Keywords: economic crisis, negative effect, state of conditions and occupational safety and health.

Глобальный экономический кризис обусловливает замедление социально-экономического развития России. В ряде ключевых сфер экономики (промышленность, строительство, транспорт) отмечается снижение объемов производства. Очевидно, что кризисные явления не могут не затронуть и сферу охраны труда. Это определяет актуальность выработки в рамках антикризисной политики набора специфических мер, способных предотвратить резкое ухудшение условий труда работников, снижение эффективности функционирования систем управления охраной труда на всех уровнях хозяйственной деятельности.

Антикризисная политика государства, находящаяся в настоящее время в процессе формирования и реализации, содержит два основных направления. Первое заключается в гарантировании за счет накопленных в предшествующий кризису период средств выполнения социальных обязательств государства в течение 2009–2010 гг. (есть надежда, что за это время дно кризиса будет достигнуто и даже начнется оживление экономики). Данные обязательства

касаются предоставления населению на оговоренном уровне социальных услуг (здравоохранение, образование, культура и др.) и социальной поддержки (пенсии, пособия, льготы). В области охраны труда государство не несет прямых обязательств перед гражданами, такие обязательства несут работодатели перед своими наемными работниками.

Второе направление включает меры по минимизации потерь в экономике и созданию условий для ее ускоренного восстановления и обновления при выходе из кризиса. Положение в экономике в кризисный период характеризуется утратой доверия между субъектами хозяйственной деятельности, ограничением доступа к заемным средствам, снижением спроса и, соответственно, сокращением производства. Упомянутые меры призваны смягчить данные негативные явления и сводятся к финансовой помощи в различных формах (прямые денежные вливания, субсидирование процентных ставок по кредитам, облегчение налоговой нагрузки и т. д.) и упрощению правил оперирования, обеспечивающему сокращение издержек. В этой связи важно выделить среди них соответствующие меры, действующие в области охраны труда. По существу речь идет о корректировке управления охраной труда. Для этого прежде всего необходимо определить характер и масштабы отрицательного влияния кризиса на обсуждаемую сферу.

В условиях кризиса предприятия для обеспечения своего выживания вынуждены прибегать к жесткой экономии всех видов ресурсов, и есть обоснованные опасения, что многие (если не большинство) будут сокращать затраты на охрану труда. Очевидно, что этих сокращений не избежать, и здесь не помогут ни призывы к бизнесу о социальной ответственности, приоритете сохранения жизни и здоровья работников, ни карающие меры органов государственного надзора и контроля. На наш взгляд, кризисные процессы в экономике могут (и в определенной степени будут) иметь следующие негативные последствия для состояния условий и охраны труда.

1. Ослабление корпоративных систем управления охраной труда (сокращение специалистов служб охраны труда, свертывание деятельности этих служб). Это утрата неоценимого опыта, отлаженной системы работы, восстановить которые, когда деньги появятся, будет не так-то легко.

2. Ухудшение условий труда вследствие сокращения средств на финансирование соответствующих мероприятий, а также ослабления систем управления охраной труда, что, в свою очередь, обусловит снижение качественных и количественных характеристик рабочей силы и, следовательно, снижение эффективности производства.

3. Существенный урон может быть нанесен рынку услуг по охране труда, который до наступления кризиса динамично развивался и начал играть важную роль в обеспечении охраны труда. Особое место данный рынок занимает в управлении профессиональными рисками. В настоящее время значительная часть работы по идентификации опасностей и оценке риска выполняется в форме услуги по аттестации рабочих мест по условиям труда, предоставляемой многочисленными специализированными сервисными фирмами. Другие элементы систем управления охраной труда также реализуются с использованием рыночных услуг, таких как аудит, консалтинг и аутсорсинг. Значительное снижение спроса на указанные услуги приведет к сокращению потенциала предложения (многие сервисные фирмы прекратят свое существование), который будет невозможно быстро восстановить при выходе экономики из кризиса.

Перечисленные отрицательные последствия экономического кризиса для состояния условий и охраны труда определяют следующие основные цели антикризисной политики в области управления охраной труда, разработку и осуществление которой должны взять на себя государство и предприятия:

– сохранить на приемлемом уровне качество управления охраной труда на предприятиях;

– не допустить существенного ухудшения условий труда работников;

– предотвратить существенное сокращение объема услуг по охране труда, реализуемых на рынке, т. е. сохранить возможно большее число предприятий, являющихся продавцами данных услуг.

Содержание мер по реализации этих целей совпадает с содержанием антикризисных мер государства по поддержке экономики: они должны облегчить деятельность предприятий в сфере охраны труда, компенсировать часть соответствующих затрат. Представляется целесообразным обсудить следующие предложения.

Важнейшим элементом системы управления охраной труда предприятия является идентификация опасностей и оценка риска, реализуемых в отечественной практике затратной процедурой проведения аттестации рабочих мест по условиям труда. Напомним, что законодательство устанавливает обязательное проведение аттестации не реже одного раза в пять лет. С одной стороны, от нее нельзя отказываться и объявлять некий мораторий до окончания кризиса, с другой – нереально требовать от предприятий, работающих в режиме выживания, проведения аттестации в максимально полном объеме. Просматриваются следующие меры по смягчению проблем управления охраной труда, обострившихся в результате экономического кризиса.

1. Расширенное применение низкозатратной схемы проведения аттестации рабочих мест по условиям труда, суть которой заключается в оптимальном распределении выполняемых в ходе аттестации работ между специалистами предприятия и специалистами фирмы, предоставляющей данную услугу. Это обеспечивает снижение соответствующих затрат предприятия и в то же время обеспечивает доход сервисной фирме. Главное, что при этом обеспечивается высокое качество аттестации, поскольку ее проведением руководят квалифицированные специалисты такой фирмы. Данная схема, предложенная Г. З. Файнбургом и М. В. Щеколдиной, успешно апробирована в Пермском крае[1]. Для широкого внедрения указанной схемы необходима определенная информационная и методическая поддержка, например, соответствующее письмо Минздравсоцразвития с рекомендацией ее использования, издание и распространение методических материалов, объясняющих особенности проведения аттестации по этой схеме, пропаганда в средствах массовой информации.

2. Введение пролонгации результатов аттестации, установленное время действия которых (пять лет) истекло, на определенный период (на наш взгляд, два-три года) для предприятий, занимающихся определенными видами экономической деятельности, очевидно, теми, в которых применяемые технологии не создают повышенных профессиональных рисков. Следует заметить, что почти всегда (и в лучшие времена до наступления кризиса) специалистами-практиками предприятий высказывались сомнения в целесообразности проведения полномасштабной очередной аттестации, когда вполне очевидно, что условия труда за пять лет не изменились (не вносилось изменений в технологии, оборудование содержалось в надлежащем состоянии, качественно и в установленные сроки ремонтировалось, все средства индивидуальной защиты сертифицированы и вовремя заменялись, в соответствии с требованиями осуществляется обучение работников по охране труда). Тем не менее, очевидно, что указанную пролонгацию нельзя предоставлять просто под честное слово руководителя предприятия, подкрепленное честным словом руководителя службы (специалиста) охраны труда. Необходима специальная и достаточно простая процедура, предусматривающая независимую экспертную экспресс-оценку состояния условий труда, возможно, с проведением выборочных замеров значений вредных и (или) опасных производственных факторов. Введением обсуждаемой меры, с одной стороны, поддерживается предприятие (для него это дает экономию затрат), с другой – это в определенной степени поддерживает спрос на услугу по аттестации и способствует выживанию соответствующих сервисных фирм, привлекаемых для проведения указанной экспертной оценки.

---

[1] Файнбург Г. З., Щеколдина М. В. Аттестация рабочих мест как неотъемлемый элемент корпоративной системы управления охраной труда на предприятии : опыт Пермского областного ЦОТ по внедрению // Безопасность и охрана труда. 2006. № 4.

3. Упрощение Фондом социального страхования РФ процедур, связанных с оформлением предприятиями прав на использование части страховых взносов для финансирования предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний, а также получение скидки к страховому тарифу. Сложность этих процедур определяет высокие трансакционные издержки, которые многим предприятиям представляются неприемлемыми. В результате, например, в 2006 г. в целом по России скидки были предоставлены лишь 954 страхователям, а правом на финансирование предупредительных мер воспользовались лишь 14423 страхователя из 3976 тыс. юридических и физических лиц[1]. На это обстоятельство неоднократно ранее обращали внимание ученые и специалисты в области охраны труда и экономики охраны труда[2].

Таким образом, предлагаемые антикризисные меры в области управления охраной труда в основном связаны с нормативно-правовым регулированием и организационными мероприятиями и не требуют бюджетного финансирования сверх того, что предусматривается для поддержки экономики в целом. Главное условие для их успешной реализации – политическая воля и как можно более быстрые действия органов государственного управления охраной труда.

Литература:

1 Файнбург Г. З. Аттестация рабочих мест как неотъемлемый элемент корпоративной системы управления охраной труда на предприятии : опыт Пермского областного ЦОТ по внедрению / Г. З. Файнбург, М. В. Щеколдина // Безопасность и охрана труда. – 2006. – № 4.

2 О реализации государственной политики в области охраны труда в Российской Федерации в 2006 году : доклад / Федеральное государственное учреждение «Всероссийский центр охраны труда» Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию Минздравсоцразвития России. – М., 2007. – 170 с.

3 Потуданская В. Ф., Михайлов А. А. Трансакционные издержки в сфере охраны труда : тезисы всероссийской научно-практической конференции «Экономика охраны труда», 30 ноября – 1 декабря 2005 г., г. Москва / В. Ф. Потуданская, А. А. Михайлов ; Всероссийский центр охраны труда // Информационный сборник. – 2005. – № 11.

[1] О реализации государственной политики в области охраны труда в Российской Федерации в 2006 году : доклад / Федеральное государственное учреждение «Всероссийский центр охраны труда» Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию Минздравсоцразвития России. М., 2007. 170 с.

[2] Потуданская В. Ф., Михайлов А. А. Трансакционные издержки в сфере охраны труда : тезисы всероссийской научно-практической конференции «Экономика охраны труда», 30 ноября – 1 декабря 2005 г., г. Москва / Всероссийский центр охраны труда // Информационный сборник. 2005. № 11.

Попкова Елена Геннадьевна,
д. э. н., проф. кафедры мировой экономики и экономической теории ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
e-mail: meon_nauka@mail.ru
Митрахович Татьяна Николаевна,
к. э. н., доц. кафедры мировой экономики и экономической теории ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Востребованность специализированного финансового образования на российском финансовом рынке
The Demand for Specialized Finance Education in the Russian Labour Market

Потребность в специалистах в области финансов на российском рынке труда постоянно возрастает, причем одновременно конкретизируются требования к самим специалистам, в частности, это касается получения специализированных дипломов и аттестатов, имеющих международное признание.

The requirement for financial analysts in the Russian labour market constantly increases, and requests to experts are simultaneously concretized, in particular, it concerns getting specialised diplomas and the certificates that have gained the international recognition.

Ключевые слова: магистр финансов, финансовые специалисты, управленческие кадры.

Keywords: Master of Finance, finance specialists, managerial cadres.

Рассмотрим ряд вопросов, которые наиболее востребованы в российском финансовом бизнесе в настоящий момент, а также могут стать интересными в ближайший временной отрезок.

Прежде всего, это зарубежные программы подготовки специалистов Master in Finance.

Выпускники узкоспециализированных программ MiF – специалисты высокого класса в области экономики и финансов. Магистры финансов широко востребованы как в России, так и за рубежом. Степень MiF можно получить в любой из ведущих бизнес-школ мира. Основной упор таких программ делается на изучение актуальных проблем современных финансовых рынков, корпоративные финансы, теории инвестиций, риск-менеджмент, методы анализа финансовых данных и многое другое. Большую роль в обучении играет практика: выпускники программы создают собственные индивидуальные проекты на основе реальных данных, очень часто эти проекты создаются на базе компании, где студент проходит практику, и тут же воплощаются в жизнь. Многие программы предусматривают различные стипендии и кредиты.

Обычно программа состоит из основных курсов, которые изучают все студенты и курсов по выбору. Курсы по выбору представляют собой набор из нескольких десятков курсов, из которых студент выбирает только те, которые, по его мнению, пригодятся ему в будущем. Формы обучения: full-time, part-time и дистанционное обучение. Средняя длительность программы составляет от 9 до 24 месяцев. Выполнив все требования программы, выпускники получают диплом об окончании бизнес-школы и степень Master in Finance.

В данной области наиболее востребованы аттестаты выпускников лучших американских университетов, либо в LBS (London Business School). В Европе есть еще FAME, в Азии – HKUST. В частности, в Лондонской школе бизнеса обеспечивается получение фундаментальных знаний в области основных принципов и практики финансов, в преподавании

используются новейшие концепции и знания. По итогам занятий выпускники овладевают аналитическим инструментарием, а также навыками принятия решений в области финансов.

Выпускники программы получают возможность работать в самых различных областях, связанных с финансами:

– инвестиции, коммерческий и розничный банкинг;

– инвестиционный менеджмент, хедж-фонды;

– выполнение финансовых функций в промышленных, коммерческих организациях, а также организациях сферы услуг;

– рынки капитала, торговля на финансовых рынках, риск-менеджмент;

– корпоративные финансы, венчурный капитал и корпоративная реструктуризация;

– корпоративное планирование и консультирование;

– бухгалтерские фирмы, регулирующие органы, юридические фирмы, консультанты по собственности, специальности, связанные с взаимоотношениями с инвесторами;

– финансы некоммерческих организаций, общественного сектора, центральные банки, местные/национальные органы власти, международные организации.

В России пока нет программ сопоставимого качества. Однако существуют попытки организовать систему подготовки подобного уровня, в частности, этим занимается Высшая школа экономики, реализующая такую программу при поддержке «Морган Стэнли». Данная программа в основном следует модели Masters in Finance LBS, поскольку, по данным опросов, на российском рынке труда востребованы именно общие полноценные знания по финансам, цельное финансовое мировоззрение, а не специальные навыки расчета сложных финансовых инструментов. Данная программа является прикладной, прежде всего, за счет поддерживания связей с российским и международным рынком труда – через гостевые лекции, стажировки, визиты в компании и инвестиционные банки.

Кроме вузовского образования существует ряд возможностей по повышению квалификации специалистов в области финансов. Так, за рубежом одним из наиболее авторитетных званий в области финансов и инвестиций считается Chartered Financial Analyst (CFA). Оно выдается Ассоциацией Инвестиционного Управления и Исследований (Association for Investment Management and Research, AIMR), международной организацией, объединяющей несколько десятков тысяч финансовых специалистов.

Это звание получают финансовые специалисты, последовательно сдавшие три уровня экзаменов, а также имеющие не менее чем трехлетний опыт работы в сфере инвестиций и финансов. Кроме того, для получения CFA требуется принять этический кодекс и стандарты профессионального поведения AIMR, а также стать зарегистрированным членом AIMR и одного из местных обществ, входящих в эту организацию.

Программа CFA разработана для профессионалов в области инвестиций и финансовых рынков, а также для тех, кто собирается ими стать. Эта программа не является базовым образовательным курсом, она ориентирована на тех, кто уже имеет определенный уровень знаний в финансовой сфере. Кроме того, для получения CFA необходимо иметь высшее образование. Однако сдача экзаменов возможна и до достижения кандидатом необходимых условий, как касающихся уровня образования, так и требующих наличия опыта работы, достаточно, чтобы эти условия были выполнены к моменту окончания трехлетней серии экзаменов CFA.

Требования к профессиональному опыту кандидатов AIMR формулирует так: «Три года профессиональной деятельности, связанной со сбором, оценкой или применением финансовых, экономических или статистических данных в рамках процесса принятия инвестиционных решений, либо обучение такой деятельности. Принятие инвестиционных решений может включать финансовый анализ, инвестиционный менеджмент, анализ ценных бумаг или другую подобную деятельность».

Чтобы получить звание CFA, кандидаты должны последовательно сдать экзамены трех уровней. Эти экзамены проводятся AIMR раз в год, в конце мая или начале июня. При успешной сдаче экзаменов вы можете завершить всю процедуру за три года, при неудачах

повторная сдача экзамена возможна через год, но при этом всю программу вы должны пройти не более чем за семь лет. Экзамены проводятся в тестовых центрах AIMR, такие центры есть, в частности, в Москве и в Киеве.

AIMR не проводит обучения или подготовки к экзаменам, вместо этого организация подготовила подробную учебную программу, содержащую перечень необходимых знаний и требований, предъявляемых к кандидатам, а также рекомендованную литературу. Учебная программа CFA включает следующие области знаний:

– экзамен 1-го уровня акцентирует внимание на экономике, учете и анализе финансовой отчетности, корпоративных финансах, рыночных инструментах, введении в оценку активов и технику управления портфелем;

– экзамен 2-го уровня – на оценке активов, включая применение ранее изученных инструментов и источников информации;

– экзамен 3-го уровня – на управлении портфелем, включая оценку и применение различных рыночных инструментов.

Кандидатам предлагается изучать программу самостоятельно. Для этого можно воспользоваться либо рекомендованной AIMR литературой, либо специально разработанными пособиями, которые выпускают независимые учебные центры.

Все экзамены проводятся письменно, на английском языке. Экзамен первого уровня сводится к выбору правильных вариантов ответов на вопросы, на втором и третьем уровне кандидатам требуется давать ответы в свободной форме. О сложности экзамена говорит то, что успешно сдать его удается примерно 50 % кандидатов.

Также существует возможность стать членом организации финансовых аналитиков. В данном случае предполагаются три типа членства: постоянное как владельца сертификата CFA и аффилированное. Вариант членства не зависит от выбора потенциального члена, а определяется в зависимости от характеристик претендента. В частности, для того чтобы стать постоянным членом организации, необходимо:

– иметь степень бакалавра, полученную в аккредитованном учебном заведении, или иметь эквивалентное образование и профессиональный опыт;

– сдать 1-й уровень экзамена CFA;

– в течение 48 месяцев заниматься соответствующим профессиональным видом деятельности, связанным с принятием решений в области инвестиций;

– дать согласие на выполнение требований членского соглашения и подписать другую документацию, требуемую со стороны CFA.

Процесс принятия в члены организации отражен в табл. 1.

К настоящему времени наибольшее количество членов CFA проживают в следующих странах: США (51684 чел.), Канада (11945 чел.), Соединенное королевство (6317 чел.), Гонконг (4349 чел.), Сингапур (2388 чел.), Швейцария (1896 чел.).

Таблица 1

Процесс рассмотрения заявления для членства в CFA

Этапы оценки	1-й – предварительная оценка	2-й – подача заявления на членство	3-й – рассмотрение заявления	4-й – принятие в члены организации
Описание	Сдача 1-го уровня экзамена CFA (или самостоятельный этический контроль)	Включает заполнение форм по спонсорству	Проверка уровня образования и профессионального опыта	Плата за членство

Источник: по материалам CFA

Также интерес представляет Сертификат в области оценки инвестиционной деятельности (Certificate in Investment Performance Measurement). Для получения сертификата необходимо:

– сдать специализированный экзамен;

– стать членом ассоциации CIPM;

– удовлетворять требованиям в области опыта работы;

– оплатить ежегодный взнос в ассоциацию.

Созданная CFA-институтом, данная программа позволяет развивать системы оценки деятельности профессионалов в области инвестиций.

В целом отметим, что зарубежные профессионалы в области финансов обязательно осваивают следующие дисциплины: этические и профессиональные стандарты в области инвестиций, количественные методы, экономическая теория, финансовая отчетность и анализ, корпоративные финансы, прямые инвестиции, инструменты с фиксированной доходностью, деривативы, альтернативные инвестиции, портфельный менеджмент и планирование благосостояния.

Здесь нужно сказать, что в российских условиях узко формулируемые названия учебных дисциплин зачастую не воспринимаются административным персоналом, ответственным за формальное утверждение рабочих программ, в связи с чем на данном уровне теряется узконаправленность обучения. На наш взгляд, данный факт требует корректировки в направлении более свободного определения названий и содержания учебных дисциплин на уровне профессиональной переподготовки.

В российских условиях аналогом данных квалификационных документов является аттестат специалиста финансового рынка.

Наличие квалификационного аттестата – одно из квалификационных требований, предъявляемых Федеральной службой по финансовым рынкам к лицам, занимающим определенные должности (выполняющие определенные функции) в организациях, осуществляющих профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, в управляющих компаниях, специализированных депозитариях инвестиционных, паевых инвестиционных и негосударственных пенсионных фондах.

В настоящее время установлены шесть серий квалификационных аттестатов по направлениям деятельности на рынке ценных бумаг:

– серия 1: брокерская, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами;

– серия 2: деятельность организатора торговли на рынке ценных бумаг (деятельность фондовой биржи) и клиринговая деятельность;

– серия 3: деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг;

серия 4: депозитарная деятельность;

– серия 5: деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами;

– серия 6: деятельность специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов.

Для получения квалификационного аттестата нужно последовательно сдать два экзамена: базовый и специализированный.

Претендовать на сдачу квалификационных экзаменов может любое лицо, достигшее 18 лет.

Базовый квалификационный экзамен представляет собой тест экзаменационных вопросов на общее знание нормативных правовых актов, регулирующих финансовые рынки, и умение производить несложные расчеты с использованием инструментов таких отраслевых научных дисциплин, как математическая экономика, экономическая статистика, экономический и финансовый анализы.

Специализированный квалификационный экзамен представляет собой тест экзаменационных вопросов на углубленное знание нормативных правовых актов, регулирующих соответствующую специализацию в области финансового рынка.

В настоящее время для принятия экзаменов на аттестацию специалистов финансового рынка, согласно данным ФСФР, аккредитованы 16 организаций, среди которых учреждения высшего профессионального образования представлены следующими вузами: Ростовский государственный экономический университет РИНХ, Самарский государственный экономический университет, Новосибирский государственный университет экономики и управления НИНХ, Уральский институт фондового рынка, Высшая школа экономики, РЭА им. Г. В. Плеханова, Тюменский государственный университет, Российская академия государственной службы при Президенте РФ, Финансовая академия при Правительстве РФ. Очевидно, что в данном списке представлены ведущие экономические вузы страны. В то же время факт достаточно небольшого числа аккредитованных участников означает, что другие российские вузы либо не заинтересованы в развитии данного направления финансовой подготовки, либо отсутствуют возможности для качественного обеспечения квалификационных испытаний. В любом случае данные выводы говорят не в пользу повышения качества финансового образования, а также повышения эффективности управления финансовыми структурами на региональном уровне.

Кроме того, требования к получению степени CFA выше, поскольку предусматривают наличие профессионального опыта в финансовой сфере, а также наличие высшего образования. Получение подобных аттестатов и степеней в современном финансовом мире является необходимым условием для движения по карьерной лестнице и подтверждает финансовый опыт их обладателей. Российские работодатели, до конца не сформировавшие определенных требований к нанимаемым специалистам, без сомнения, приветствуют наличие подобных документов. Следовательно, если человек желает профессионально работать в финансовой сфере, обучение и сдача экзаменов по данному направлению ему просто необходимы.

Особенно актуальным вопрос повышения профессиональной квалификации становится в период глобального экономического кризиса, показывающего слабости в подготовке управленческих кадров многих банковских учреждений, финансовых компаний и других участников финансового рынка. Следовательно, для формирования позитивных тенденций, связанных с преодолением последствий кризиса, необходимо повышать активность отечественного рынка образовательных услуг в области подготовки квалифицированных специалистов, которые могут эффективно действовать на глобальных финансовых рынках.

Литература:

1. О программе CFA. Корпоративный менеджмент [2002] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. URL: http://www.cfin.ru/education/cfa/ about.shtml.

2. Учебный центр МФЦ [Электронный ресурс] // Официальный сайт экзаменационного центра, аккредитованного ФСФР. – [2007]. – Режим доступа: www. URL: http://www.examen-rcb.ru/cnt/attestation.

3. Зарубежные программы подготовки специалистов Master in Finance [Электронный ресурс] // Информация Сообщества менеджеров E-xecurive. – [2007]. – Режим доступа: www. URL: http://www.e-xecutive.ru/education/business/foreign/ article_4484/.

4. CIPM Program [Электронный ресурс]. – [2009]. – Режим доступа: www. URL: http://www.cfainstitute.org/cipm/navutility.

5. Masters in Finance: official site of London business school [Электронный ресурс]. – [2009]. – Режим доступа: www. URL: http://www.london.edu.

6. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам. – [2009]. – Режим доступа: www. URL: http://www.fcsm.ru/.

АНОНС

Правила приема в аспирантуру НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Деятельность Волгоградского института бизнеса в сфере послевузовского профессионального образования предусмотрена лицензией Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки № 9662 от 28 декабря 2007 г.

Аспирантура Волгоградского института бизнеса выполняет три основные функции:

– готовит высокопрофессиональных специалистов с ученой степенью для работы в научной сфере и других отраслях народного хозяйства;

– способствует воспроизводству профессорско-преподавательского состава Волгоградского института бизнеса, предоставляет ресурсы для непрерывного совершенствования учебного процесса;

– обеспечивает сотрудникам Волгоградского института бизнеса возможность повышения квалификации, является сферой развития персонала.

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

В аспирантуре существует три формы обучения:

I. Очная (с отрывом от производства)

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

II. Заочная (без отрыва от производства)

Срок обучения – 4 года. Отсрочка от призыва в армию не предоставляется.

Для заочных аспирантов Закон об образовании четко определяет льготы, на которые они имеют право в связи с обучением: дополнительный отпуск, один свободный дополнительный день в неделю. Для аспирантов очной формы обучения такие льготы отсутствуют.

III. Соискательство

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

Основное отличие соискателя от заочного аспиранта состоит в том, что у соискателя меньше прав для реализации обучения и меньше свобод для его планирования. Соискатель не имеет никаких льгот, за исключением отпуска для завершения диссертации. После сдачи кандидатских экзаменов соискателю назначается научный консультант.

В аспирантуру (на конкурсной основе) принимаются лица, имеющие высшее профессиональное образование. Поступающие в аспирантуру сдают конкурсные вступительные экзамены в соответствии с государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования.

Прием заявлений и документов в приемную комиссию аспирантуры производится в течение учебного года.

Вступительные экзамены проходят в феврале, июле, августе каждого учебного года.

Зачисление в аспирантуру производится после проверки реферата и сдачи экзаменов по философии, иностранному языку и специальности (на основе выбранной кафедры), для очной и заочной форм в сроки с 1 июля по 1 августа, с 1 сентября по 1 октября, с 1 февраля по 1 марта.

ОБУЧЕНИЕ В ОЧНОЙ АСПИРАНТУРЕ – 50000 РУБЛЕЙ В ГОД
ОБУЧЕНИЕ В ЗАОЧНОЙ АСПИРАНТУРЕ – 30000 РУБЛЕЙ В ГОД

Аспирант любой формы обучения, отчисленный из аспирантуры до окончания срока обучения по уважительной причине, может быть восстановлен на оставшийся срок обучения при наличии свободных мест. Срок обучения может быть сокращен, если диссертация подготовлена досрочно.

В аспирантуру принимаются лица, имеющие высшее профессиональное образование и представившие в приемную комиссию аспирантуры следующие документы:

– копия диплома о высшем профессиональном образовании и приложение к нему;

– автобиография;

– направление-рекомендация учреждения, организации для лиц, направляемых на обучение для целевой подготовки;

– выписка из протокола заседания выпускающей кафедры, Ученого совета вуза для лиц, рекомендованных в аспирантуру непосредственно после окончания вуза;

– копия трудовой книжки;

– листок по учету кадров;

– копия паспорта;

– список опубликованных научных работ (при их отсутствии – научный реферат по избранной научной специальности);

– удостоверение о сдаче кандидатских экзаменов при их наличии у поступающего.

В период сдачи экзаменов (собеседования) проводятся плановые консультации.

Институт гарантирует своим аспирантам:

– создание необходимых и достаточных условий для научной работы и научно-педагогической практики;

– высокий уровень профессорско-преподавательского состава;

– подготовку к сдаче кандидатских экзаменов по истории и философии науки, иностранному языку и специальной дисциплине (экономика) с выдачей удостоверения установленной формы;

– публикацию научных статей по теме диссертации;

– возможность стажировок в вузах и различных научных учреждениях г. Волгограда;

– право пользования библиотечным фондом.

Более подробно о правилах приема и форме оплаты обучения в аспирантуре можно узнать по нашим контактным телефонам и e-mail.

Адрес аспирантуры:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63 (общежитие колледжа бизнеса), каб. 115
Контактный тел.: 8 (8442) 392048
E-mail: kol_ins@rambler.ru

О ПОДПИСКЕ И УСЛОВИЯХ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Уважаемые авторы, коллеги!

Вам предоставляется уникальная возможность ознакомиться с научными исследованиями ведущих ученых и практиков Волгограда и России, опубликовать результаты своих научных поисков и обсудить на страницах журнала самые актуальные проблемы бизнеса, образования и права, принять участие в научной дискуссии!

Вы можете подписаться на наш журнал в любом почтовом отделении России.

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 14344

Стоимость годовой подписки (журнал выходит три раза в год) составляет 600 рублей.

Годовая подписка на журнал предоставляет возможность подписчикам публиковать статьи бесплатно в течение года.

Ждем Ваших публикаций!

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала.

2. Статьи принимаются только при наличии письменной рецензии (образец рецензии – прил. 1).

3. Требования к авторскому оригиналу (образец оформления статьи – прил. 2).

В редакцию следует направлять компьютерный *авторский оригинал* **на русском языке**;

Файл должен содержать построчно:

– фамилию, имя, отчество (полностью);

– название статьи (на русском и английском языках);

– аннотацию (I абзац до 400 символов) на русском и английском языках (Шрифт Times New Roman, 12).

– ключевые слова, используемые в статье (до 12 слов), на русском и английском языках.

ОФОРМЛЕНИЕ:

– объем статьи – до 40000 символов (1 печ. л.), включая пробелы;

– формат страницы – А4, книжная ориентация;

– Шрифт Times New Roman, 14, интервал одинарный, шрифт черный;

– отступ 1,25 мм;

– поля со всех сторон – 2 см.

Список использованной литературы: под заголовком «Литература», Times New Roman, 12.

Краткая информация об авторе: ФИО, ученая степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть), место работы и должность, город, контактный e-mail и/или телефон обязательно!

Форматирование текста:

1) текст не должен содержать уплотнения интервалов;

2) рисунки, формулы и таблицы не должны превышать указанные размеры страницы, шрифт в таблицах и рисунках – Times New Roman, 12. Все объекты должны быть черно-белыми без оттенков.

Обращаем особое внимание на точность библиографического оформления произведений в списке литературы в конце текста, на выверенность статей в компьютерных наборах и полное соответствие электронного файла и бумажного варианта.

Список литературы. Библиографический аппарат статьи должен быть представлен библиографическими ссылками, оформленными согласно ГОСТ 7.0.5-2008 и библиографическим списком **в конце материала** ***(раздел «Список литературы»)***. При оформлении библиографического списка к научной статье необходимо соблюдать основные правила описания документов, закрепленные ГОСТ 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. Элементы описания располагаются в следующей последовательности:

Заголовок. Основное заглавие : сведения, относящиеся к заглавию / сведения об ответственности. – Сведения о повторности издания. – Место издания : Издательство, год. – Количество страниц.

Заголовок *– автор.*

Основное заглавие *– название документа.*

Сведения, относящиеся к заглавию *– содержат информацию, которая раскрывает и поясняет основное заглавие, дает сведения о виде, жанре, назначении произведения и т. п.*

Сведения об ответственности *– содержат информацию о лицах и организациях, участвовавших в создании и подготовке произведения к публикации.*

Сведения о повторности издания *– включают сведения о повторности издания и характеристику этого издания (дополненное, переработанное, исправленное и т. п.).*

Область выходных данных *– содержит сведения о месте издания, название издательства и год издания. Название издательства в кавычки не берется.*

Область количественной характеристики *– дает сведения о количестве страниц в издании.*

Например:

Карнаухова В. К. Сервисная деятельность : учебное пособие для вузов / В. К. Карнаухова, Т. А. Краковская. – 2-е изд. – Ростов н/Д : МарТ, 2006. – 256 с.

Так описывается документ в целом, а если нужно описать статью из журнала, то это делается в следующей последовательности:

Автор. Название статьи / сведения об ответственности // Название периодического издания. – Год. – № издания. – Объем (страницы, на которых помещена соответствующая часть).

Например:

Сидунова Г. И. Управление подготовкой и повышением квалификации специалистов / Г. И. Сидунова, А. А. Сидунов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 83.

Глава из книги, статья из сборника, любая часть другого разового документа описываются в следующем порядке:

Заголовок. Основное заглавие составной части / сведения об ответственности, относящиеся к составной части // Описание основного источника, из которого взята конкретная часть. В конце указывается объем (страницы, на которых помещена составная часть).

Например:

Двиянинова Г. С. Комплимент: Коммуникативный статус или стратегия в дискурсе / Г. С. Двиянинова // Социальная власть языка : сборник научных трудов / Воронеж. межрегион. ин-т обществ. наук, Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж, 2001. – С. 101–106.

Объектами составления библиографического описания также являются электронные ресурсы локального и удаленного доступа. В описании электронного ресурса необходимо указать общее обозначение материала – [Электронный ресурс]. Необходимо полностью указать электронный адрес документа.

Например:

Образование: исследовано в мире [Электронный ресурс] // Междунар. науч.-пед. интернет-журнал с библиотекой-дипозитарием = oim.ru. – Режим доступа: www. URL: httl://www/oim.ru/. – 10/02/2001.

Подробнее смотрите в ГОСТ 7.1-2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию.

4. Представление материалов в редакцию.

Вместе с авторским оригиналом автор должен представить:

- рецензию;
- договор на публикацию.

Все материалы можно направлять электронной почтой: e-mail: meon_nauka@mail.ru.

Дополнительную информацию можно получить по телефону 8 (8442) 392048 – секретарь Курина Любовь Ивановна.

Приложение 1

ОБРАЗЕЦ РЕЦЕНЗИИ

Статья: <Заголовок статьи>
Авторы: <Фамилии И. О. авторов>

I. Информация для редакции

- Соответствие статьи тематике журнала:
  - статья соответствует тематике журнала (да/нет)
- Оригинальность и значимость результатов статьи (да/нет/другие оценки):
  - результаты оригинальны
  - результаты имеют научную значимость
  - результаты имеют практическую значимость
- Качество изложения материала статьи (да/нет/другие оценки):
  - является ли аннотация достаточно информативной
  - понятность изложения статьи
  - следует ли сократить размер статьи
  - ясно ли указана цель статьи
  - адекватно ли определено место статьи в круге других работ
  - можно ли понизить степень подробности научных выкладок
  - адекватен ли список цитированной литературы
  - все ли рисунки и таблицы уместны
  - имеются ли ошибки и технические погрешности
  - строгость изложения экспериментальных результатов
  - достаточно ли обоснованы результаты и выводы статьи
- Заключение (да/нет)
  - статья может быть принята для публикации без доработки
  - статья требует доработки и повторного рецензирования
  - статья не может быть принята для публикации
  - статью следует передать другому специалисту на рецензирование
- Замечания и рекомендации по статье для членов редакционного совета (главного редактора/заместителя главного редактора)

Дата Подпись И. О. Фамилия рецензента

Приложение 2

Образец оформления статьи

Каминский Евгений Игоревич,
к. психол. н., доц.,
зав. кафедрой психологии и педагогики
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Каменская Рината Александровна,
к. филос. н., доц. кафедры философии, истории и социологии
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Образовательная среда: управление и развитие в регионе

В статье освещается содержание процесса модернизации образовательной среды Волгоградского института бизнеса. Дается определение понятий «образовательная среда» и «модернизация», анализируется проект «Образовательная среда» как основной инструмент модернизации образовательной среды Волгоградского института бизнеса, отмечаются основные направления развития образовательной среды вуза. Анализируются качественные изменения образовательной среды вуза как следствие реализации приоритетных авторских проектов – Программы блочно-модульной формы организации учебного процесса и Эксперимента по внедрению рейтинговой системы оценки знаний студентов.

The problem of development of Volgograd Business Institute's educational model is discussed in the article. We analyze innovational projects as a source of changes of educational model.

Ключевые слова: образовательная среда, модернизация, Болонский процесс, интеграция, индивидуальное образование, дистанционное обучение, волонтерское движение.

Оформление пристатейных ссылок

Монографии, авторефераты, диссертации:

Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.

Статьи из журналов и сборников:

Адорно Т. В. К логике социальных наук // Вопр. философии. – 1992. – № 10. – С. 76–86.

Интернет-документы:

Рынок тренингов Новосибирска: своя игра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nsk.adme.ru/news/2006/07/03/2121.html (дата обращения 08.04.2009).

Технический редактор, корректор, верстка: *Мишина В. П.*
Дизайн: *Богачев В., Калмыков С.*

Подписано в печать 19.05.09.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 22,32. Тираж 500. Заказ 1467.

Гигиенический сертификат № 34.12.01.543.П.000332.07.06 от 06.07.2006 г.
Отпечатано в типографии ООО «ПринТерра», (8442) 23-87-01.
400005, г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88.
www.printerra.com, mail@printerra.com