

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



BUSINESS EDUCATION LAW

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE



Выпуск № 3 (16)

Волгоград 2011



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

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

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

http://vestnik.volbi.ru E-mail: meon_nauka@mail.ru

Бизнес. Образование. Право.

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

Business. Education. Law.

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

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

Подписной индекс в каталоге «Почта России» – 38683

№ 3 (16), 2011

ISSN 1990-536X

Редакционный индекс – Р8683

Учредитель –
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 41806, 42928

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



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



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

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



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



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



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

Ответственный секретарь – ***Арькова Ирина Евгеньевна***

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

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

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ № ФС 9-0878 от 27 июля 2006 г., перерегистрирован:
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Редакционный совет журнала / Editorial advisory board



Председатель редакционного совета – Сазонов С. П., д. э. н., профессор, академик РАЕН, руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет», член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета Д 212.029.04 Волгоградского государственного университета, заслуженный экономист РФ (Волгоград)

Chairman of the editorial advisory board: Sazonov Sergey Petrovitch, Doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the Directorate of the Federal treasury of Volgograd Region, head of the department of economics and finances of enterprises of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state technical university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation committee D 212.029.04 of Volgograd State University, honored economist of the RF (Volgograd).

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



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



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

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

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



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



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

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

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



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



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

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



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

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



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

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



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

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



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

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



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

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



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

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



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

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



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

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



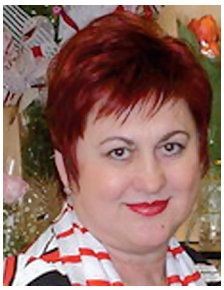
Набиев Р. А.,
д. э. н., профессор, декан строительного факультета ФГОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, член диссовета Д 212.029.04, заслуженный строитель РФ (Астрахань)

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



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

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



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

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



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

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



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

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

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

Южно-Уральский государственный университет



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

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

При Южно-Уральском государственном университете решением ВАК утверждены:
Д 212.298.07. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики.
Д 212.298.16. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.14. – Административное право, информационное право.

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

Институт управления, бизнеса и права



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

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.09. – Уголовный процесс, криминалистика и оперативно-розыскная деятельность;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Институте управления, бизнеса и права решением ВАК утвержден:
ДМ 212.113.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

Владикавказский институт управления



Ректор
Салбиева Зита Ибрагимовна, кандидат экономических наук

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

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

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

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

Кисловодский институт экономики и права



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

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

При Кисловодском институте экономики и права решением ВАК утвержден:
ДМ 521.002.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики.

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

Южный институт менеджмента



Ректор
Лазовский Владимир Федорович,
доктор экономических наук, профессор.

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 08.00.14. – Мировая экономика.

При Южном институте менеджмента решением ВАК утвержден:
ДМ 212.113.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч.: региональная экономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг; муниципальная экономика и управление местным развитием);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

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

Ростовский международный институт экономики и управления



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

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

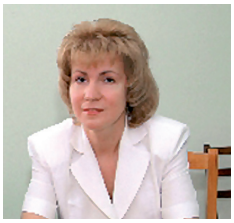
Ректор **Лисс Элина Михайловна,** доктор социологических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, академик Международной академии информатизации, академик Академии проблем подъема экономики России, член Экспертного совета Комитета Государственной думы по образованию в России,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

Донской юридический институт



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

Ректор
Бакаева Юлия Владиленовна,
кандидат юридических наук, доцент



Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 12.00.01. – Теория и история права и государства, история учений о праве и государстве;
– 12.00.09. –Уголовный процесс, криминалистика, оперативно-розыскная деятельность.

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

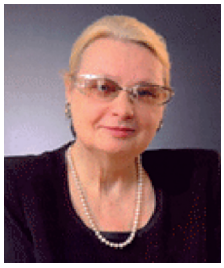
Уральская академия государственной службы



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

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

Шуйский государственный педагогический университет



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

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

Астраханский государственный технический университет



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

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

Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина



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

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

Центр развития научного сотрудничества



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

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

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

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

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

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области



Руководитель
Сазонов Сергей Петрович,
доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, заслуженный экономист России. Назначен на должность руководителя УФК по Волгоградской области приказом министра финансов РФ от 19.06.2006 № 712 л/с. Распоряжением Правительства РФ от 29.03.2011 № 531-р присвоен классный чин Государственный советник Российской Федерации 2 класса.
Член диссертационного совета ДМ 212.028.07, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета, член диссертационного совета Д 212.029.04 Волгоградского государственного университета.

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области, являясь территориальным органом Федерального казначейства, решает следующие задачи:
– учет и распределение доходов и иных поступлений между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
– кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;
– кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта Российской Федерации, бюджетов муниципальных образований в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и с соответствующими соглашениями, заключенными управлением с органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления;
– формирование и представление Федеральному казначейству и соответствующим финансовым (уполномоченным) органам отчетности о кассовом обслуживании исполнения соответствующих бюджетов.
Органы Федерального казначейства в отношении федерального бюджета наделены бюджетными полномочиями финансового органа, ответственного за исполнение бюджета. К ним относятся:
– участие в ведении сводного реестра главных распорядителей и получателей средств федерального бюджета;
– доведение до распорядителей и получателей средств федерального бюджета, распределенных главными распорядителями средств федерального бюджета лимитов бюджетных обязательств;
– ведение и учет операций по кассовому исполнению федерального бюджета, составление и представление в Федеральное казначейство отчетности о кассовом исполнении федерального бюджета.

Цели

Цели, поставленные Президентом РФ и Правительством РФ перед Федеральным казначейством, определили комплекс приоритетных направлений деятельности:
– обеспечение защиты работников и сохранение кадрового потенциала системы Федерального казначейства;
– сохранение имеющейся информации в установленной сфере деятельности и обеспечение ее безопасности;
– сохранение управляемости системой Федерального казначейства.

Структура

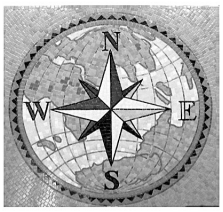
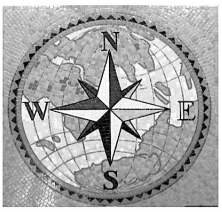
В структуру Управления Федерального казначейства по Волгоградской области входят: отдел доходов, операционный отдел, отдел расходов, отдел обслуживания силовых ведомств, отдел ведения федеральных реестров, отдел кассового обслуживания исполнения бюджетов, отдел бюджетного учета и отчетности по операциям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

Перспективы развития:

– решение неурегулированных проблем, создающих трудности в процессе реализации основных функций;
– выявление правовой неопределенности в части нормативов распределения доходов в бюджеты бюджетной системы;
– определение механизма перечисления доходов на единые счета субъекта РФ и органов местного самоуправления, минуя распределительные счета Федерального казначейства;
– обозначение норм, устанавливающих обязанность главных администраторов по изданию правовых актов, наделяющих соответствующие органы и организации функцией администрирования соответствующих доходов.

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

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

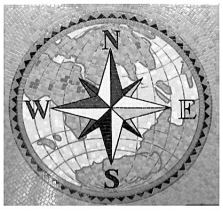
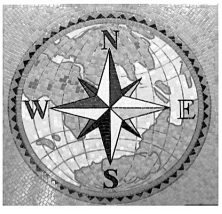
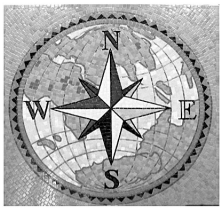
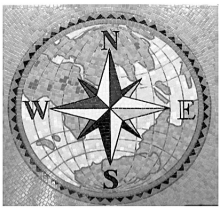
Зарубежные партнеры

Университет города Стерлинг (Шотландия)
Институт экономики сельского хозяйства (Белград)

Российские партнеры

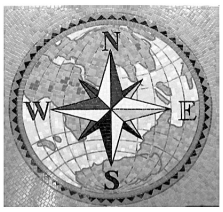
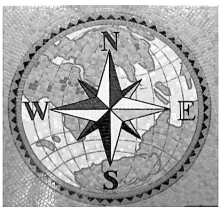
г. Москва

Всероссийский заочный финансово-экономический институт
Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
Национальный институт бизнеса
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики
Центр финансового и бюджетного развития Государственной академии инноваций
Государственная академия наук «Российская академия образования»
Российский государственный социальный университет
Российская академия правосудия
Институт содержания и методов обучения Российской академии образования (Академии наук)
Некоммерческое партнерство «Палата налоговых консультантов»
Счетная палата РФ
Центр защиты прав ребенка Российской академии адвокатуры и нотариата
Международный клуб менеджеров им. Петра Великого

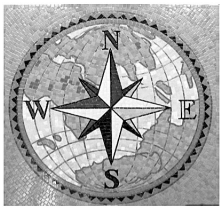
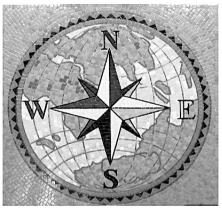
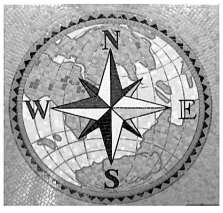
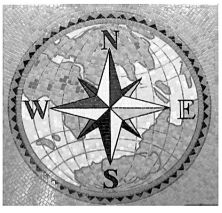
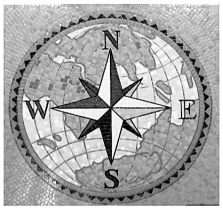
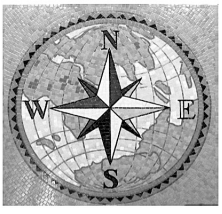
г. Санкт-Петербург

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

г. Волгоград

Волгоградский институт бизнеса
Волгоградский государственный университет
Российский государственный торгово-экономический университет (Волгоградский филиал)
Волгоградский институт экономики, социологии и права
Волгоградский государственный технический университет
Волгоградская академия государственной службы
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет
Волгоградская государственная академия повышения квалификации и переподготовки работников образования
Волгоградский государственный педагогический университет
Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия
Волгоградский колледж газа и нефти ОАО «Газпром»
Волгоградский технологический колледж
Академия труда и социальных отношений (Волгоградский филиал)
Российский университет кооперации (Волгоградский филиал)
Волгоградский государственный медицинский университет
Российский государственный университет туризма и сервиса (Волгоградский филиал)
Волгоградская академия МВД России
Управление Федерального казначейства по Волгоградской области
Управление государственной службы занятости населения Администрации Волгоградской области
Управление развития предпринимательства Администрации Волгоградской области
Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области
Департамент потребительского рынка Администрации Волгограда

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

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

Управление Федеральной антимонопольной службы
России по Волгоградской области
Комитет по образованию Администрации Волгоградской области
Комитет по здравоохранению Администрации Волгоградской области
Комитет бюджетно-финансовой политики
и Казначейства Администрации Волгоградской области
Комитет охраны природы Администрации Волгоградской области
Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию
Администрации Волгоградской области
Общественная палата Волгоградской области
Территориальное управление Росфиннадзора
по Волгоградской области
Региональный центр качества Волгоградской
торгово-промышленной палаты
ЗАО КБ «Ситибанк» (Волгоградский филиал)
ООО «Газпромтрансгаз Волгоград»
ЗАО «Гелио-Пакс»
КПК «Кредитный союз “ВКБ-кредит“»

г. Волжский, Волгоградская область
Волжский институт экономики, педагогики и права

Республика Калмыкия
Калмыцкий государственный университет
Управление Федерального казначейства по Республике Калмыкия

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

Республика Дагестан
Управление макроэкономического анализа и прогнозирования Республики Дагестан

Республика Коми
Сыктывкарский государственный университет

Республика Хакасия
Хакасский технический институт
филиал ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

г. Астрахань
Астраханский государственный технический университет
Астраханская государственная медицинская академия
Астраханская государственная медицинская академия Росздрава

г. Белгород
Центр педагогики М. Монтессори
Белгородского государственного университета

г. Великий Новгород
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

г. Владикавказ
Владикавказский институт управления

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

г. Краснодар
Кубанский государственный технологический университет
Южный институт менеджмента

г. Кемерово
Кузбаский государственный технический университет

г. Киров
Кировский институт повышения квалификации
и переподготовки работников образования
Вятский государственный университет

г. Кисловодск
Кисловодский институт экономики и права
Северо-Кавказский государственный технический универоситет

г. Красноярск
Красноярский государственный торгово-экономический институт

г. Курск
Юго-Западный государственный университет

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

г. Новосибирск
Новосибирский государственный технический университет
Центр развития научного сотрудничества

г. Омск
Омский государственный технический университет

г. Пенза
Пензенская государственная технологическая академия

г. Ростов-на-Дону
Южный федеральный университет
Институт Управления, Бизнеса и Права
Российский государственный торгово-экономический университет
(Ростовский филиал)
Ростовский международный институт экономики и управления
Северо-Кавказская академия государственной службы
Донской юридический институт
Ростовский юридический институт МВД РФ
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Саранск
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

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

г. Северодвинск
Филиал Санкт-Петербургского государственного морского технического
университета «Севмашвтуз»

г. Тольятти
Филиал Поволжской академии государственной
службы им. П. А. Столыпина

г. Ульяновск
Ульяновский государственный педагогический университет
им. И. Н. Ульянова

г. Ханты-Мансийск
Югорский гуманитарный университет

г. Чебоксары
Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова

г. Челябинск
Южно-Уральский государственный университет

г. Шуя, Ивановская область
Шуйский государственный педагогический университет

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 19

Харальд Л., *д. п. н., профессор,*
Институт педагогики Вестфальского университета им. Вильгельма (г. Мюнстер, Германия)
Монтессори-педагогика в свете эмпирического исследования 20

Тарасенко Н. Г., *канд. пед. наук, доц., директор Центра педагогики М. Монтессори*
Белгородского государственного университета Белгородский государственный университет (г. Белгород)
Идея М. Монтессори о «космическом воспитании» и проблема формирования мировоззрения личности 30

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 37

08.00.01. – Экономическая теория. 38

Городжий В. С., *аспирант каф. экономической теории и сельской кредитной кооперации*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Концепция формирования предложения трудовых ресурсов в условиях экономических изменений 38

08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством 43
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
Промышленность. 43

Курченков В. В., *д-р эконом. наук, проф., зав. каф. экономики предприятия и инновационной деятельности*
Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)
Овшинов С. А., *ст. преподаватель каф. экономики и управления Калмыцкого технологического института*
филиала Пятигорского государственного технологического университета (г. Элиста)
Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии 43

Чернов С. С., *канд. эконом. наук, доц., зав. каф. систем управления и экономики энергетики*
Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)
Показатели оценки качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров 50

Шмидт А. В., *канд. эконом. наук, доц. каф. экономики и финансов*
Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск)
Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий 55

08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством 67
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
Строительство 67

Михайлова Е. В., *аспирант каф. экономики и управления,*
ст. преподаватель каф. финансов и кредита Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)
Рост прибыли инвестора как один из критериев оценки конкурентоспособности строительной организации 67

Нестеренко Е. А., *соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве*
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)
Обоснование необходимости реструктуризации взаимоотношений
между участниками инвестиционного процесса в строительстве 70

08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством 75
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
Сфера услуг 75

Баматгириев О. А., *аспирант каф. экономики и менеджмента*
Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск)
Социальные противоречия при предоставлении медицинских услуг 75

Морева А. И., *аспирант каф. экономики и менеджмента*
Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск)
Доступность санаторно-оздоровительных услуг и модернизация системы здравоохранения 80

02. – Управление инновациями 85

Чертина Е. В., *ст. преподаватель каф. экономики бизнеса и финансов*
Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань)
Шайхгасанов М. А., *соискатель каф. экономики и управления предприятием*
Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань)
Управление инновационной деятельностью промышленного предприятия
на основе применения системно-информационного анализа. 85

Козенко К. Ю., *аспирант экономического факультета*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Инновационная направленность расширения системы лизинговых услуг. 88

03. – Региональная экономика 93

Гассий В. В., *канд. экономических наук, доц. каф. государственного и муниципального управления*
Кубанского государственного университета (г. Краснодар)
Организационные эколого-экономические инструменты управления
социально-экономическими системами региона в контексте концепции устойчивого развития 93

Мазаева Т. И., *канд. с.-х. наук, доц. каф. экономического анализа и финансов*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Мазаев Д. В., *аспирант каф. экономической теории и сельской кредитной кооперации*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Анализ использования земель сельскохозяйственного назначения Волгоградской области 97

Мазаева Т. И., *канд. с.-х. наук, доц. каф. экономического анализа и финансов*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Донскова О. А., *аспирант каф. экономического анализа и финансов*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Продовольственная безопасность зернового производства региона Волгоградской области 100

Мозуль Л. Н., *канд. эконом. наук, доц. каф. экономической теории*
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород)
Сазонова Т. Ю., *канд. эконом. наук, доц. каф. экономической теории*
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород)
Роль имиджа в формировании конкурентоспособности территории 104

Морозова Н. И., *канд. эконом. наук, доц. каф. экономики и управления*
Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)
Анализ качества жизни населения России: региональный разрез 108

Колотовкина Е. И., *ст. преподаватель каф. отраслевой экономики*
Кузбасского государственного технического университета (г. Кемерово)
Малюгин А. Н., *канд. эконом. наук, доц. каф. отраслевой экономики*
Кузбасского государственного технического университета (г. Кемерово)
Обоснование корректировки индекса доступности жилья (на примере Кемеровской области) 113

Дойчева А. В., *аспирант каф. экономики и инновационных рыночных исследований,*
ст. преподаватель Института управления, бизнеса и права (г. Ростов-на-Дону)
Налоговые органы как референтный субъект реализации налоговой политики региона 118

Мосейко Д. В., *аспирант каф. мировой и региональной экономики*
Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)
Возможности развития региональных систем венчурного инвестирования 124

04. – Логистика 128

Исик Л. В., *преподаватель каф. экономики и финансов Ростовского международного института экономики и управления, соискатель каф. коммерции и маркетинга Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»* (г. Ростов-на-Дону)
Интерфейс мезологистической системы городского пассажирского транспорта 128

08. – Экономика предпринимательства 131

Зябкин А. С., *аспирант каф. менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета, специалист-эксперт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области* (г. Волгоград)
Рынок тепловой энергии и его специфика в классических и современных концепциях рыночных отношений . . .131

Сперанский А. А., *аспирант каф. региональной экономики и предпринимательства Чувашского государственного университета им. И. Н. Ульянова* (г. Чебоксары)
Проблемы развития франчайзинга в России 137

09. – Маркетинг. 140

Самойленко И. В., *соискатель каф. менеджмента Волгоградского государственного университета* (г. Волгоград)
Схема продвижения корпоративного бренда шинной промышленности. 140

10. – Менеджмент 144

Глущенко М. Е., *канд. эконом. наук, доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Омского государственного института сервиса* (г. Омск)
Нарежнева О. В., *канд. эконом. наук, доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Омского государственного института сервиса* (г. Омск)
Теоретические аспекты анализа эффективности менеджмента. 144

Кузнецов А. В., *аспирант каф. маркетинга Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина* (г. Саратов)
Управление интеллектуальным потенциалом производственной организации. 152

12. – Экономическая безопасность; 07. – Экономика природопользования. 160

Письменная С. В., *аспирант Ростовского международного института экономики и управления, ведущий менеджер отдела продаж ЗАО «Еврохим-1»* (г. Ростов-на-Дону)
Экономический аспект утилизации твердых бытовых отходов. 160

08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит 165

Непп А. Н., *канд. экон. наук, доц. Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, Высшая школа экономики и менеджмента* (г. Екатеринбург)
Балаболин В. Г., *д-р экон. наук, проф. Уральской государственной сельскохозяйственной академии, декан экономического факультета* (г. Екатеринбург)
Денисов В. А., *аспирант Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, Высшая школа экономики и менеджмента* (г. Екатеринбург)
Использование моделей оценки риска банкротства
как альтернативный инструмент оценки партнера при банковском и коммерческом кредитовании 165

Копылов А. В., *канд. эконом. наук, доц. каф. экономики и управления Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Горяйнов И. Б., *магистрант каф. экономики и управления Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Распределение затрат по видам деятельности: сущность метода, основные элементы и учет 169

Лукшина А. А., *аспирант каф. финансов и кредита*
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева (г. Саранск)
Принципы обеспечения устойчивого развития коммерческих банков 173

Новиков Д. В., *аспирант каф. финансов и кредита*
Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград)
Развитие инновационных производств в Китае, США и ЕС: опыт прямого налогообложения корпораций 178

Нечай А. Д., *аспирант каф. экономики и финансов Волгоградской академии государственной службы* (г. Волгоград)
Финансовая устойчивость сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива:
понятие и особенности 187

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика 191

Зубко Е. И., *канд. эконом. наук, доц., зав. каф. бухгалтерского учета*
Волгоградского кооперативного института филиала Российского университета кооперации (г. Волгоград)
Коваленко О. А., *канд. эконом. наук, доц. каф. финансов и бухгалтерского учета*
Волжского института экономики, педагогики и права (г. Волжский)
Построение системы счетов аналитического учета по учету затрат (расходов)
для субъектов малого предпринимательства 191

Ахрамеев А. Н., *аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита*
*Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (*г. Волгоград)
Особенности применения аналитических процедур в аудите организаций потребительской кооперации 197

Спехина М. И., *аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной*
сельскохозяйственной академии, ассистент каф. бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Совершенствование учетных регистров в крестьянских фермерских хозяйствах. 202

08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике. 205

Айдинова Д. Х.-М., *аспирант каф. математики и информационных технологий*
Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск)
Моделирование и анализ инструментов регулирования
вредных производственных выбросов конкурентной отрасли 205

Мелихов Д. А., *аспирант каф. информационных систем в экономике*
Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)
Экономико-математическая модель оптимального инвестирования
с учетом размера сети как доли участников рынка 209

РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ 213

Егоров В. В., *ст. преподаватель каф. философии и социально-гуманитарных дисциплин*
Московского гуманитарного педагогического института (г. Москва)
Стратегия парламентских политических партий России
в области образования молодежи в период 2000–2008 гг. 214

Мельниченко Е. Х., *канд. ист. наук, доц., зав. каф. гуманитарных дисциплин*
Владикавказского института управления (г. Владикавказ)
Усова Ю. В., *канд. полит. наук, доц. каф. государственного и муниципального управления*
Владикавказского института управления (г. Владикавказ)
Политические науки и проблемы модернизации современного гуманитарного образования 218

Нагорнова А. Ю., *канд. пед. наук, доц. каф. педагогики и психологии младшего школьника*
Ульяновского государственного педагогического университета им. И. Н. Ульянова (г. Ульяновск)
Условия профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся 223

Ковалёва Г. И., *канд. пед. наук, доц. каф. методики преподавания математики, докторант каф. педагогики Волгоградского государственного педагогического университета* (г. Волгоград)
Интеграция дисциплин методического цикла
как необходимое условие обучения будущих учителей математики конструированию систем задач 230

Булатова О. В., *канд. психолог. наук, доц. каф. педагогики и психологии Югорского гуманитарного университета* (г. Ханты-Мансийск)
Взаимосвязь общей способности к учению и познавательного интереса
у младших школьников с разными уровнями развития 236

РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ. 241

Гончаров А. И., *д-р эконом. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградской академии государственной службы* (г. Волгоград)
Рыженков А. Я., *д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградской академии государственной службы* (г. Волгоград)
Черноморец А. Е., *д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградской академии государственной службы* (г. Волгоград)
Вернуть понятие собственности в материалистическое русло 242

Гордеева Ж. А., *соискатель каф. гражданского права и процесса Волгоградского государственного университета, мировой судья Красноармейского районного суда* (г. Волгоград)
Проблемы видовой классификации юридических лиц публичного права 248

Бондаренко О. А., *соискатель каф. государственно-правовых дисциплин Волгоградского института экономики, социологии и права, ст. преподаватель каф. теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Формирование конституционно-правовой политики Российской Федерации
в области реализации прав и свобод ребенка в условиях стабилизации социально-экономического
и политического развития государства. 255

Куликов А. С., *аспирант каф. финансового права Национального исследовательского университета, Высшая школа экономики, юрист ООО «ЭсСиЭй Хайджин Продактс Раша»* (г. Москва)
Особенности правового статуса резидентов как участников валютных правоотношений. 259

Луканина Т. И., *аспирант каф. государственного права Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов* (г. Санкт-Петербург)
Конституционно-правовое нарушение в сфере выборов
как процессуальное основание для отказа в регистрации кандидата:
вина как основной элемент состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов 264

Попов Е. Ю., *аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского института экономики, социологии и права* (г. Волгоград)
Досудебные способы удовлетворения требований кредиторов физического лица по договоренности сторон. . . .274

Рогачев А. А., *аспирант каф. земельного права Международного независимого эколого-политологического университета* (г. Москва)
Правовое регулирование наложения категорий земель населенных пунктов
и земель особо охраняемых природных территорий. 280

РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ 283

Гончарова М. В., *д-р эконом. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Гончаров А. И., *д-р эконом. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура 284

Российский регион: приобретение и реализация прав на садовые, дачные, огородные земельные участки 288

Чикильдина А. Ю., *канд. юрид. наук, доц. каф. гражданского и предпринимательского права Волгоградского кооперативного института филиала Российского университета кооперации* (г. Волгоград)
Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме 288

РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК 293

Условия подписки на научный рецензируемый журнал
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 294

Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых в научный рецензируемый журнал
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 295

Аспирантура. Волгоградский институт бизнеса 296

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



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

– паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;

– перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;

– график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия публикации статей;

– требования к публикации статей;

– положение о рецензировании;

– адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

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

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

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

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

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

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

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

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ



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

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

Приглашаем на сайт научного журнала:
http://vestnik.volbi.ru
Все вопросы
по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 159.9.07
ББК 87.2

Харальд Людвиг **Harald Ludwig**
д. п. н., профессор,
Институт педагогики Вестфальского университета им. Вильгельма
г. Мюнстер, Германия
e-mail: haraldludwig@hotmail.com

МОНТЕССОРИ-ПЕДАГОГИКА В СВЕТЕ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ[1]

MONTESSORI-PAEDAGOGIK IM LICHTE EMPIRISCHER FORSCHUNG[1]

Содержание

1. Мария Монтессори и эмпирическое исследование.
2. Эмпирические исследования в реформаторско-педагогических концепциях образования.
3. Результаты сравнительного анализа проверки уровня знаний у детей четвертого класса начальных школ в Земле Северный Рейн-Вестфалия Германии в 2004 году («VERA 2004»).
4. Милуоки-исследование (2005).
5. Результаты исследования аспектов феномена успешности, выходящих за рамки успеваемости по предметам.
6. Результаты проведенных в Германии новых эмпирических исследований в области Монтессори-педагогики.
7. Теодор Хельбрюгге: «Наша Монтессори-модель», Мюнхен 1977; Теодор Хельбрюгге / Марио Монтессори (Изд.): «Педагогика Монтессори и ребенок с ограниченными возможностями». Мюнхен, 1978).
8. Исследование идеи Марии Монтессори о «космическм воспитании» как универсальной концепции воспитания, ориентированной на разрешение экологических проблем и установление межкультурного диалога (2000/2005).
9. Заключение.

1. Мария Монтессори и эмпирическое исследование.

На раннем этапе своего творчества М. Монтессори, находясь под влиянием интенсивно развивавшегося в тот период времени естественнонаучного позитивистского направления, очень активно занималась проведением *сравнительных эмпирических исследований.*

Эта ведущая исследовательская позиция М. Монтессори особенно отчетливо проявилась в цикле ее лекций под названием «Педагогическая антропология», которые были опубликованы позже, в 1910 году[2]. Для Марии Монтессори как доктора медицины антропометрические исследования (измерения диаметра головы, размера грудной клетки и т.п.) играли тогда большую роль в силу ее приверженности врачебному делу. Сегодня мало кому известно, что в рамках данного направления М. Монтессори занималась также *эмпирическим исследованием, ориентированным на изучение актуальных для того времени социально-научных вопросов в области школьного образования*[3].

[1] Статья является переработкой доклада, прочитанного в 2008 году на конгрессе Немецкого педагогического общества (НПО) в Дрездене. Научное редактирование русского перевода статьи осуществлялось к. п. н., доц. Тарасенко Н. Г.

[2] См.: Montessori, Maria: Antropologia pedagogica, Milano, 1910; на английском: Pedagogical Anthropology, New York, 1913.

[3] См.: Значимое, недавно опубликованное на немецком языке исследование «Влияние семейных отношений на интеллектуальный

Inhalt

1. Maria Montessori und empirische Forschung.
2. Empirische Forschungen zu reformpaedagogischen Bildungskonzepten.
3. Ergebnisse einer vergleichenden Analyse von Leistungstests in Deutschland (2004).
4. Die Milwaukee-Studie (2005).
5. Untersuchungsergebnisse zu faecheruebergreifenden Leistungen (2006).
6. Weitere Ergebnisse neuer empirischer Untersuchungen zur Montessori-Paedagogik in Deutschland : Hochbegabung, Bruchrechnen, Kreativitaet (2005/2008).
7. Integrierte Erziehung behinderter und nichtbehinderter Kinder (Hellbruegge 1977/1978).
8. Untersuchungen zur „Kosmische Erziehung“ bei Maria Montessori (2000).
9. Abschlussbemerkungen.

1. Maria Montessori und empirische Forschung.

Montessori befasste sich in ihren fruehen Jahren sehr intensiv mit *der messenden empirischen Forschung* unter dem Einfluss des damaligen naturwissenschaftlich-positivistischen Zeitgeistes.

In den fruehen Vorlesungen Montessoris zur „Paedagogischen Anthropologie“, die allerdings erst 1910 veroeffentlicht wurden, ist diese Grundausrichtung besonders deutlich ausgepraegt[2]. Anthropometrische Untersuchungen (Messungen zum Kopfumfang, zur Groesse des Brustkorbes u. ä.) spielen hier fuer die noch stark ihrer aerztlichen Herkunft verpflichtete Dr. med. Maria Montessori eine grosse Rolle. Noch wenig bekannt ist, dass Montessori in diesem Kontext auch *empirische Studien mit modernen sozialwissenschaftlichen Fragestellungen im Schulbereich* betrieben hat[3].

In diesen fruehen Forschungen Montessoris wird einerseits ihre noch stark *medizinisch-naturwissenschaftliche Orientierung* deutlich, aber auch eine damit verbundene *sozialwissenschaftliche Ausrichtung*, die den Werdegang

[1] Der Beitrag ist die Neuarbeitung eines Vortrags, der 2008 beim Kongress der Deutschen Gesellschaft fuer Erziehungswissenschaft (DGfE) in Dresden gehalten wurde. Wissenschaftliche Überarbeitung der russischen Übersetzung des Artikels erfolgte von Kandidaten der Pädagogischen Wissenschaften, Dozentin Tarassenko N.G.

[2] Vgl. Montessori, Maria: Antropologia pedagogica. Milano, 1910; auf Englisch: Pedagogical Anthropology. New York, 1913.

[3] Vgl. die wichtige, erst kьrzlich auch auf Deutsch verцffentlichte Untersuchung „Der Einfluss der familidren Verhdltnisse auf das intellektuelle Niveau von Schьlern, in: Montessori, Maria: Erziehung und Gesellschaft, Gesammelte Werke. Bd. 3, Freiburg, 2011, S. 219–284.

В ее исследованиях, с одной стороны, еще отчетливо проявляется сильная *медико-естественнонаучная* направленность, однако наряду с этим обнаруживает себя *социально-научная установка*, нацеленная на рассмотрение зависимости процесса становления личности от тех социальных условий, в которые человек попадает при рождении и сам не может оказать на них влияния. Стремление М. Монтессори к достижению *педагогически грамотной постановки процесса обучения* – в том числе и путем улучшения образования учителей – нуждалось в опоре именно на такой метод изучения школьной действительности.

В дальнейшем в своих исследованиях М. Монтессори все в большей мере старалась применять *научно обоснованное наблюдение за детьми*. В рамках научных исследований ею изучались и соответствующим образом интерпретировались различные педагогические феномены.

Однако неправомерно полагать, что на последующих этапах своего творчества М. Монтессори отвергла подход, который использовала в своих ранних исследованиях, а также результаты, полученные в этих исследованиях. *Сравнительное эмпирическое исследование* остается для нее *важным инструментом познания*. Но поскольку одного этого метода было недостаточно, сравнительное эмпирическое исследование должно было быть дополнено другими формами научного познания, к которым М. Монтессори, в первую очередь, отнесла педагогически обоснованное наблюдение, а также философскую рефлексию – согласно ее идее о «космическом воспитании»[4].

2. Эмпирические исследования в реформаторско-педагогических концепциях образования.

Эмпирические исследования в реформаторско-педагогических концепциях образования имеют давнюю традицию. Было бы заблуждением полагать, что такого рода исследования возникли совсем недавно под влиянием доминирующих в последние годы в немецкой педагогике эмпирических исследований в области образования, дидактики и школьного обучения. Конечно, более ранние эмпирические исследования могут не вполне соответствовать сегодняшним требованиям к их проведению. Тем не менее неправомерно игнорировать результаты этих исследований. Более того, в научно-теоретическом аспекте они могут выступать в роли критической поправки, необходимой для устранения односторонности в подходе к использованию методов исследования в настоящее время.

Позволю себе напомнить, что педагоги-реформаторы, такие как Дж. Дьюи, М. Монтессори, П. Петерсен, С. Френе и другие, также использовали метод эмпирического исследования для проверки своих концепций,

уровень школьников» в: Montessori, Maria: Erziehung und Gesellschaft, Gesammelte Werke. Bd.3. Freiburg, 2011. S. 219–284.

[4] См.: Tarassenko, Nadeshda G.: Maria Montessoris ‚Kosmische Theorie', die russischen wissenschaftlichen Kosmisten und die Kultivierung des ‚neuen' Menschen, in: Fischer, R. / Heitkaemper, P. (Hg.): Montessori-Paedagogik – aktuelle und internationale Entwicklungen, Muenster 2005, S. 180; Tarassenko, Nadeshda G./ Litowschenko, Elena W.: Das Problem der Bildung, ihre sozialkulturelle Komponente und die Ebene des noosphaerischen Bewusstseins im Kontext der , kosmischen Theorie' Maria Montessoris, in: ebd. S. 195–208; Tarassenko, Nadeshda G.: Die Widerspiegelung und Entwicklung der Grundsaetze der ‚kosmischen Theorie' Maria Montessoris in der modernen Globalistik, ebd., S. 209–223.

eines Menschen auch abhaengig sieht von den sozialen Bedingungen, in die er ohne sein Zutun durch seine Geburt geraet. Montessoris Streben nach *mehr Bildungsgerechtigkeit* – auch durch eine verbesserte Lehrerausbildung – sollte sich auf solche Forschungen zur realen Schulwirklichkeit stuetzen.

Spaeter ist sie immer mehr zum Forschungsansatz einer *verstehenden Beobachtung von Kindern* gelangt. Es ging ihr um Phaenomene im paedagogischen Feld und deren angemessene Interpretation. Das bedeutet nun allerdings nicht, dass Montessori den Ansatz ihrer fruehen Forschungen und deren Ergebnisse fuer voellig falsch gehalten haette. Die *messende empirische Forschung* bleibt fuer sie eine *wichtige Erkenntnisquelle*. Aber sie reicht allein nicht aus und muss durch andere Formen menschlicher Erkenntnisgewinnung, wozu fuer sie insbesondere die verstehende Beobachtung, aber auch philosophische Reflexion – wie in ihren Ueberlegungen zur „Kosmischen Erziehung"[4] – gehoeren, ergaenzt werden.

2. Empirische Forschungen zu reformpaedagogischen Bildungskonzepten.

Empirische Forschungen zu reformpaedagogischen Schul- und Bildungskonzepten haben eine lange Tradition. Es waere ein Irrtum, zu meinen, dass erst neuerdings unter dem Eindruck der in den letzten Jahren in der deutschen Erziehungswissenschaft dominierenden empirischen Bildungs-, Schul- und Unterrichtsforschung solche Untersuchungen entstanden seien. Natuerlich koennen aeltere Forschungen den heutigen Standards empirischer Forschung in der Regel nicht voll gerecht werden. Gleichwohl sollte man den Erkenntnisgewinn auch dieser Forschungen nicht einfach ignorieren. Zudem koennen sie unter wissenschaftstheoretischem Aspekt unter Umstaenden auch als kritisches Korrektiv an Einseitigkeiten heutiger Forschungsmethoden dienen.

Ich erinnere daran, dass Reformpaedagogen wie Dewey, Montessori, Petersen, Freinet u. a. stets auch selber an einer empirischen Kontrolle ihrer Konzepte – heute Evaluation genannt – gearbeitet haben. Petersen etwa hat mit seiner „Paedagogischen Tatsachenforschung" ein eigenstaendiges empirisches Forschungskonzept geschaffen und praktiziert. Selbst Janusz Korczaks „narrative Paedagogik" ist ja nicht das Ergebnis poetischer Einfälle, sondern stuetzt sich auf sorgfaeltige, auch schriftlich dokumentierte Beobachtungen von Kindern und deren Reflexion. Insofern sind Elemente empirischer Forschung fuer reformpaedagogische Bildungskulturen nicht etwas Fremdes, sondern gehoeren als genuiner Bestandteil zum jeweiligen paedagogischen Denken. Zur Montessori-Paedagogik liegt – erst recht

[4] Vgl. Tarassenko, Nadeshda G. (Hrsg.): M. Montessoris Idee über die „kosmische Erziehung" und der Bildungsprozess im 21. Jahrhundert, Belgorod 2007 (Russisch); Tarassenko, Nadeshda G.: Maria Montessoris ‚Kosmische Theorie', die russischen wissenschaftlichen Kosmisten und die Kultivierung des ‚neuen' Menschen, in: Fischer, R. / Heitkaemper, P. (Hg.): Montessori-Paedagogik – aktuelle und internationale Entwicklungen. Muenster, 2005. S. 180–194; Tarassenko, Nadeshda G./ Litowschenko, Elena W.: Das Problem der Bildung, ihre sozialkulturelle Komponente und die Ebene des noosphaerischen Bewusstseins im Kontext der ‚kosmischen Theorie' Maria Montessoris, in: ebd. S. 195–208, Tarassenko, Nadeshda G: Die Widerspiegelung und Entwicklung der Grundsaetze der, kosmischen Theorie' Maria Montessoris in der modernen Globalistik, ebd. S. 209–223.

которые сегодня по праву относят к прогрессивным исторически значимым эволюционным явлениям педагогической мысли. Так, например, П. Петерсен своим «педагогическим исследованием фактов» создал и апробировал собственную эмпирическую исследовательскую концепцию. Даже «Нарративная педагогика» Януша Корчака не является результатом поэтизированных взглядов, а опирается на тщательные, в том числе письменно документированные, наблюдения за детьми и последующую рефлексию полученных результатов. В этом отношении для реформаторско-педагогических образовательных концепций элементы эмпирического исследования не являются чем-то чужеродным. Как органичная составляющая они входят в соответствующее направление педагогической мысли. В рамках Монтессори-педагогики – тем более, если принимать во внимание ее международный масштаб распространения – существует бесчисленное разнообразие эмпирических исследований различного качества[5].

В последние годы, и прежде всего под влиянием международных исследований, на передний план в эмпирических исследованиях наряду с другими выдвинулся аспект *успеваемости* школьников. В связи с этим министрами образования и культуры многих федеральных Земель Германии проводились разного рода, в том числе регулярные, проверки уровня знаний детей. К ним относится проверка уровня знаний «VERA 2004», которую федеральные Земли провели в четвертых классах начальной школы. Результаты данной проверки для Земли Северный Рейн-Вестфалия обрабатывались исследовательской группой, которую возглавлял доктор педагогических наук Вильгельм Зуффенплан (ранее Кельнский университет) и в научном плане поддерживал Монтессори-центр Мюнстерского университета. Сравнительному анализу были подвергнуты данные, полученные в начальных Монтессори-школах и в обычных начальных школах. На этом я позволю себе остановиться немного подробнее[6].

3. Результаты сравнительного анализа проверки уровня знаний у детей четвертого класса начальных школ в Земле Северный Рейн-Вестфалия Германии в 2004 году («VERA 2004»).

В 2004 году в семи федеральных Землях проверялся *уровень знаний учащихся четвертого класса начальной школы* по предметам *немецкий язык* и *математика*. В эту проверку образовательных учреждений были включены и Монтессори-школы. Земля Северный Рейн-Вестфалия оказалась особенно показательной в плане сравнительного анализа, так как в ней существует большое количество Монтессори-школ, и они в подавляющем большинстве не являются маленькими частными школами. Это в основном обычные школы, имеющие статус государственных учреждений, которые работают на основе оригинальной педагогической концепции

[5] См. обзор результатов более ранних эмпирических исследований в Германии: Fischer, Reinhard: Empirische Ergebnisse der Montessori-Paedagogik, in: Ludwig, Harald (Hrsg.): Montessori-Paedagogik in der Diskussion – Aktuelle Forschungen und internationale Entwicklungen, Freiburg: Herder, 1999. S.173–218.

[6] Suffenplan Wilhelm: Die Lernstandsergebnisse von VERA 2004 bei Montessori-Schulen und Montessori-Schulzweigen Nordrhein-Westfalens, in: MONTESSORI 44 (2006), Heft 1/2, S. 18–60.

wenn man den internationalen Bereich einbezieht – eine kaum ueberschaubare Fuelle empirischer Untersuchungen unterschiedlicher Qualitaet vor[5].

In den letzten Jahren ist nicht zuletzt unter dem Eindruck internationaler Untersuchungen der Aspekt der Schueler*leistungen* stark in den Vordergrund auch empirischer Untersuchungen getreten. In diesem Zusammenhang sind von den Kultus-bzw. Schulministern vieler Bundeslaender in Deutschland u. a. regelmaessige Lernstandserhebungen verschiedener Art durchgefuehrt worden. Dazu gehoert die Lernstandserhebung „VERA 2004“, die verschiedene Bundeslaender bei Kindern der 4. Grundschulklasse durchgefuehrt haben. Die Ergebnisse dieser Lernstandserhebung sind fuer das Land Nordrhein-Westfalen durch eine vom Montessori-Zentrum der Universitaet Muenster unterstuetzte Forschungsgruppe um Dr. Wilhelm Suffenplan (frueher Universitaet Koeln) einer vergleichenden Analyse im Hinblick auf die Ergebnisse an Regelgrundschulen und an Montessori-Grundschulen unterzogen worden. Darauf moechte ich ein wenig naeher eingehen[6].

3. Die Ergebnisse einer vergleichenden Analyse von Lernstandserhebungen bei Kindern der 4. Grundschulklasse im Bundesland Nordrhein-Westfalen in Deutschland im Jahre 2004 („VERA 2004“).

Im Jahr 2004 wurde in sieben Bundeslaendern der *Lernstand von Schuelerinnen und Schuelern des 4. Grundschuljahrs* in den Bereichen *Deutsch* und *Mathematik* ermittelt. Einbezogen waren in diese Erhebung auch die Montessori-Schulen. Das Land Nordrhein-Westfalen erwies sich fuer eine vergleichende Auswertung als besonders geeignet, weil dort die Zahl der Montessori-Schulen recht hoch ist und diese ueberwiegend auch keine Privatschulen sind. Es sind meistens Schulen des regulaeren staatlichen Schulwesens, die aber nach dieser besonderen paedagogischen Konzeption arbeiten und teilweise auch in sozialen Problemgebieten groЯer Staedte liegen[7]. Einbezogen in den Vergleich wurden Schuelerinnen und Schueler von *12 Montessori-Grundschulen in Nordrhein-Westfalen*.

Die Vergleichsarbeiten wurden in *sieben fachlichen Bereichen* durchgefuehrt. Im Bereich *Mathematik* waren dies Arithmetik, Geometrie und Sachrechnen. Im Bereich *Deutsch* ging es um Leistungen im Lesen, Schreiben (=Sich-schriftlich-Aeussern, Aufsatz), Rechtschreiben und Sprachbetrachtung. Um eine bessere Vergleichbarkeit der Schuelerleistungen zu erreichen, wurden *vier verschiedene Gruppen* gebildet je nach den vorliegenden Rahmenbedingungen fuer das Lernen. Diese Gruppen wurden auch

[5] Vgl. den Ueberblick zu Ergebnissen aelterer empirischer Forschungen in Deutschland: Fischer, Reinhard: Empirische Ergebnisse der Montessori-Paedagogik, in: Ludwig, Harald (Hrsg.): Montessori-Paedagogik in der Diskussion – Aktuelle Forschungen und internationale Entwicklungen, Freiburg: Herder, 1999. S. 173–218.

[6] Suffenplan Wilhelm: Die Lernstandsergebnisse von VERA 2004 bei Montessori-Schulen und Montessori-Schulzweigen Nordrhein-Westfalens, in: MONTESSORI 44 (2006), Heft 1/2. S. 18–60.

[7] Vgl. Dorofeev, Andrej F.: Die Umsetzung paedagogischer Ideen Maria Montessoris in vorschulischen und schulischen Einrichtungen des Landes Nordrhein-Westfalen, in: Fischer, R. / Heitkaemper, P. (Hrsg.): Montessori-Paedagogik – aktuelle und internationale Entwicklungen. Muenster, 2005. S. 437–458.

М. Монтессори, и частично расположены в социально проблемных районах больших городов[7]. Сравнительному анализу подвергались результаты проверки уровня знаний учащихся двенадцати Монтессори-школ З*емли Северный Рейн-Вестфалия*.

Сравнительный анализ проводился *по семи дисциплинам*. В области *математики* это была арифметика, геометрия и решение практических задач. В рамках *немецкого языка* проверялась успеваемость по чтению, письму (= умению письменно выражать свои мысли, писать сочинение), правописанию и грамматическому анализу. Для обеспечения более качественного сопоставления результатов успеваемости в зависимости от имевшихся у учащихся общих условий для учебы они были разделены *на четыре группы.* Эти группы получили название «контекстных групп». Критериями для разделения учащихся на группы с благоприятными или неблагоприятными условиями для учебы являлись, в частности, следующие: наполняемость класса; количество детей, для которых немецкий язык не является родным языком; количество детей с тяжелым социальным положением; нахождение школы в районе с социальной напряженностью. С учетом семи дисциплин и четырех контекстных групп было определено двадцать восемь *критериев сравнительного анализа. Итоговым результатом* явился более высокий уровень успеваемости учащихся четвертых классов начальных *Монтессори-школ* по сравнению с успеваемостью учащихся обычных школ *Земли Северный Рейн-Вестфалия*. Особенно большая разница выявилась в уровнях знаний по математике.

Вильгельм Зуффенплан резюмирует: *«Из сравниваемых Монтессори-групп почти половина учащихся имела более высокий уровень знаний, а именно: восемь – по математике, пять – по немецкому языку. Точно так же почти половина учащихся показала тенденциально более высокий или такой же уровень знаний. А именно, пять тенденциально более высоких групп – три по математике, две – по немецкому языку. Восемь – такой же уровень знаний, семь – по немецкому языку, одна – по математике. И только в двух сравнительных вариантах – по немецкому языку – был отмечен более низкий уровень знаний»* [8]. Тенденциально более высокими здесь обозначаются те различия, которые хотя и не существенны в статистическом отношении, но при этом отражают измеряемую разницу.

Оба случая, в которых *дети, занимавшиеся по системе Монтессори,* показали *более низкие* результаты, чем дети из традиционных обычных школ, относятся к успеваемости по *письму* (= умению письменно выражать свои мысли, сочинению) и по *правописанию*. Но примечательно, что эта *более низкая* успеваемость отмечена в Монтессори-группах с *более благоприятными* условиями учебы. В *Монтессори-группах с неблагоприятными условиями учебы*, напротив, также и по дисциплинам – письмо (= умению письменно выражать свои мысли, als „Kontextgruppen“ bezeichnet. Als Kriterien fuer die Zuweisung zu Gruppen mit guenstigen oder unguenstigen Lernbedingungen zaehlten u. a. die Klassengroesse, der Anteil der Kinder mit einer anderen Muttersprache als Deutsch, der Anteil der Kinder aus Familien in sozial schwierigen Lebenssituationen, die Lage der Schule in einem sozialen Brennpunkt. Insgesamt ergaben sich bei einer Beruecksichtigung der *sieben* fachlichen Bereiche und der *vier* Kontextgruppen *28 Vergleichsmoeglichkeiten*.

Das *Gesamtergebnis* war eine *leistungsmaessige Ueberlegenheit* der Schuelerinnen und Schueler des 4. Grundschuljahrs *von Montessori-Schulen im Land Nordrhein-Westfalen* gegenueber denjenigen von traditionellen Regelschulen. Besonders ausgepraegt war diese Ueberlegenheit im Bereich Mathematik.

Suffenplan fasst zusammen: *„Die Montessori-Vergleichsgruppen weisen fast zur Haelfte hoehere Lernstaende auf, naemlich acht in Mathematik, fuenf in Deutsch; ebenfalls fast zur Haelfte zeigen sie tendenziell hoehere oder gleich hohe Lernstaende, naemlich fuenf tendenziell hoehere – drei in Mathematik, zwei in Deutsch – und acht gleich hohe – sieben in Deutsch, einer in Mathematik -; hingegen werden nur in zwei Vergleichsfaellen – in Deutsch – deutlich niedrigere Lernstaende erbracht“*[8]. Als *„tendenziell hoeher“* werden hier Unterschiede bezeichnet, die zwar statistisch nicht relevant sind, aber doch eine messbare Differenz ausdruecken.

Die *beiden Vergleichsfaelle*, in denen die *Montessori-Kinder weniger gut* abschnitten als die Kinder der traditionellen Regelschulen, bezogen sich auf Leistungen im *Schreiben* (=Sich-schriftlich-Aeussern, Aufsatz) und im *Rechtschreiben*. Bemerkenswert ist aber, dass diese *geringeren* Leistungen in den Montessori-Lerngruppen mit *guenstigeren* Lernbedingungen festgestellt wurden. In den *Montessori-Gruppen mit unguenstigeren Lernbedingungen* wurden hingegen auch in den Bereichen Schreiben (=Sich-schriftlich-Aeussern, Aufsatz) und Rechtschreiben *gleiche oder bessere Ergebnisse* im Vergleich zu den Regelschuelern dieser Vergleichsgruppen erzielt. Das laesst sich im Sinne eines *besonderen Foerdereffekts der Montessori-Paedagogik* im sprachlichen Bereich *fuer Kinder aus schwierigen sozialen Lebensbedingungen* interpretieren.

Unter dem Aspekt der Schuelerleistungen moechte ich eine weitere Untersuchung anfuehren, die sich mit der *Langzeitwirkung* der Montessori-Paedagogik befasst. Eine amerikanische Studie hat versucht, dieser Frage nachzugehen.

4. Die Milwaukee-Studie (2005)[9].

In dieser amerikanischen Studie werden die Schulleistungen von zwei Gruppen von Schuelern verglichen, die in den Jahren 1997-2001 an den Sekundarschulen der Milwaukee Public Schools ihren Abschluss gemacht haben. Die eine Gruppe umfasste Schueler die ihre Vor- und

---

[7] Dorofeev, Andrej F.: Die Umsetzung paedagogischer Ideen Maria Montessoris in vorschulischen und schulischen Einrichtungen des Landes Nordrhein-Westfalen, in: Fischer, R. / Heitkaemper, P. (Hrsg.): Montessori-Paedagogik – aktuelle und internationale Entwicklungen, Muenster 2005, S. 437–458.

[8] Suffenplan Wilhelm. a .a. O. S. 51

[8] Suffenplan Wilhelm. a .a. O. S. 51

[9] Eine zusammenfassende Praesentation der Ergebnisse durch Kathryn Rindskopf Dohrmann ist auf Deutsch zu finden in der Zeitschrift „MONTESSORI“ 44 (2006), Heft 1/2, S. 61–68. Der englische Originaltext findet sich auf der Homepage der Association Montessori Internationale (AMI) (www.montessori-ami.org unter „Research“).

сочинение) и правописание достигнуты *такие же или лучшие результаты* по отношению к результатам учащихся сравниваемой группы из обычных школ. Этот факт можно интерпретировать *как особый стимулирующий эффект Монтессори-педагогики* в плане обучения языку *детей, находящихся в тяжелом социальном положении*.

В связи с анализом успеваемости учащихся хотелось бы привести пример другого исследования, направленного на изучение феномена долговременного эффекта воздействия Монтессори-педагогики. Одно из исследований, проведенное в Америке, было обращено к данному вопросу.

4. Милуоки-исследование (2005)[9].

В данном исследовании американских педагогов сравнивалась успеваемость двух групп учащихся, которые в 1997–2001 годах закончили средние школы города Милуоки. Одна группа включала учащихся, проведших дошкольное время и начальную школу до пятого класса в Монтессори-школах. Другая группа состояла из учащихся обычных средних школ, не получивших предварительно Монтессори-образования. Обе группы были тщательно согласованы друг с другом по таким признакам, как: пол учащихся, этническая принадлежность, социально-экономический статус и принадлежность к определенной школе. Поскольку состав групп не был задан произвольно, то абсолютная сравнимость все же не достигнута. Например, нельзя было проконтролировать возможное влияние на детей их родительского дома. Для проверки успеваемости учащихся в США использовались обычные тесты.

Данное исследование показало, что учащиеся, которые в дошкольные и начальные школьные годы обучались в Монтессори-учреждениях, а позже *в обычных средних школах,* имели преимущества в успеваемости, прежде всего в области естественных наук/математики, по сравнению с учениками, не обучавшимися ранее по системе Монтессори.

Исследование было проведено известным исследовательским институтом по заказу Американской Международной Ассоциации педагогики Монтессори (AMI/USA).

5. Результаты исследования аспектов феномена успешности, выходящих за рамки успеваемости по предметам.

Под *«успешностью учащихся»* следует понимать не только *успеваемость по основным дисциплинам*, таким как языки, математика и естественные науки, но и успехи, не ограниченные рамками *успеваемости по предметам,* например отношение к учебной деятельности и мотивация, творчество и социальное поведение. Что касается Монтессори-педагогики, то в этом плане уже имеются результаты прошлых авторитетных эмпирических исследований[10], подтверждаемых данными более поздних исследований.

Grundschulzeit bis zum 5. Schuljahr an Montessori-Schulen verbracht hatten. Die andere Gruppe bestand aus einer Auswahl von Schuelern derselben regulaeren Sekundarschulen, die aber vorher keine Montessori-Erziehung erhalten hatten. Die beiden Gruppen wurden sorgfaeltig hinsichtlich Geschlecht, ethnischer Zugehoerigkeit, sozio-oekonomischem Status und Schulzugehoerigkeit aufeinander abgestimmt. Weil die Zusammenstellung der Gruppen nicht nach Zufall erfolgen konnte, ist eine absolute Vergleichbarkeit allerdings nicht gegeben. Zum Beispiel konnten moegliche Einfluesse des Elternhauses nicht kontrolliert werden. Eingesetzt wurden in den USA uebliche Testverfahren fuer Schulleistungen.

Es zeigte sich in dieser Untersuchung, dass Schueler, die in ihrer Vor- und Grundschulzeit an einer Montessori-Einrichtung erzogen worden sind, spaeter auch *an Sekundarschulen des Regelschulsystems leistungsmaessige Vorteile* haben, vor allem im Bereich Naturwissenschaften/ Mathematik, gegenueber solchen Schülern der gleichen Schulen, die diese Montessori-Erziehung nicht hatten.

Die Untersuchung wurde von einem renommierten Forschungsinstitut im Auftrag der amerikanischen Association Montessori Internationale (AMI/USA) durchgeführt.

5. Untersuchungsergebnisse zu fächerübergreifenden Leistungen.

Unter **„***Schülerleistungen“* sollte man nun allerdings nicht nur *fachliche Leistungen* in zentralen Bereichen wie Sprachen, Mathematik und Naturwissenschaften verstehen, sondern auch *faecheruebergreifende Leistungen* wie Arbeitshaltung und Motivation, Kreativitaet und Sozialverhalten. Zu diesen Bereichen liegen im Hinblick auf die Montessori-Paedagogik bereits Ergebnisse solider aelterer empirischer Untersuchungen vor[10], die durch neuere Untersuchungen bestдtigt werden.

Ich verweise auf die Ergebnisse der amerikanischen Vergleichsuntersuchung von Angeline Lillard und Nicole Else-Quest, die 2006 in der weltweit renommierten Zeitschrift „Science“ veröffentlicht wurden[11]. Da diese Untersuchung eine hohe Publizitaet erreicht hat, gehe ich nicht im Einzelnen auf diese Untersuchung ein. Sie bescheinigt der Montessori-Paedagogik positive Effekte sowohl in der Vorschul- als auch in der Grundschulerziehung.

Die beiden Wissenschaftlerinnen haben 30 fuenfjaehrige Kinder aus Montessori-Kinderhaeusern und 29 zwoelfjaehrige Montessori-Schueler aus Milwaukee (Wisconsin) untersucht. Die Vergleichsgruppe bildeten aehnlich viele Kinder, die zur Montessori-Schule angemeldet wurden, aber im Losverfahren keinen Platz bekommen hatten. Durch diese *Zufallsauswahl* war eine bessere Vergleichbarkeit der beiden Untersuchungsgruppen gegeben.

---

[9] Итоговую презентацию результатов, сделанную Кэтрин Риндскопф Дорман, можно найти на немецком языке в журнале «MONTESSORI» 44 (2006), № 1/2, С. 61–68. Оригинальный текст на английском языке находится на домашней странице Международной Ассоциации Монтесссори (AMI) (www.montessori-ami.org в разделе «Research»).

[10] Фемель Ингрид. К вопросу о структуре организации занятий в школе на основе педагогики Марии Монтессори. Франкфурт; Берн, 1981; Фишер Райнхард. Обучение на недирективных занятиях. Франкфурт; Берн, 1982.

[10] Faehmel, Ingrid: Zur Struktur schulischen Unterrichts nach Maria Montessori, Frankfurt/ Bern 1981 (Diss. PH Westfalen-Lippe 1979); Fischer, Reinhard: Lernen im non-direktiven Unterricht, Frankfurt/Bern 1982 (Diss. Univ. Osnabrueck 1979).

[11] Lillard, Angeline G. / Else-Quest, Nicole: Evaluating Montessori Education, in: Science 313. 29.09.2006. P. 1893–1894.

Я ссылаюсь на результаты американского сравнительного исследования Анджелины Лиллард и Николь Элс-Квест, которые опубликованы в 2006 году во всемирно известном журнале «Science»[11]. Не буду рассматривать его подробно, поскольку это исследование получило широкую известность. Оно подтверждает эффективность Монтессори-педагогики как в плане воспитания в дошкольных учреждениях, так и в начальных школах.

Ученые исследовали тридцать детей пятилетнего возраста из Монтессори-дошкольных учреждений и двадцать девять двенадцатилетних учащихся Монтессори-школ г. Милуоки штата Висконсин. Сравнительную группу составляло примерно такое же количество детей, которые записывались в Монтессори-школу, но по результатам жеребьевки не получили в ней место. Вследствие такого *случайного выбора* была обеспечена лучшая сравнимость обеих исследуемых групп.

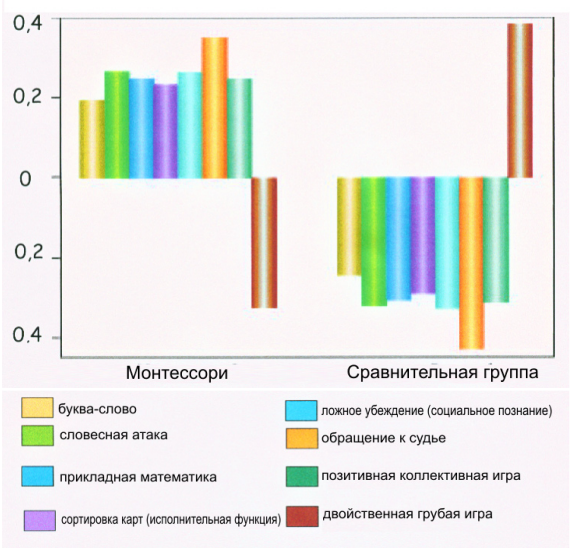


Рис. Сравнительное исследование 5-летних детей

Пятилетние дети из Монтессори-дошкольных учреждений имели примерно такой же словарный запас, как и их ровесники из сравнительной группы, но при выполнении простых упражнений по чтению и счету дети из Монтессори-учреждений оказались более успешными. Интересно, что четкое различие в пользу детей, обучавшихся в Монтессори-учреждениях, проявилось и в *социальном поведении*.

6. Результаты проведенных в Германии новых эмпирических исследований в области Монтессори-педагогики.

Я позволю себе обратить внимание на три эмпирических исследования последних лет, которые зародились в Монтессори-центре Мюнстерского университета, а также на всемирно известный проведенный в школе эксперимент профессора доктора Теодора Хелльбрюгге (Мюнхенский университет) по совместному обучению обычных детей и детей с ограниченными возможностями.

6.1. Эстер Гриндель: «Свободная работа» в рамках Монтессори-педагогики как форма обучения высокоодаренных детей. – Эмпирический анализ на

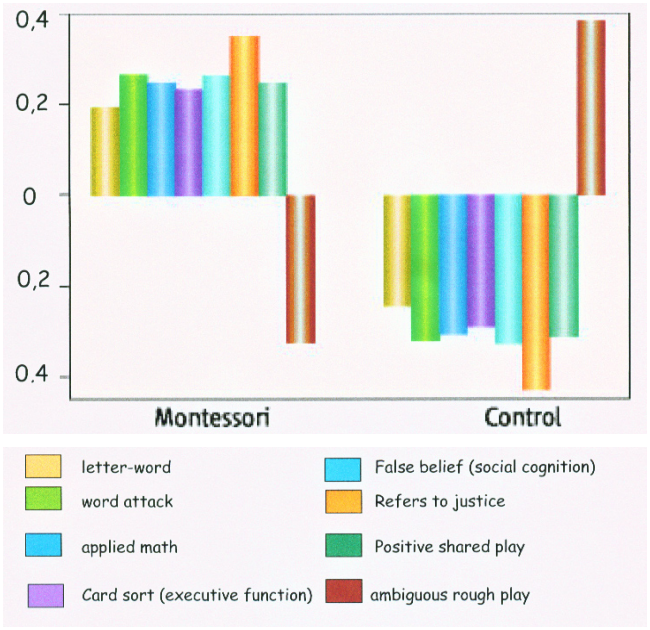


Abb. Vergleichsuntersuchung der fünfjährigen Kinder

Die *fuenfjaehrigen Kinder* aus dem Montessori-Kinderhaus besassen einen aehnlich grossen Wortschatz wie ihre Altersgenossen aus der Vergleichsgruppe, aber bei einfachen Lese- und Rechenuebungen waren die Montessori-Kinder besser. Interessant ist, dass sich deutliche Unterschiede zugunsten der Montessori-Kinder im *sozialen Verhalten* zeigten.

6. Weitere Ergebnisse neuer empirischer Untersuchungen zur Montessori-Paedagogik in Deutschland.

Zum Schluss moechte ich zunaechst noch auf drei empirische Untersuchungen aus den letzten Jahren aufmerksam machen, die am Montessori-Zentrum der Universitaet Muenster entstanden sind, und ferner auf den weltbekannten Schulversuch zur integrierten Erziehung behinderter und nicht behinderter Kinder durch Prof. Dr. Theodor Hellbrügge (Universitaet Muenchen).

6.1. Esther Grindel: Lernprozesse hochbegabter Kinder in der Freiarbeit der Montessori-Paedagogik – Eine empirische Analyse auf der Basis von Einzelfallstudien in Montessori-Grundschulen, Reihe: Impulse der Reformpaedagogik, hg. von H. Ludwig, Band 17, Berlin/Muenster 2007 (Dissertation Universitaet Muenster 2005).

Die Autorin fuehrt eine *qualitativ-empirische Untersuchung* durch. Anhand von *vier deskriptiven Fallstudien hochbegabter Schueler*, die Montessori-Grundschulen besuchen, werden typische Strukturen des Lernens Hochbegabter in der Montessori-Freiarbeit ermittelt. Sie dienen als Grundlage dafьr, Chancen und Grenzen fuer das Lernen hochbegabter Schueler in der Montessori-Freiarbeit aufzuzeigen. Als Instrumente zur Datenerhebung verwendet die Autorin teilnehmende Beobachtung und leitfadenstrukturierte Interviews.

Das spaeter in Thesen zusammengefasste Ergebnis der sorgfaeltig erhobenen und ausgewerteten Daten besagt, dass unter allen Aspekten die *Montessori-Freiarbeit*

[11] Lillard, Angeline G. / Else-Quest, Nicole: Evaluating Montessori Education, in: Science 313. 29.09.2006. P. 1893–1894.

основе исследований конкретных примеров обучения в начальных Монтессори-школах. Серия: Импульсы реформаторской педагогики, изд. Х. Людвиг, том 17, Берлин/Мюнстер, 2007. (Диссертация. Мюнстерский университет, 2005).

Эстер Гриндель проводит *эмпирическое исследование, которое* выявляет *качественные показатели* результативности процесса обучения одаренных детей. На основе ч*етырех* дескриптивных *исследований высокоодаренных детей* автором *изучались учащиеся,* посещавшие начальные Монтессори-школы, и в итоге были выявлены типичные составляющие обучения этой категории детей в процессе «свободной работы», которая является неотъемлемой характеристикой Монтессори-педагогики. Эти составляющие выступают основанием для определения возможностей и уровня обучения высокоодарённых учащихся в процессе «свободной работы». В качестве инструмента для сбора данных автор использовала включённое наблюдение и структурированное интервью.

В тезисном изложении обобщенный впоследствии результат анализа тщательно собранных и проанализированных данных свидетельствует о том, что в любых аспектах *«свободная работа» в рамках Монтессори-педагогики* предоставляет *преимущественно положительные возможности стимулирования высокоодаренных детей*. С одной стороны, она содержит в себе *возможности учета такого явления, как акселерация,* то есть позволяет вести процесс обучения особо одаренных детей в подходящем для них, более высоком темпе. С другой стороны, «свободная работа» в рамках Монтессори-педагогики содержит в себе дополнительные возможности для достижения этими детьми более высокого уровня развития в процессе обучения. Типичная для традиционной формы обучения *опасность заниженных требований* по отношению к высокоодарённым детям и её негативные последствия благодаря проведению «свободной работы» могут быть в значительной мере устранены. Однако следует заметить, что это зависит также и от грамотной организации «свободной работы» педагогом. Автор делает в этой связи критически обоснованные предложения по обеспечению дальнейшего развития высокоодаренных детей.

6.2. Николь Ханевинкель: Использование в процессе обучения ориентированного на выполнение практических действий дидактического материала М. Монтессори «Дроби». – Анализ способов выполнения практических действий и процессов математического мышления у детей начальной школы. Серия: Импульсы реформаторской педагогики, изд. Х. Людвиг, том 18, Берлин/Мюнстер, 2007. (Диссертация. Мюнстерский университет, 2006).

Исследовательский интерес автора опосредованно обращен к «свободной работе» как характерной для Монтессори-педагогики форме обучения и ее дидактическим возможностям в области обучения математике. Автор подчеркивает, что основная цель ее работы заключается в том, чтобы добиться появления в сознании детей микрокосмоса единства *процессов учения и обучения при выполнении ими практических действий с материалом «Дроби»* и представить его в обобщенном виде. В качестве методического инструмента Николь Ханевинкель

ueberwiegend positive Moeglichkeiten für die Foerderung hochbegabter Kinder bietet. Sie enthaelt einerseits *Akzelerationselemente*, das heisst sie ermoeglicht besonders begabten Kindern ein Lernen in einem ihnen gemaessen schnelleren Lerntempo. Andererseits enthaelt die Montessori-Freiarbeit aber auch *Enrichmentelemente*, das heisst sie bietet solchen Kindern zusaetzliche und vertiefende Lernmoeglichkeiten. Die fuer hochbegabte Kinder bei traditionellen Unterrichtsformen verbreitete *Gefahr der Unterforderung* mit ihren negativen Auswirkungen kann weitgehend vermieden werden. Allerdings haengt dies auch von der angemessenen Gestaltung der Montessori-Freiarbeit durch die verantwortliche Lehrperson ab. Die Autorin macht hier kritische Vorschlaege fuer eine Weiterentwicklung

6.2. Nicole Hanewinkel: Handlungsorientiertes Lernen mit dem Bruchrechenmaterial Maria Montessoris – Eine Analyse von Arbeitsweisen und mathematischen Verstehensprozessen bei Grundschulkindern, Reihe: Impulse der Reformpaedagogik, hg. von H. Ludwig, Band 18, Berlin/Muenster 2007 (Dissertation Universitaet Muenster 2006).

Das Forschungsinteresse der Autorin gilt nicht primaer der fuer die Montessori-Paedagogik charakteristischen Lernform der freien Arbeit und ihren mathematikdidaktischen Moeglichkeiten. Vielmehr betont sie, das Ziel der vorliegenden Arbeit bestehe darin, einen Einblick in den Mikrokosmos sich ereignender *Lehr- und Lernprozesse von Kindern im Umgang mit dem Bruchrechenmaterial* zu gewinnen und darzustellen. Als Methodenansatz waehlt Nicole Hanewinkel die *Interpretative Unterrichtsforschung*. Es geht ihr um eine genaue Analyse der Verstehensprozesse der von ihr beobachteten sieben Kinder unterschiedlichen Alters beim Umgang mit dem Bruchrechenmaterial Montessoris. Als Hilfe zur Datenerhebung wurden *Video- und Audioaufzeichnungen* gemacht. Auf dieser Basis gelingt es der jungen Forscherin, differenzierte Erkenntnisse ueber Verstehensprozesse von Kindern im Umgang mit dem Bruchrechenmaterial Montessoris zu gewinnen. Diese betreffen zum Beispiel die Bruchvorstellungen, welche diese Kinder entwickeln, und die Moeglichkeiten, im Umgang mit diesem Material zu eigenstaendigen Formen des Mathematisierens zu gelangen. Die gewonnenen Erkenntnisse sind sowohl fuer die Montessori-Paedagogik als auch fuer die Mathematikdidaktik von Interesse und koennen Wege aufzeigen, wie Schuelern ein besserer Zugang zu dem als besonders schwierig geltenden Gebiet der Bruchrechnung eroeffnet werden kann.

6.3. Sung-Hui Kim: Kreativitaetsfoerderung und Montessori-Paedagogik – Untersuchungen bei Kindern im Vorschulalter, Reihe: Impulse der Reformpaedagogik, hg. von H. Ludwig, Band 18, Berlin/Muenster 2008 (Dissertation Universitaet Muenster 2007).

Diese empirische Untersuchung einer koreanischen Erziehungswissenschaftlerin ist als Doktorarbeit an der Universität Muenster angenommen worden. Die Autorin befasst sich in einem ausfuehrlichen theoretischen Teil mit dem

выбирает *интерпретационное исследование занятий*. Ей важен точный анализ процессов понимания у семи детей различного возраста, за которыми велось наблюдение во время их работы с материалом М. Монтессори «Дроби». В целях получения исследовательского материала были сделаны *аудио- и видеозаписи*. На основе этих записей исследователю удалось получить дифференцированную информацию о характерных особенностях процесса понимания, возникающих в сознании у детей во время их работы с материалом М. Монтессори «Дроби». Так, например, полученные данные относятся к формирующимся в сознании этих детей представлениям о дробях, а также к возможностям найти в обращении с данным материалом собственные способы овладения математическими действиями. Полученная информация представляет интерес как для Монтессори-педагогики, так и для методики обучения математике и может указать пути более эффективного способа изучения учащимися действий с дробями – той областью математики, которая считается особенно трудной.

6.3. Сунг-Хуи Ким: Проблема стимулирования креативности и Монтессори-педагогика. – Исследование проявления феномена креативности у детей дошкольного возраста. Серия: Импульсы реформаторской педагогики, изд. Х. Людвиг, том 18, Берлин/Мюнстер, 2008. (Диссертация. Мюнстерский университет, 2007).

Данное эмпирическое исследование корейского ученого было выполнено в Мюнстерском университете в форме кандидатской диссертации по педагогике. В теоретической части работы автор подробно рассматривает сложное понятие «креативность» и анализирует различные теории креативности.

Госпожа Ким исходит из «прагматической научной теории» и, в частности, из новаторских исследований американского психолога Гилфорда. Креативность понимается ею как «дивергентное мышление и связанная с ним способность к решению проблем, возникающих в отношениях человека с миром». В эту трактовку понятия креативности однозначно включены также действия человека в повседневных ситуациях. С полным основанием автор делает вывод о том, что аспект новизны, несомненно, является необходимым критерием проявления креативности, но он должен быть дополнен «осмысленностью, адекватной реальности». «Смысл, заложенный в принимаемом новом решении, должен соотноситься с разрешаемыми проблемами индивидуального или общественного характера».

Особую значимость работе корейского ученого придает приведенное в ней *сравнительное эмпирическое исследование креативности дошкольников* на основе применения теста TSD-Z немецкого психолога Урбана. «TSD-Z» означает *«Рисуночный тест исследования творческого мышления»*. Автор расширила этот тест путем включения в него цветового оформления рисунков детей. Выборка основывалась на анализе результатов деятельности трехсот двадцати шести детей из двенадцати дошкольных учреждений, работающих по системе педагогики М. Монтессори, и пятнадцати обычных детских садов из трех городов. Автор принимает во внимание факт того, что результаты ее эмпирического исследования не могут быть обобщены в строгом смысле и сравнимы в полной мере ввиду ограниченной репрезентативschwierigen Begriff der „Kreativitaet“ und unterschiedlichen Kreativitaetstheorien.

Frau Kim knüpft an die „pragmatische Wissenschaftstheorie“ und dabei insbesondere an die bahnbrechenden Forschungen des amerikanischen Psychologen Guilford an. Kreativitaet soll verstanden werden als „divergierende Denkfaehigkeit und damit verbundene Problemloesungskapazitaet im Umgang mit der Welt“. Ausdruecklich eingeschlossen wird in dieses Verstaendnis auch das Handeln in Alltagssituationen. Zu Recht stellt die Autorin heraus, dass der Neuheitsaspekt zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung fuer Kreativitaet ist, sondern der Ergaenzung durch eine „sachlich angemessene Sinnhaftigkeit“ bedarf. „Die neue Loesung muss in sinnvoller Weise auf vorhandene Probleme individueller oder gesellschaftlicher Art Bezug nehmen“.

Ein besonderes Gewicht hat im Rahmen der Forschungen der jungen Koreanerin die *vergleichende empirische Untersuchung zur Kreativitaet bei Vorschulkindern* anhand des TSD-Z Testverfahrens von Urban, eines deutschen Psychologen. „TSD-Z“ heißt **„*T*est zum *S*chupferischen *D*enken – *Z*eichnerisch“**. Die Verfasserin erweitert dieses Testverfahren durch die Einbeziehung einer farbigen Gestaltung der Kinderbilder. Die Stichprobe bestand aus 326 Kindern, welche 12 Montessori-Kinderhaeuser und 15 Regelkindergaerten aus drei verschiedenen Staedten umfasste. Die Verfasserin ist sich bewusst, dass die Ergebnisse ihrer empirischen Untersuchung angesichts der eingeschraenkten Repraesentativitaet der Stichprobe und der Unmoeglichkeit, alle denkbaren Einflussfaktoren zu kontrollieren – etwa den moeglichen Einfluss des Elternhauses - und volle Vergleichbarkeit herzustellen, nicht im strengen Sinn verallgemeinert werden koennen. Entsprechend behutsam sind ihre Ergebnisse zu interpretieren.

Insgesamt ergeben sich in allen Bereichen des Tests Vorteile fuer die Kinder aus den Montessori-Einrichtungen. Beispielsweise ist dies für die Kategorie „Begrenzungsueberschreitung, figurunabhaengig“ besonders deutlich, was der Kritik an einer durch rigide Vorschriften fuer die Materialbehandlung bewirkten Hemmung der kindlichen Kreativitaetsfoerderung in der Montessori-Paedagogik klar widerspricht. Auch etwa die in der Montessori-Paedagogik gefoerderte „Disziplin“ scheint kein Hindernis fuer Kreativitaetsentwicklung zu sein, sondern eher vorteilhaft. Die Verfasserin kann auf die Uebereinstimmung ihrer Ergebnisse mit anderen Untersuchungen verweisen. Wichtig scheint allerdings fuer den Erfolg eine angemessene Handhabung des Montessori-Konzeptes zu sein.

7. Theodor Hellbruegge: Unser Montessori-Modell, Muenchen 1977; Theodor Hellbruegge / Maria Montessori (Hg.): Die Montessori-Paedagogik und das behinderte Kind, Muenchen 1978.

Es sei hier noch kurz auf den bekannten deutschen *Schulversuch mit integrierter Erziehung von behinderten und nicht behinderten Kindern* im Rahmen der Montessori-Paedagogik verwiesen. Der Kinderarzt und Paedagoge Prof. Dr. Theodor Hellbruegge hat diesen Versuch in den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts in Muenchen durchgefuehrt und wissenschaftlich begleitet. Die Untersuchungen zeigen, dass in solchen integrativen Montessori-Einrichtungen

ности выборки и невозможности проконтролировать все допустимые факторы воздействия на детей – например, возможное влияние родительского дома. Следовательно, и результаты исследования необходимо интерпретировать с осторожностью.

В целом анализ данных, соответствующих всем разделом теста, выявил превосходство детей из Монтессори-учреждений. Так, особенно очевидно данный факт выявился в отношении критерия *«преодоление ограничений, независимо от свойств фигуры»*. Этот результат является абсолютным доказательством несостоятельности тех критических замечаний, в соответствии с которыми якобы имеющиеся в Монтессори-педагогике жесткие правила работы с дидактическими материалами сдерживают развитие креативности детей. Требуемая в педагогике Монтессори «дисциплина» также является не препятствием, а скорее преимуществом в плане развития креативности дошкольников. Автор имеет возможность сослаться на идентичность результатов ее работы результатам других исследований. При этом важным фактором в достижении успеха, конечно, является педагогически грамотная реализация концепции М. Монтессори.

7. Теодор Хельбрюгге: «Наша Монтессори-модель», Мюнхен 1977; Теодор Хельбрюгге / Мария-Монтессори (Изд.): Монтессори-педагогика и ребенок с ограниченными возможностями. Мюнхен, 1978.

Коротко остановимся на известном в Германии *эксперименте, проведенном* в рамках Монтессори-педагогики в *школах совместного обучения обычных детей и детей с ограниченными возможностями*. В 70-е годы прошлого столетия в Мюнхене детский врач и педагог профессор доктор Теодор Хелльбрюгге провел этот эксперимент и осуществил его научное сопровождение. Исследования показали, что в Монтессори-учреждениях такого типа *дети с совершенно разными психофизиологическими особенностями в процессе* обучения *могут побуждаться к развитию в соответствии с их возможностями* и что данная концепция имеет высокую социально-воспитательную и социально-интеграционную эффективность. Эта модель *совместного обучения обычных детей и детей с ограниченными возможностями* в Монтессори-учреждениях получила с тех пор распространение во всем мире.

8. Исследование идеи Марии Монтессори о «космическом воспитании» как универсальной концепции воспитания, ориентированной на разрешение экологических проблем и установление межкультурного диалога (2000/2005).

В Германии, как и в России, в последние 20 лет вырос интерес к идее Марии Монтессори о «космическом воспитании»[12]. Речь идет о концепции воспитания, представленной в поздних работах Монтессори. Эта концепция М. Монтессори демонстрирует ее стремление к культивированию у нового поколения *глобального видения разKinder mit ganz unterschiedlichen Lernvoraussetzungen ihren jeweiligen Moeglichkeiten gemaess gefoerdert* werden koennen und das Konzept eine hohe sozialerzieherische und sozialintegrative Wirksamkeit besitzt. Dieses Modell integrierter Montessori-Erziehung ist inzwischen weltweit verbreitet.

8. Untersuchungen zur „Kosmische Erziehung“ bei Maria Montessori als oekologisch und interkulturell orientiertes globales Erziehungskonzept (2000/2005).

In Deutschland ist wie auch in Russland in den letzen 20 Jahren das Interesse an Maria Montessoris „Kosmischer Erziehung“ gewachsen[12]. Dabei handelt es sich um ein Erziehungskonzept aus Montessoris Spaetwerk. Sie versucht darin, den heranwachsenden jungen Menschen *eine globale Sichtweise der Entwicklung der Menschheit* in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu vermitteln und seine *Verantwortung für eine humane Gestaltung* des weiteren Weges der Menschheit zu staerken. Enthalten sind in diesem Konzept *oekologische, interkulturelle und friedenserzieherische Perspektiven*.

Auch zu diesem Themenkreis sind in Deutschland zwei empirische orientierte Forschungsarbeiten erschienen.

8.1. Stephanie Conein: Umweltbildung an Reformschulen – Leitbildanalysen an Montessori- und Waldorfschulen, Berlin 2000 (Dissertation Universitaet Bielefeld 2000).

8.2. Walburga Henry: Sachunterrichtliches Lernen in der Montessori-Pädagogik – Ein Fallstudie über die Integrative Montessori-Schule Borken, Reihe: Impulse der Reformpädagogik, hg. von H. Ludwig, Band 6, Münster 2001 Dissertation Universitaet Muenster 2000).

Ohne auf Einzelheiten einzugehen, kann man sagen, dass beide Forschungsarbeiten aufzeigen, dass Montessoris Konzept einer „Kosmischen Erziehung“ für die praktische Gestaltung einer modernen ökologisch und global orientierten Bildung einen hohen Aktualitäts- und Anregungsgehalt besitzt.

9. Abschlussbemerkungen.

Abschliessend moechte ich betonen, dass die empirische Forschung zur Montessori-Paedagogik neben Bestaetigung vieler positiver Aspekte auch zu einer *kritisch-konstruktiven Weiterentwicklung der Montessori-Paedagogik* im Horizont unseres heutigen Erkenntnisstandes anregt. Das entspricht dem Anliegen Maria Montessoris selbst, die zeitlebens auch geistig unterwegs war und am Ende ihres Lebens formulierte: „Es ist nicht nutig, dass die Untersuchungsarbeit ganz vollendet wird. Es genuegt

[12] Многочисленные публикации Центра педагогики М.Монтессори Белгородского государственного университета, тесно сотрудничающего с Мюнстерским университетом. См.: Tarassenko, Nadeshda G. / Emeljanova, Galina A.: Zur Zusammenarbeit des Montessori-Zentrums der Westfaelischen Wilhelms-Universitaet Muenster (BRD) und der Staatlichen Uniuversitaet Belgorod (Russland), in: Fischer R. / Heitkaemper, P. (Hrsg.): Montessori-Paedagogik – aktuelle und internationale Entwicklungen. Muenster, 2005. S. 252–255

[12] Vgl. die zahlreichen Publikationen des wissenschaftlichen Montessori-Zentrums an der Universitaet Belgorod, das mit dem Montessori-Zentrum der Universitaet Muenster eng zusammenarbeitet; vgl. Tarassenko, Nadeshda G. / Emeljanova, Galina A.: Zur Zusammenarbeit des Montessori-Zentrums der Westfaelischen Wilhelms-Universitaet Muenster (BRD) und der Staatlichen Uniuversitaet Belgorod (Russland), in: Fischer R. / Heitkaemper, P. (Hrsg.): Montessori-Paedagogik – aktuelle und internationale Entwicklungen. Muenster, 2005. S.252–255.

вития человечества в прошлом, настоящем и будущем, и желание усилить их *ответственность за гуманную форму* дальнейшего пути развития человечества. В данной концепции содержатся такие *направления воспитания, как экологическое, межкультурное и миротворческое.*

В Германии появились две исследовательские работы эмпирической направленности, которые касаются этих направлений воспитания.

8.1. Штефани Конайн «Экологическое образование в реформаторских школах. – Анализ основ процесса образования в Монтессори-школах и Вальдорфских школах». Берлин, 2000. (Диссертация. Билефельдский университет, 2000).

8.2. Вальбурга Генри «Предметное обучение в Монтессори-педагогике. – Исследование опыта работы интегрированной Монтессори-школы в г. Боркен». Серия: Импульсы реформаторской педагогики, изд. Х. Людвиг, Том 6. Мюнстер, 2001. (Диссертация. Мюнстерский университет, 2000).

Не останавливаясь на деталях, правомерно сделать вывод о том, что обе эти исследовательские работы подтверждают высокую актуальность и побудительную силу концепции М. Монтессори о «космическом воспитании» и наличие в ней стимулирующей основы для практического осуществления современного глобально ориентированного процесса образования, нацеленного на разрешение экологических проблем.

9. Заключение.

В заключении находим целесообразным отметить следующее. Результаты проведенных в области Монтессори-педагогики эмпирических исследований наряду с тем, что они подтверждают наличие в этой педагогике многих положительных сторон, стимулируют также дальнейшее *критически-конструктивное развитие педагогики Монтессори* на основе современного научного уровня знаний. Это соответствует жизненному устремлению самой Марии Монтессори, которая постоянно находилась в духовном поиске и в конце своей жизни сделала следующий вывод: «Не нужно, чтобы исследовательская работа была полностью законченной. Достаточно понять идею, а затем следует продвигаться вперед в соответствии с заложенным в ней смыслом»[13].

И сегодня можно повторить то, что Мария Монтессори заявляла в 1948 году в предисловии к пятому изданию своей первой работы, вышедшей в 1909 году:

«Между тем времена изменились, наука достигла больших успехов, а вместе с ней – и наша работа; тем самым наши принципы нашли свое подтверждение, а также укрепилась наша убежденность в том, что человечество может только в том случае надеяться на решение своих проблем, среди которых самыми неотложными являются мир и единство, если оно сосредоточит внимание и энергию на раскрытии природных возможностей ребенка, а также на развитии высокого потенциала, заложенного в осмыслении процесса формирования личности»[14].

die Idee zu verstehen und nach ihren Angaben voranzuschreiten“[13].

Gleichwohl kann man auch heute sagen, was Maria Montessori 1948 im Vorwort zur 5. Auflage ihres Erstlingswerkes von 1909 ausfuehrt:

„Die Zeiten haben sich inzwischen geaendert, die Wissenschaft hat grosse Fortschritte gemacht und mit ihr unsere Arbeit; doch unsere Grundsaetze wurden dadurch nur bestaetigt, und mit ihnen bestaetigte sich unsere Ueberzeugung: Die Menschheit kann auf die Loesung ihrer Probleme, unter denen die dringlichsten Friede und Einheit sind, nur dann hoffen, wenn sie ihre Aufmerksamkeit und Energie auf die Entdeckung des Kindes sowie auf die Entwicklung der grossen Potenzialitaet der in ihrer Bildung begriffenen menschlichen Personalitaet konzentriert“[14].

[13] Montessori, Maria: Kosmische Erziehung. Freiburg, 1988. S. 43 (Монтессори, Мария: Космическое воспитание. Фрайбург, 1988. С. 43)

[14] Montessori, Maria: Die Entdeckung des Kindes, Gesammelte Werke. Band 1. Freiburg, 2010. S. 3f.

[13] Montessori, Maria: Kosmische Erziehung. Freiburg, 1988. S. 43.

[14] Montessori, Maria: Die Entdeckung des Kindes, Gesammelte Werke. Band 1. Freiburg, 2010. S. 3f.

УДК 113
ББК 87.2

Тарасенко Надежда Григорьевна,
канд. пед. наук, доц.,
директор Центра педагогики М. Монтессори Белгородского государственного университета,
Белгородский государственный университет, г. Белгород,
e-mail: tarassenko@bsu.edu.ru

ИДЕЯ М. МОНТЕССОРИ О «КОСМИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ» И ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗЗРЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

M. MONTESSORI'S IDEA ABOUT "COSMIC EDUCATION" AND THE ISSUE OF THE PERSONALITY WORLD VIEW DEVELOPMENT

Отмечая значимость разработки концепции формирования мировоззрения личности, отвечающей необходимости глобализации сознания человека, автор статьи обращается к анализу творческого наследия М. Монтессори как представителя зарубежной педагогики космизма. В статье анализируются основные положения «космической теории» этого известного итальянского педагога и ее идеи о «космическом воспитании». Автор раскрывает их теоретико-методологический потенциал в контексте разрешения проблемы мировоззрения личности. В работе указывается на возможность и значимость реализации идеи М. Монтессори о «космическом воспитании» в современном образовательном процессе в целях формирования у учащихся целостного миропонимания и установки на разрешение глобальных проблем современности.

Underlying the importance of the concept of the personality world view development, which responds the necessity of globalization of the person consciousness, the author of the article addresses the analysis of creative heritage of M. Montessori as the representative of foreign pedagogy of cosmism. The main statements of «cosmic theory» and the ideas about «cosmic education» of this well-known Italian teacher are analyzed in the article. The author elicits their theoretical-methodological potential in the context of the issue of the personal world view resolution. In the article the author underlines the possibility and the importance of realization of M. Montessori's idea about "cosmic education" in the modern educational process aimed at the pupils' integral world outlook development and the mindset of solving the global problems of the present.

Ключевые слова: глобализация сознания, антропокосмизм, педагогика космизма, идея «космического воспитания», мировоззрение личности, образовательный процесс, экологическая сторона мировоззрения, нравственно-эстетическая сторона мировоззрения, целостное миропонимание, толерантность.

Keywords: globalization of the consciousness, cosmic consciousness, pedagogy of cosmism, idea of cosmic education, personality world view, educational process, the ecological aspect of the world view, the moral-aesthetic aspect of the world view, integral world outlook, tolerance.

Совершенствование общества XXI в. связывается с образовательной парадигмой, соответствующей тенденциям развития мировой цивилизации. В исследованиях (В. Бацин, В. И. Данилов-Данильян, Н. Н. Моисеев, М. А. Мунтян, А. Печчеи, А. Д. Урсул и др.), касающихся стратегического развития России и человечества в целом, указывается на то, что образование способствует переходу к устойчивому развитию. Постепенно, наряду с наукой, оно будет становиться опережающей системой, фактором возрождения духовности, обеспечивающим будущее развитие цивилизации.

Кардинальные изменения характера существования человечества третьего тысячелетия вызваны, в первую очередь, усилением процессов глобализации как объективной исторической тенденции развития общества. Это закономерно порождает необходимость глобализации сознания человека, разработку концепции формирования соответствующего вызовам времени глобального мировоззрения личности.

Обращение к сформулированной в первой трети XX в. идее М. Монтессори о «космическом воспитании» актуально для современного образовательного процесса в силу ее фундаментального мировоззренческого значения. Всемирно известный итальянский педагог своим творчеством доказывает способность к глубокому прогностическому анализу ряда проблем, которые на сегодняшний день приобрели статус глобальных и требуют своего неотложного разрешения.

В основе идеи «космического воспитания» лежит осмысление органичной, неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости Мира и человека, места человека в Мире, его миссии в мироздании. В контексте этой идеи педагогический процесс рассматривается с глобальных позиций и понимается как фактор приоритетного значения в деле обеспечения гармоничного развития мирового сообщества.

С точки зрения зарубежных ученых, занимающихся исследованием творчества М. Монтессори (Пауль Освальд, Гюнтер Шульц-Бенеш, Харальд Людвиг, Хильдегард Хольтштиге, Райнхард Фишер, Клара Торнар, Кристина Гюстафссон и др.), идея «космического воспитания» представляет собой фундаментальную основу современного образовательного процесса.

Идея Марии Монтессори о «космическом воспитании» закономерно вытекает из разработанной ею «космической теории», которая трактуется исследователями как оригинальная системно-философская концепция Мира.

По мнению Пауля Освальда, «разработка космической теории для М. Монтессори – не самоцель, а базис, на котором строится концепция воспитания как помощь в осуществлении собственно личностной и общественной сторон бытия человека» [1].

Ряд авторов, глубоко осмысливающих идею М. Монтессори о «космическом воспитании» (Леопольд Кратохвил, Харальд Людвиг, Хильдегард Хольтштиге, Эла Эккерт и др.), отмечают, что идея «космического воспитания» относится ко всем аспектам образовательного процесса и только условно в ее содержании выделяются несколько основных направлений.

«Космическая теория» и идея итальянского педагога о «космическом воспитании» глубоко созвучны философско-педагогическим идеям других представителей русского и зарубежного космизма (В. И. Вернадский, В. С. Соловьёв, Н. Г. Холодный, К. Н. Вентцель, Тейяр де Шарден, Эдуард Леруа и др.). Феномен космизма представляет собой многоплановое явление, однако представителей этого направления знаний объединяет идея единства Человека и Космоса, глубокое размышление о взаимоотношениях Человека и Природы, Человека и Человечества. При этом под Космосом понимается весь Мир (Вселенная) в единстве его взаимосвязей и взаимозависимостей.

Методологическое положение М. Монтессори о космическом единстве мироздания предполагает понимание целостности Мира в масштабах Вселенной. Согласно Монтессори, Мир представляет собой единое целое, в котором все элементы субстанции находятся между собой в неразрывной взаимосвязи и взаимодействии: «Земля, звезды, камни, все формы жизни в тесной связи друг с другом образуют единое целое; и эти связи настолько тесны, что мы не можем постичь природу камня, не поняв хотя бы что-то о большом Солнце! Без знания большой Вселенной мы не сможем прояснить сути ни одного предмета, которого касаемся, ни атома, ни клетки» [2, с. 42].

В «космической теории» и идее «космического воспитания» М. Монтессори акцентирует внимание на необходимости постижения миропорядка, изучения законов развития Космоса. По словам Пауля Освальда, силу, сохраняющую миропорядок, итальянский педагог усматривает в системе взаимосвязей всего сущего: «Взаимосвязи всех компонентов субстанции, одним из которых является человек, – есть сила, которая сохраняет миропорядок, порядком являются собственно сами взаимосвязи» [3, с. 14].

М. Монтессори приходит к выводу о том, что каждый элемент мироздания нацелен как на обеспечение собственного существования, так и на внесение своего вклада в обеспечение гармонии всей мировой субстанции. Иными словами, гармоничный порядок мироустройства М. Монтессори связывает с выполнением каждым элементом Универсума своей космической задачи: «В природе все взаимосвязано друг с другом. Это смысл природы. Природа не только поддерживает жизнь индивидов и преобразует саму себя. Она есть гармония, план мироустройства. Все соответствует этому плану: скалы, земля, вода, растения, люди и т. д. Если мы поняли этот порядок в природе, то сможем узнать много удивительного о том, что все живые существа делают нечто не только для собственного благополучия, но в то же время приносят пользу окружающей среде. Все животные и растения, высшие животные и низшие, насекомые и т. д. имеют космическую задачу. Все являются агентами, получателями и хранителями этого порядка в среде…» [4]

Именно с выполнением каждым элементом Вселенной его «космической задачи» Мария Монтессори связывает гармоничный порядок мироустройства. Природа, как считает Монтессори, следует «законам космической упорядоченности» [5]. В сохранении целостности Природы и постоянно идущем процессе ее эволюционного развития педагог усматривает проявление действенности «космического плана» [2, с. 19, 20, 107]. В соответствии с «космической теорией», план мироздания детерминирован «космическими законами» [2, с. 27].

Феномен жизни Монтессори рассматривает как космическое явление, которое эволюционирует вместе с планетой Земля. Она пишет: «Как имманентная часть мироздания жизнь выполняет свои функции в процессе изменений Мира. Изменения жизни в большей мере имеют отношение к потребностям Земли, нежели к собственному стремлению к самосовершенствованию… Жизнь – космическая действующая сила» [2, с. 58].

Указывая на первоисточник процесса становления и развития Вселенной, итальянский педагог акцентирует внимание на том, что в основе динамики Мира лежит внутренняя активность всех составляющих Универсума. Иными словами, в соответствии с «космической теорией» факторами, обусловливающими активность как атрибутивное свойство Мира, выступают естественные, природные и социальные силы.

Антропологический аспект «космической теории» и идея М. Монтессори о «космическом воспитании» связаны с вопросом о месте и роли человека в мироздании. Этот аспект затрагивает вопрос о смысле основной функции человека в Мире, а также о самом качестве этой функции.

Согласно взглядам Монтессори, человек включен в космический план мироздания, макро- и микрокосм едины. Человека она относит к большим космическим силам, вовлеченным в движение Вселенной. «С появлением человека, – пишет Мария Монтессори, – в Мир пришло нечто новое, психическая энергия жизни, форма субстанции, отличная от всего, что существовало прежде. С самого начала он стал использовать орудия труда, чего до него не делало ни одно животное. Примечательно, что человек в качестве следов своего творческого ума должен оставлять на Земле результаты деятельности рук, в то время как более низшие животные оставляют на Земле только свои телесные останки. Это и есть колоссальное отличие новой космической энергии» [6, с. 86–87].

Итальянский педагог указывает на то, что, с одной стороны, человек является продуктом эволюции природы, а с другой, – появление человека на Земле обусловливает переход процесса эволюционного развития на качественно новую ступень. Иными словами, человек для Монтессори – часть космических процессов, но его положение и роль в Мире отличаются от проявления этих характеристик другими формами и видами живой и неживой Природы.

М. Монтессори подчеркивает, что человек не просто существует в определенных условиях Вселенной, а активно участвует в космическом процессе. Космическую

миссию человека она рассматривает как большой знак отличия от миссии других живых существ. Мария Монтессори указывает на то, что окружающую природную среду человек осваивает иначе в сравнении с тем, как это делают животные. Человек, являясь «принципиальным порождением природы, не находит для себя полностью подходящего жизненного пространства и потому вынужден создавать его сам, преобразуя природу. Впоследствии свои достижения он передает новому поколению. Работа по совершенствованию мироздания, как отмечает итальянский педагог, должна осуществляться творчески и «в единстве со всеми живыми существами» [7, с. 47].

Размышляя над функциями человека в Мире, М. Монтессори пишет: «Бросается в глаза, что человек по отношению к природе выполняет «преобразующую функцию». Живя на Земле с древнейших времен, он трудится, и всегда итогом жизни каждого предшествующего поколения являются результаты его деятельности. Благодаря своей «преобразующей функции» человек оказывает влияние на природу, совершенствует ее и создает то, что мы называем культурой» [8, с. 21, 22].

По Монтессори, человек, благодаря интеллекту, способен к отражению Мира, рефлексии и познанию Вселенной. В то время как природа непроизвольно действует согласно законам «космического плана», человек способен проявлять волю, осуществлять свободный выбор, принимать решение, созидать культуру в космической событийности.

Деятельность человека по преобразованию Мира и себя самого итальянский педагог называет «космической работой». «Космическая работа» является не только условием самосохранения, но и самосозидания человека. Созидательную деятельность Монтессори характеризует как «основополагающую потребность человека», как «основу его природы» [6, с. 36, 109]. Человек, по Монтессори, – это «космическая созидательная сила, сотворец, сотрудник в мироздании, который с помощью ума и рук выполняет «космическую работу» [2, с. 23].

Мария Монтессори делает вывод о том, что жизнь на Земле заключается не только в самосохранении, но и в том, «чтобы осуществить решительную работу в плане Созидания – ту, которая необходима для всех живых существ» [8, с. 51]. В этом заключается роль Человека во Вселенной.

Вместе с тем следует акцентировать внимание на мысли М. Монтессори о том, что «человек – это открытая система, гармония которой еще не достигнута» [7, с. 47]. Именно поэтому он способен злоупотреблять своими возможностями, действовать вопреки «космическому плану»: разрушать окружающую и собственную природу, сеять раздор между людьми.

В «космической теории» Мария Монтессори выходит на центральную для настоящего времени экологическую проблему. Итальянский педагог раскрывает назначение, предмет и значимость экологии. Монтессори указывает на то, что в отличие от существовавших ранее подходов к изучению природы, экология предметом своего рассмотрения делает не особенности различных видов живых существ, а связи, имеющие место между ними и неживой природой, выявление значимости сохранения состояния равновесия в системе человек – природа – общество.

Анализируя предмет экологии, итальянский педагог обращает внимание на необходимость учета тесной связи биосферы с такой формой неорганической природы, как геосфера. Монтессори, например, говорит о том, что воздух и вода являются основополагающими предпосылками жизни на Земле, и в то же время на чистоту воды и воздуха оказывают влияние, в свою очередь, растения и животные, а от сохранения равновесия живой и неживой природы не в последнюю очередь зависит сам человек. М. Монтессори высказывает мысль о том, что из «нарушенного равновесия между внешним прогрессом и уровнем духовного развития людей вырастает опасность отчуждения человека от самого себя и превращения его в жертву той среды, которую он сам создал» [5, с. 25].

Итальянский педагог выдвигает требование, в соответствии с которым человек обязан в максимальной мере «сотрудничать с природой» [9, с. 83] и, «послушно повинуясь ее законам, преодолевать свой неправильный образ жизни» [7, с. 47]. М. Монтессори считает, что с помощью экологически ориентированных способов деятельности человек способен устранить вызванные им же самим нарушения природного равновесия.

Харальд Людвиг отмечает, что «наряду с экологическими воззрениями центральным элементом «космической теории» Монтессори является теория эволюции. При этом Монтессори указывает на две сферы, которые тесно связаны между собой: эволюцию природы, а также эволюцию человечества и культуры» [10, с. 92]. Понятие культуры итальянский педагог не отождествляет упрощенно с понятием прогресса. Говоря о прогрессе, Мария Монтессори критически замечает: «В виде машин цивилизация дала человеку силу, которая далеко превосходит его собственную. Но чтобы дело цивилизации продвигалось дальше, должен развиваться и сам человек. Причина порока, которым страдает человечество в наше время, лежит в нарушенном равновесии, являющемся результатом различного ритма развития человека и машины. Машины развивались ускоренно, в то время как человек отставал в своем развитии. Таким образом, человек живет в зависимости от машины, хотя должен ею повелевать. Прогресс не должен означать триумфа материального. Наоборот, он должен продвигать человека на новую ступень духовного развития» [11, с. 116].

М. Монтессори категорично настаивает на том, что впредь человечество не должно «на первый план ставить материальный прогресс. Усилия в большей мере должны направляться на развитие внутреннего мира человека вместо того, чтобы их направлять на борьбу с окружающим миром» [7, с. 55]. Она делает вывод о жизненной необходимости переориентации курса научно-технического и социокультурного развития мировой цивилизации, которая возможна при условии кардинальных перемен в деле подготовки новых поколений людей.

Леопольд Кратохвил разделяет мнение других исследователей о том, что «космическая теория» итальянского педагога является глобальной основой осуществления идеи «космического воспитания». Согласно Кратохвилу, понятие «космическое» в педагогических воззрениях М. Монтессори определяет процессы обучения и воспитания с точки зрения их основы, принципа, сущности, онтологии – учения о бытии, в котором исследуются всеобщие универсальные характеристики мировой субстанции, ее структура, закономерности развития. Лео-

польд Кратохвил полагает, что функция атрибута «космический» в идее «космического воспитания» состоит в установлении закономерной взаимозависимости между учением М. Монтессори о культивировании «нового человека» и основами этого учения, заданными в «космической теории». По мнению этого ученого, «концепция «космического воспитания» позволяет реконструировать всю педагогику Монтессори в некую, нацеленную на мировоззренческую подготовку новых поколений, универсальную теорию обучения, для которой характерно усиление научно-теоретической стороны педагогического процесса, т. е. его философии» [12, с. 73].

Цели и содержание «космического воспитания» находят свое выражение, в первую очередь, в положении «космической теории» М. Монтессори о всеединстве как главном принципе существования Вселенной. М. Монтессори подчеркивает, что в соответствии с идеей «космического воспитания» у детей следует культивировать целостное видение Мира в масштабах Вселенной. Так, например, Монтессори говорит: «Посредством универсального учебного плана новые поколения должны объединить все детали картины Мира воедино, должны связать их как различные аспекты знаний о Космосе. Астрономия, география, геология, биология, физика, химия являются только деталями общего. Их взаимосвязи – это то, что движет интерес от центра к периферии» [2, с. 27].

Как пишет Хильдегард Хольтштиге, «под ориентацией на целостность понимается видение универсального, гармоничного порядка Космоса» [13, с. 63]. «Вселенная, – говорит Монтессори, – это производящая сильное впечатление действительность… Мы будем взбираться по той тропинке жизни, где все объекты – части Универсума связаны друг с другом, образуя большое единство. Это представление помогает духу ребенка укрепиться и отбросить бесплодные сомнения по поводу необходимости обретения знаний. Ребенок удовлетворен, если он открывает универсальный центр самого себя и всего сущего» [14, с. 41]. В соответствии с точкой зрения М. Монтессори, как только ребенок находит универсальный центр собственного «Я», связанный со всеми другими элементами Вселенной, он получает опыт ответственности.

«Законы, управляющие Вселенной, – пишет итальянский педагог, – могут быть интересными и удивительными для детей, даже более интересными, чем сами элементы Универсума, и ребенок начинает спрашивать: «Кто я? Какое предназначение человека во Вселенной? Живем ли мы только для себя или должны сделать что-то еще? Почему люди воюют? Что такое добро и зло? Чем все это закончится?» [2, с. 42].

Содержание «космического воспитания» предполагает овладение человеком многоаспектными интегрированными, системными знаниями о Вселенной. Мария Монтессори говорит об этом следующее: «В плане научной ориентации образовательного процесса во внимание должны быть приняты науки о природе (астрономия, география, геология, биология, физика, химия), о человеке и обществе (история, социология)».

Во многих своих высказываниях итальянский педагог настаивает на преимуществе дедуктивного метода в процессе реализации идеи «космического воспитания». По Монтессори, «обучать частностям – значит вводить в заблуждение. Устанавливать связи между вещами означает передавать знания» [15, с. 90]. Мария Монтессори считает, что обучать целостности сложнее, нежели обучать деталям.

В качестве основного принципа культивирования сознания нового человека выступает ориентация содержания и процесса обучения на «взаимосвязь и центрирование всех объектов в космическом плане мироздания» [8, с. 59, 100].

Отстаивая свою точку зрения, она, в частности, пишет: «… ни в коей мере учитель не должен ограничиваться культивированием у себя способности понимать ребенка и проявлять чувство любви по отношению к нему. Прежде учитель должен полюбить и понять Универсум. Педагогу необходимо подготовить себя к работе… ребенок всегда стоит в центре внимания… Но уже в самом начале образовательного процесса мы хотим дать ему представление обо всем Мире» [14, с. 121].

Сформированная в сознании человека картина Мира, компоненты которой взаимопроникают друг в друга, создает, по мнению итальянского педагога, необходимое видение тотальности Вселенной, открывает доступ к пониманию частностей, а также стимулирует интерес к аналитическим наблюдениям за окружающей действительностью.

Причину снижения уровня морали в ходе развития цивилизации Мария Монтессори видит в том, что «был совершен огромный внешний, но не внутренний прогресс человечества» [7, с. 81].

Исходя из осознания того, «что человек не готов владеть ситуацией развития супра-природы, созданной им в окружающей среде, не имеет ориентиров на перспективу и не умеет отслеживать результаты влияния на окружающий мир своего собственного продукта труда» [8, с. 25], М. Монтессори приходит к выводу о необходимости воспитания нового человека.

По Монтессори, «экстремальные ситуации, обусловленные теми или иными опасностями экологического плана, подвели людей к пониманию необходимости того, что с помощью осознанных волевых усилий и нравственных чувств они должны искать дорогу к своему собственному спасению. Но как этого можно достичь, если не с помощью «непосредственной подготовки» нового поколения, то есть благодаря воспитанию?!» [16] Этим риторическим вопросом итальянский педагог указывает на тот путь, по которому должно идти человечество. «Ключ» к спасению человечества итальянский педагог видит в организации «космического воспитания». С реализацией соответствующего процесса воспитания нового поколения М. Монтессори связывает выполнение человеком своей «космической миссии».

М. Монтессори полагает, что «человек для выстраивания своей линии поведения по отношению к окружающей среде должен быть подготовлен иначе» [5, с. 21, 25]. Согласно ее точке зрения, основу существования личности составляет культивирование у нее высоких чувств и «возвышающая человека духовная свобода» [17, с. 310, 323]. Созидательная активность человека в Мире задается силой добра, воли и любви. Внутренняя, духовная жизнь, внутреннее чувство, которое итальянский педагог обозначает понятием «сенсибилизация совести» [17, с. 305, 316, 318], определяет нравственность человека.

В процессе воспитания человеку должна быть оказана помощь с тем, чтобы он в отношении к Миру мог занять творческо-созидательную позицию. Действия человека, направленные на созидательное преобразование Мира, Монтессори определяет как его «космическую миссию» [5, с. 12, 23]. Знание законов мироздания, как подчеркивает итальянский педагог, должно стимулировать процесс развития детей и «прорастать» в них готовностью к нравственному поведению с тем, чтобы все более гармоничным становилось единство их разума и совести. М. Монтессори не разделяет, а глубоко связывает рациональную и нравственную сферы мировоззрения личности человека. «Вселенная, – пишет она, – вызывает у детей восхищение и удивление, возвышенное и преисполненное чувств восприятие, интерес; … благодаря тому, что в образовательном процессе предлагается целостная картина всего сущего, духовность ребенка укрепляется, а его знания становятся организованными» [2, с. 41, 42].

М. Монтессори пишет: «Осуществление образования на основе «универсального плана», который способен гармонично соединить разум и совесть людей, – это то, что мы понимаем под «космическим воспитанием» [8, с. 12, 26, 27].

Для космической теории итальянского педагога характерна футурологическая функция. Анализ ситуации первой трети XX в. позволил ей сделать вывод о том, что человечество вступило в новый этап развития, в ходе которого все в большей мере находит свое выражение тенденция объединения его в глобальную целостность. Мыслью М. Монтессори о глобализации человечества представлен социально-антропологический аспект ее «космической теории».

По мнению Монтессори, неосознанно достигнуто единство всего человечества: «Это проявляется в том, что сегодня люди обмениваются не только продуктами своего материального производства, но и мыслями, открытиями, всеми другими результатами чисто интеллектуальной деятельности. Одно сегодня совершенно ясно – человечество, действительно, объединилось» [16]. Для Марии Монтессори «…человечество едино в своей сути и только едино, единая раса, единый класс и единое общество, La Nazione Unica!» [6, с. 12].

Из высказываний о тенденции к становлению единой планетарной социосферы закономерно вытекает указание Монтессори на необходимость культивирования у человека глубокого чувства сопричастности к другим людям, к мировому сообществу.

Мария Монтессори связывает большие ожидания с воспитанием поколения, которое бы отвергало ненависть, агрессию и применение силы, а стремилось разрешать конфликты с помощью аргументов и проявления чувства толерантности. Человек, как считает итальянский педагог, должен постоянно работать в направлении «совершенствования своего внутреннего мира, культивирования у себя универсального (= космического) сознания» [2, с. 24]. По Монтессори, все люди, работающие над достижением этой цели и тем самым над достижением гармонии на Земле, образуют «La Nazione Unica», для которой существует одно отечество – планета Земля. Образование La Nazione Unica итальянский педагог расценивает как важнейшее условие мирного сосуществования человечества.

В соответствии с концепцией итальянского педагога, «новый гражданин нового Мира – это гражданин Вселенной, который живет не только в рамках своей национальной идентичности, но и объединяется с представителями других государств «под единым флагом человечества» [18, с. 126].

Таким образом, Мария Монтессори ставит вопрос о воспитании человека «к миру». Эта идея актуальна на сегодняшний день, поскольку нацелена на разрешение такой глобальной проблемы, как мирное общежитие человечества.

Основой единения людей, образования «La Natione Unica» итальянский педагог называет чувство любви – главную силу нравственного проявления человека, гармонизирующую Мир. Мария Монтессори говорит о возможности становления глобальной общепланетарной морали, но для этого, с ее точки зрения, необходимы существенные сдвиги в сфере нравственности. Она имеет в виду усиление нравственных начал во взаимоотношениях между людьми и в их отношении к Природе. Помимо достижения нового качества научно-технического прогресса необходимы смена ценностей, преодоление установок на ценности потребительской морали.

По Монтессори, мораль как неотъемлемая часть «космической теории» вбирает в себя высокие общечеловеческие ценности, без которых немыслимо приобщение нового поколения к культуре своего народа и к культуре человечества в целом.

М. Монтессори акцентирует внимание на том, что общечеловеческая мораль должна быть понята и принята новыми поколениями. Важно, чтобы человек воспринимался новыми поколениями как священное существо, как самое большое чудо природы.

«Чувство благодарности и любви за все те преимущества, которыми мы наслаждаемся в нашей жизни, – говорит Монтессори, – человек должен развивать в себе с каждым новым шагом на стезе процесса образования. Нельзя пользоваться никаким предметом без мысли о том, что в него вложен труд другого человека. Кусочек хлеба, горстка риса, платье, дом, транспорт – все дано нам людьми. Мысль об усилиях этих людей, о жертвах, принесенных ими во благо других, всегда должна быть актуальна для нашего сознания…. Вредить человечеству означает быть слепым и варварски невежественным» [6, с. 28].

Стремление Марии Монтессори поставить мораль в центр образовательного процесса является одной из отличительных особенностей идеи «космического воспитания». Задача «космического воспитания» состоит в том, чтобы культивировать человека, духовность которого характеризуется высокой нравственно-этической и эстетической сторонами.

Мария Монтессори говорит о воспитании нравственно-эстетического отношения к Миру в целом, к природе и человеку в частности. Она пишет: «Особенностью космической теории является не только провозглашение полезности взаимопомощи между людьми, но и справедливое признание заслуг людей, признание того факта, что мы обязаны усилиям других! Согласно религиям, все то, что понимается как добро, то, чем мы наслаждаемся, идет от божьей милости, в то время как с позиций социальной жизни многое из того, чем мы пользуемся,

является заслугой человека. У грядущих поколений следует пробудить почитание священных созидательных сил человека, благодаря которым он творит добро во имя других людей» [2, с. 133].

Культивирование в детях чувства любви как самостоятельная задача «космического воспитания» (особенно любви к людям) является, по мнению итальянского педагога, гарантом мирной жизни человечества. Благодаря проявлению чувства благодарности и любви, люди, по убеждению М. Монтессори, способны искоренить негативные проявления, существующие внутри человеческого сообщества.

С ее точки зрения, образовательный процесс должен быть нацелен на обретение молодыми поколениями «новой ориентации сознания и способности вести человечество к гармоничному единству» [8, с. 12, 26].

Мария Монтессори убеждена в необходимости коррекции стратегии развития человечества, которая возможна путем изменения мировоззрения человека. «Космическая теория» и идея «космического воспитания» ориентирует действия людей на гармоничное сосуществование в едином Мире.

В соответствии с теорией космизма и идеей «космического воспитания», нравственно-этическая сторона мировоззрения личности должна быть нацелена на достижение гармонии в отношениях человека с самим собой и окружающим Миром – с другими людьми, обществом, органической и неорганической природой планеты Земля и Космоса.

Кардинальный выход в разрешении глобальных проблем – экологически безопасного существования и мирного общежития человечества М. Монтессори видит в воспитании у человека космопланетарного мировоззрения, высоких нравственных норм, ориентирующих его на судьбу, общую для всех людей планеты: «В этом новом мире, как у отдельного человека, так и общества в целом, должна появиться новая мораль: мораль, предъявляющая к человеку требования проявлять добро и искоренять зло, брать на себя такую высокую ответственность, какую несут отдельные индивидуумы за деяния всего человечества с того момента, как они во много раз увеличивают силу, данную им от природы» [18, с. 112].

По Монтессори, «…воспитание – это социальный вопрос наивысшей значимости, поскольку именно воспитание имеет отношение ко всему человечеству» [7, с. 86]. Мирное сосуществование людей возможно при условии установления между ними гармоничных отношений. Человек, осознающий свою космическую миссию, «способен построить Мир, в котором не будет вражды» [7, с. 86].

Достижение миропорядка в масштабах человечества, по убеждению итальянского педагога, невозможно только с помощью политических средств, а изначально является делом педагогического процесса. Именно образование, как считает М. Монтессори, способно заложить в мировоззрение человека основу высоконравственного отношения к другим людям, установку на мирное сосуществование и стремление к упрочению единства человечества на Земле.

Согласно взглядам Монтессори, у ребенка должно быть воспитано понимание значимости человека в этом Мире и стремление быть достойным в своем поведении и деятельности созидательной мощи людей. «Если уже в Римской империи гражданин обязан был осознавать свое высокое положение, то гражданин Мира должен осознавать его тем более!» [18, с. 127].

По мнению Монтессори, «значение маленьких детей для общества так же велико, как значение лодок, несущих надежду на спасение тонущим людям» [18, с. 129].

В «космической теории» М. Монтессори выявляется единство сознания, знания и чувства; соединенность Истины с морально-этическими и эстетическими категориями – Добром, Любовью, Красотой.

В «космической теории» и идее о «космическом воспитании» дефиниция «космический» имеет всеобщее значение (силу всеобщего закона). Она относится к целому, к Вселенной и адекватна по своему смыслу понятию «вселенский», «универсальный». «Космическая теория» задает взгляд на человека с позиций его представленности в Космосе. Идея «космического воспитания» нацелена на культивирование универсального, космопланетарного, гуманистически и экологически ориентированного мировоззрения личности, на воспитание в ней ответственности за судьбу цивилизации.

Космическая теория и идея космического воспитания М. Монтессори глубоко созвучны взглядам К. Н. Вентцеля, который является ярким представителем отечественной педагогики космизма. В творчестве К. Н. Вентцеля, как и в творчестве М. Монтессори, ясно выражено единство его философского и педагогического аспектов. Теоретическим основанием космической педагогики К. Н. Вентцеля выступают его философско-антропологические воззрения. В центре философско-антропологического аспекта творческого наследия К. Н. Вентцеля стоит идея об органичном единстве Человека, Человечества и Космоса.

Вентцель пишет: «Человечество есть дитя Космоса. Космосом оно вызвано к жизни. А каждый отдельный человек есть член Человечества или сын Человечества, хотя в то же время он является и сыном Космоса. Но сыном Космоса каждый отдельный человек является тем в большей степени, чем в большей степени он сознает свою сыновность. Только люди, обладающие Космическим сознанием, могут быть названы воистину сынами Космоса, ибо только они наиболее полным и совершенным образом служат выразителями и представителями Космоса на Земле и среди Человечества» [19].

Рассмотрение сущностного содержания «космической теории» М. Монтессори и ее идеи о «космическом воспитании» позволяет определить их как некую «космическую», «универсальную теорию обучения» в плане мировоззренческой подготовки новых поколений.

Реализация идеи Монтессори о «космическом воспитании» предполагает культивирование мировоззрения личности, в основе которого лежит понимание Мира как космопланетарной целостности; человека как его органичной составляющей, способной к активному созиданию, преобразованию планеты Земля и Космоса в целом; стремление личности к созданию собственного «внутреннего, духовного космоса». «Космическая теория» задает взгляд человека на Мир с позиций собственной представленности во Вселенной как космопланетарного, биосоциального и социокультурного существа. Ключевые положения «космической теории» служат основой постановки цели и задач, определения принципов

отбора содержания и осуществления технологии современного образовательного процесса.

Целью реализации идеи М. Монтессори о «космическом воспитании» является подготовка «нового» человека, обладающего «универсальным (= космическим)» сознанием, способного нести ответственность за сохранение гармонии Мира, за судьбу цивилизации и собственную гармоничную Природе и обществу жизнедеятельность. Идея «космического воспитания» нацелена на подготовку гуманной личности, обладающей целостным миропониманием, а также способностью к разрешению глобальных проблем, вставших на сегодняшний день перед человечеством.

Актуальность идеи «космического воспитания» для современного образовательного процесса, эффективность ее мировоззренческого потенциала для воспитания человека XXI в. обязывают исследователей в области педагогики обратиться к изучению и развитию этой идеи с позиций научно-философской мысли настоящего времени.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Oswald P. Wirklichkeit und Vision – Eine realistisch-visionäre Konzeption und die Ansätze ihren praktischen Verwirklichung: Montessoris „Kosmische Erziehung“ in Reinhard Fischer/Michael Klein-Landeck/Harald Ludwig (Hrsg) Die „Kosmische Erziehung“ Maria Montessoris – Münster : LIT Verlag, 1999. S. 62.
2. Montessori M. „Kosmische Erziehung“. Freiburg, 1988.
3. Oswald P. „Kosmische Erziehung“ in der pädagogischen Theorie Maria Montessoris / Montessori – Werk – Brief 47/48, 1977. S. 12–24.
4. Montessori – Werkbrief 29 Jahrgang 1991, Heft 2. S. 72.
5. Montessori M. Über die Bildung des Menschen. Freiburg, 1966.
6. Montessori M. „Kosmische Erziehung“, Freiburg, 1997.
7. Montessori M. Frieden und Erziehung, Freiburg, 1973.
8. Montessori M. Kosmische Erziehung. Kleine Schriften Maria Montessoris. Bd. 1. Freiburg, 1997.
9. Montessori M. Das Kreative Kind – Der absorbierende Geist. 4 Aufl. Freiburg, 1978.
10. Harald L. „Kosmische Erziehung“ – ein ökologisch orientiertes Erziehungs- und Bildungskonzept aus dem Spätwerk Maria Montessoris // Die “Kosmische Erziehung” Maria Montessoris. Münster : LIT Verlag, 1999.
11. Montessori M. Über die Bildung des Menschen. Freiburg, 1966. S. 25.
12. Kratochwil L. Die pädagogische Bedeutung der Dimension der Kosmischen Erziehung im Werk Maria Montessoris // Die “Kosmische Erziehung” Maria Montessoris. Münster : LIT Verlag, 1999.
13. Holtstiege H. Montessori – Pädagogik und soziale Humanität. Perspektiven für das 21. Jahrhundert. Freiburg, 1994.
14. Montessori M. „Kosmische Erziehung“. Freiburg, 1999
15. Montessori M. Von der Kindheit zur Jugend. 3 Aufl. Freiburg, 1979 (a).
16. Основополагающие идеи педагогики Монтессори. Из письменного наследия и сферы практической деятельности Марии Монтессори. Белгород : Изд-во Белгородского гос. ун-та, 1998. С. 149.
17. Montessori M. Kinder, die in der Kirche leben. (1930), Freiburg, 1963. S. 310, 323.
18. Oswald P., Schulz G. Benesch Grundgedanken der Montessori-Pädagogik. Freiburg, 1996.
19. Вентцель К. Н. Дневник // Научный Архив РАО. Ф. 23. Оп. 1. Ед. хр. 16. Л. 15.

REFERENCES

1. Oswald P. Wirklichkeit und Vision – Eine realistisch-visionäre Konzeption und die Ansätze ihren praktischen Verwirklichung: Montessoris „Kosmische Erziehung“ in Reinhard Fischer/Michael Klein-Landeck/Harald Ludwig (Hrsg) Die „Kosmische Erziehung“ Maria Montessoris – Münster : LIT Verlag, 1999. S. 62.
2. Montessori M. „Kosmische Erziehung“. Freiburg, 1988.
3. Oswald P. „Kosmische Erziehung“ in der pädagogischen Theorie Maria Montessoris / Montessori – Werk – Brief 47/48, 1977. S. 12–24.
4. Montessori – Werkbrief 29 Jahrgang 1991, Heft 2. S. 72.
5. Montessori M. Über die Bildung des Menschen. Freiburg, 1966.
6. Montessori M. „Kosmische Erziehung“. Freiburg, 1997.
7. Montessori M. Frieden und Erziehung. Freiburg, 1973.
8. Montessori M. Kosmische Erziehung. Kleine Schriften Maria Montessoris. Bd. 1. Freiburg, 1997.
9. Montessori M. Das Kreative Kind – Der absorbierende Geist, 4 Aufl., Freiburg, 1978.
10. Harald L. „Kosmische Erziehung“ – ein ökologisch orientiertes Erziehungs- und Bildungskonzept aus dem Spätwerk Maria Montessoris // Die “Kosmische Erziehung” Maria Montessoris. Münster : LIT Verlag, 1999.
11. Montessori M. Über die Bildung des Menschen. Freiburg, 1966. S. 25.
12. Kratochwil L. Die pädagogische Bedeutung der Dimension der Kosmischen Erziehung im Werk Maria Montessoris // Die “Kosmische Erziehung” Maria Montessoris. Münster : LIT Verlag, 1999.
13. Holtstiege H. Montessori – Pädagogik und soziale Humanität. Perspektiven für das 21. Jahrhundert. Freiburg, 1994.
14. Montessori M. „Kosmische Erziehung“. Freiburg, 1999
15. Montessori M. Von der Kindheit zur Jugend. 3 Aufl, Freiburg, 1979 (a).
16. Basic ideas of Montessori’s pedagogic. Out of written heritage and practical activities of M. Montessori. Belgorod: Publihing house of Belgorod University, 1998. P. 149.
17. Montessori M. Kinder, die in der Kirche leben. (1930). Freiburg, 1963. S. 310, 323.
18. Oswald P., Schulz G. Benesch Grundgedanken der Montessori-Pädagogik. Freiburg, 1996.
19. Venttsel K. N. Diary // Scientific archive of RAO. F. 23. Op. 1. Unit 16, l.15.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



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

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

08.00.01. – Экономическая теория

08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством

01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
02. – Управление инновациями.
03. – Региональная экономика.
04. – Логистика.
05. – Экономика труда.
06. – Экономика народонаселения и демография.
07. – Экономика природопользования.
08. – Экономика предпринимательства.
09. – Маркетинг.
10. – Менеджмент.
11. – Ценообразование.
12. – Экономическая безопасность.
13. – Стандартизация и управление качеством продукции.
14. – Землеустройство.
15. – Рекреация и туризм.

08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика

08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике

Приглашаем на сайт научного журнала:

http://vestnik.volbi.ru

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

08.00.01. – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 331.522
ББК 65.240.5

Городжий Вячеслав Сергеевич,
аспирант каф. экономической теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: respect5000@mail.ru

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

THE CONCEPT OF FORMATION OF THE LABOR RESOURCES OFFER IN THE CONDITION OF ECONOMIC CHANGES

Рассматривается концепция формирования трудовых ресурсов в контексте модернизации национальной экономики, в условиях структурных и технологических изменений, основанных на принципе взаимодействия рынков трудовых ресурсов, образовательных услуг и институциональных структур. Это принципы целостности, равноправного партнерства, субъектов рынков трудовых ресурсов, активной экспансии, информационной доступности, комплексности, адаптивности, перспективности и мотивированности. Авторская концепция отражает процессы в образовательной и экономической системе, обусловленные необходимостью формирования мобильной рабочей силы с учетом структурных и институциональных изменений.

The concept of formation of labor resources in the context of the modernization of national economy, in terms of structural and technological changes, based on the principle of the interaction of labor markets, educational services and institutional structures is reviewed. These are the principles of integrity, equal partnership of the subjects of labor markets, the active expansion of information availability, complexity, adaptability, perspective and motivation. Author's concept reflects the processes of educational and economic system, necessitating the formation of a mobile workforce, taking into account the structural and institutional changes.

Ключевые слова: модернизация национальной экономики, структурные изменения, структурная трансформация спроса, структурная трансформация предложения, мобильность рабочей силы, трудовые ресурсы, эффективность мобильности, эффект замещения, рост заработной платы, снижение занятости.

Keywords: modernization of the national economy, structural changes, structural transformation of demand, structural transformation of supply, labor mobility, human resources, effectiveness of mobility, substitution effect, wage growth, reduction of employment.

Процессы глобализации и модернизации экономики вносят радикальные изменения не только в экономические системы, но и модели экономического поведения субъектов экономики, что обусловливает необходимость формирования новой концепции предложения трудовых ресурсов, основанной на мобильности и инновационности рабочей силы. В современном мире глобализированное высшее образование превращается из образовательной системы в многомиллиардную промышленность – глобальную индустрию образования и повышения квалификации, которая оценивается в 27 млрд долл. США [1].

В этих условиях с учетом глобальных экономических изменений, с одной стороны, создаются предпосылки формирования предложения труда с новой качественной характеристикой. С другой стороны, усиливающиеся глобализационные процессы в области высшего образования (и как следствие, проникновение иностранных провайдеров высшего образования в страну, отток студентов для обучения за границу и т. д.) способствуют возникновению тенденции к протекционизму, т. е. установлению преград для деятельности иностранных университетов, а также защите существующих государственных университетов от зарубежных конкурентов за образовательный рынок в стране.

Высшее образование становится все более доходной отраслью экономики, и национальные правительства вступают на путь усиливающейся конкуренции за получение этих денежных потоков.

В свою очередь, процессы модернизации оказывают непосредственное влияние на образование и его роль в развитии общества. Сам процесс глобализации образования принимает в XXI в. новые черты и претерпевает изменения. К таким изменениям относятся [2]:

– изменение мотивов интернационализации от культурных и образовательных к экономическим. Эти экономические мотивы могут быть как краткосрочными (стремление получить дополнительный доход от реализации международных образовательных программ), так и долгосрочными (установление крепких партнерских отношений в рамках академического сотрудничества с целью подготовки рабочей силы и специалистов соответствующей квалификации);

– развитие и укрепление конкурентного международного рынка образовательных услуг;

– усиление мобильности трудовых ресурсов (заключение международных договоров и формирование альянсов, стимулирующих мобильность профессиональных услуг и специалистов так же, как движение товаров, капитала и иных ресурсов через национальные границы. Это требует глобальных подходов к определению качества образования и разработке общих критериев его оценки);

– изменение роли государства в формировании предложения и спроса мобильной рабочей силы;

– диалектическое единство и противоречие императивов и приоритетов открытого образования посредством выделения объективного и субъективного в образовательной политике государств мирового сообщества.

Проблема императивов открытого образования – это проблема реально действующих факторов его детерминации, в значительной степени определяющих стратегию и принципы, а также направления реализации на международном, национально-государственном и региональном уровнях. Императивы детерминируются не только объективными противоречиями, но и сложившимися реальностями как условиями экономических структурных изменений и потому диктуют стратегическую линию развития образования на всех уровнях его организации – от международных до национально-государственных.

К основным императивам открытого образования относятся гуманизация политики в области образования; фундаментализация образования; преодоление разобщенности естественно-научного и гуманитарного образования; непрерывность образования; опережающий характер образования; доступность образования. Необходимо учитывать еще один аспект – новое качество образования. Это связано с тем, что современное состояние качества образования отражает усиливающееся противоречие между возрастающими требованиями общества к нравственности и интеллекту человека, его способности к проектированию и прогнозированию, что проявляется в системе современных требований к уровню профессионализма, общей культуры и фактическим уровнем образования выпускников образовательных учреждений [3].

Диалектическое единство императивов и приоритетов открытого образования объективно заставляет все государства мирового сообщества учитывать их в своей образовательной практике. В то же время противоречие этих императивов и приоритетов приводит каждую из стран к выделению «своих» приоритетов, базирующихся на специфических социально-экономических, политических, духовно-идеологических (в том числе ментальных) условиях цивилизационного развития конкретного социума. При этом следует учитывать и общую тенденцию глобализации и интеграции в развитии национальных систем образования.

Характер глобализации и интеграции системы открытого образования подтверждается практической политикой европейских государств: объединенная Европа строит общее университетское пространство. Особенно важно то, что в ходе этого процесса формируются новые интересы, часть которых, формулируемых, например, как «европейское измерение», уже проникает в учебные планы и программы высшего образования. Именно поэтому все острее ощущаются потребности в том, чтобы повышать:

– информированность и прозрачность, которые позволили бы оценивать учебные возможности вузов и их соответствие требованиям заинтересованных сторон;

– конвергентность и совместимость учебных планов, особенно с позиции вертикальной мобильности;

– защиту интересов учащихся, граждан и фирм признанием, качественной оценкой и координирующей аккредитацией, будь то на европейском или транснациональном уровнях;

– число грантов и стипендий, которые следовали бы за бенефициариями через административные границы.

Все эти изменения в образовательной системе, с одной стороны, предопределяют структурную трансформацию предложения трудовых ресурсов. С другой стороны, структурные и технологические изменения в национальной экономике способствуют формированию структуры спроса на рабочую силу, обусловленной рыночной конъюнктурой, уровнем развития научно-технических и информационных технологий. В современной экономике успех любого бизнеса зависит от качества трудовых ресурсов, от их способности воспроизводить, генерировать новые идеи. По степени значимости среди экономических ресурсов трудовые становятся доминирующим фактором развития, вытесняя при этом финансовые и информационные факторы. От дефицита кадров больше всего страдают средние фирмы, которые не в состоянии платить более высокую заработную плату сотрудникам. В рыночной экономике спрос на труд формируется работодателями, которые располагают вакантными рабочими местами, и зависит от уровня заработной платы. Динамика спроса на рабочую силу сегодня определяется характером труда, мобильностью трудовых ресурсов, уровнем образовательных профессиональных компетенций рабочей силы.

На величину спроса на труд влияют эффект масштаба и эффект замещения. Эффект масштаба показывает зависимость величины спроса на труд от других переменных, влияющих на рост производства. Так, например, при изменении цены труда эффект масштаба просматривается в виде следующей цепочки зависимостей: рост заработной платы → рост затрат на производство → рост цены продуктов производства → сокращение спроса на продукты производства → снижение объема производства → снижение занятости на производстве.

При действии эффекта замещения труд, представленный определенным количеством работников, заменяется какими-либо нововведениями в производстве. Суть действия эффекта замещения можно представить в виде следующих взаимосвязей: рост заработной платы → рост затрат на производство или рост технологий → рост заработной платы [4]. Эффект замещения проявляется тогда, когда высокая заработная плата предпочтительнее свободного времени. При росте заработной платы увеличивается объем предложения.

На рынке труда спрос на рабочую силу снижается в основном из-за резкого падения объемов производства и нарушений пропорций в экономике. Структуру предложения рабочей силы следует рассматривать с точки зрения количественных и качественных характеристик. Количество предложения определяется численностью экономически активного населения и его территориальной мобильностью.

Качественная характеристика основывается на демографической и профессионально-образовательной структуре населения. Определенную роль здесь играют пропорции в демографической и образовательной структуре. Изменения в структуре предложения труда зависят от естественного и механического роста сельского населения.

Структура рынка трудовых ресурсов имеет ряд отличительных особенностей, которые сложились под влиянием геополитических и социально-экономических факторов.

Структура рынка трудовых ресурсов детерминирована демографической ситуацией. В России по прогнозам за 2009–2054 гг. наблюдается устойчивое снижение численности сельского населения (рис. 1).

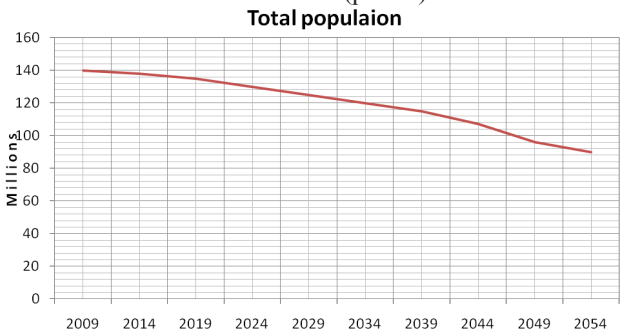


Рис. 1. Динамика численности постоянного населения по РФ, млн чел., с 2009 по 2054 гг., составлено по [5]

Как видно из рис. 1, при пессимистических предпосылках численность населения до 2015 г. сначала будет сокращаться достаточно равномерно и плавно. Это будет обусловлено, в первую очередь, формой демографической пирамиды, когда в возраст наиболее интенсивного умирания будут вступать люди из когорты низкой военной рождаемости. В то же время в репродуктивный возраст будет вступать поколение рожденных в период повышения рождаемости начала и середины 1980-х гг. Однако после 2016–2017 гг. начнется резкое ускорение сокращения численности населения вплоть до конца рассматриваемого периода [1, с. 275].

В таблице приведено изменение численности населения России, млн чел., по годам.

Таблица

Изменение численности населения России, млн чел., по годам

Годы	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050	2055
Млн	140,9	138,1	133,9	128,8	122,9	116,2	109,1	101,7	94,4	87,1

Что касается трудоспособного населения, то, как видно из рис. 2, сокращение трудоспособного населения при пессимистическом сценарии (даже при использовании всех резервов: считаем трудоспособным население с 15 до 64 лет) будет очень быстрым, при этом темпы сокращения будут все ускоряться.

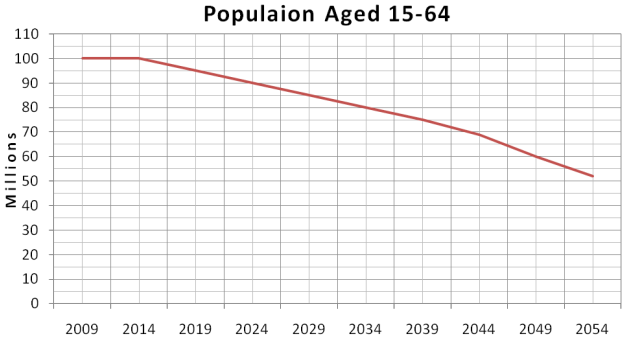


Рис. 2. Изменение потенциально трудоспособного населения при первом варианте развития, составлено по [5]

В конечном итоге к 2055 г. сформируется демографическая пирамида с небольшим основанием, что означает дальнейшее сокращение трудоспособного населения.

С учетом экономических и демографических изменений необходимо разработать новую Концепцию предложения формирования трудовых ресурсов. Предлагаемая концепция базируется на системе принципов, основанных на взаимодействии институциональных структур (агенты, которые принимают участие в формировании и развитии трудовых ресурсов), стратегических подходов, совокупность которых позволяет исполнительным органам государственной власти, общественным и иным организациям эффективно участвовать в формировании трудовых ресурсов.

При разработке Концепции следует учитывать долговременные системные факторы, отражающие как общие внешние тенденции, так и внутренние барьеры социально-экономических изменений:

– усиление глобальной конкуренции, охватывающей рынки товаров, капиталов, технологий, рабочей силы, а также системы управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала;

– новая волна технологических изменений, резко усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и обеспечивающая многие традиционные факторы роста;

– возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития. Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперативности;

– исчерпание источников экспортно-сырьевого развития, базирующееся на форсированном наращивании топливно-сырьевой составляющей в стоимости производственных факторов, и усиление роли образовательного сектора, экспортирующего трудовые ресурсы. В этом контексте образование следует рассматривать как важный компонент качества рабочей силы и как ключевой фактор модернизации экономики.

Реализация Концепции требует дальнейшей институционализации национальной экономики.

Деятельность исполнительных органов государственной власти, направленная на развитие трудовых ресурсов, заключается в создании необходимых административных, экономических, правовых и информационных условий для обеспечения устойчивого инновационного развития экономики страны, повышения качества жизни населения, расширения возможностей для свободного развития личности, всех предприятий и организаций, способствующих развитию страны, а также региональной безопасности и личной безопасности граждан на основе формирования баланса интересов разных групп населения и бизнеса и координации их деятельности.

Авторская Концепция формирования предложения трудовых ресурсов базируется на следующих принципах:

– принцип целостности, в рамках которого трудовые ресурсы рассматриваются как неотъемлемая часть социально-экономического развития;

– принцип равноправного партнерства – система развития и использования трудовых ресурсов строится на базе всестороннего и активного сотрудничества испол-

нительных органов государственной власти и предпринимательского сообщества в лице независимых саморегулируемых организаций предпринимателей;

– принцип активной экспансии, в рамках которого предусматриваются поддержка и развитие трудовых ресурсов отраслей экономики и кластеров, осуществляющих активное проникновение в другие регионы Российской Федерации;

– принцип информационной доступности, в рамках которого исполнительные органы государственной власти и работодатели прилагают постоянные и систематические усилия к тому, чтобы максимальное количество экономических субъектов было информировано обо всех наиболее важных мерах, мероприятиях, инструментах и иных элементах системы развития трудовых ресурсов;

– принцип комплексности (системности), который разрабатывается с учетом взаимозависимости и взаимосвязи базовых направлений кадровой политики;

– принцип адаптивности – предполагает возможность оперативной самоадаптации кадровой политики к изменяющимся внешним и внутренним условиям;

– принцип перспективности, который отражает не только текущие, но и стратегические цели;

– принцип мотивированности, предусматривающий новый механизм согласования интересов субъектов рынка трудовых ресурсов.

К приоритетным направлениям развития предложения трудовых ресурсов следует отнести:

– условие формирования и реализации компетенций, совокупности конкретных, востребованных рынком труда, профессиональных, образовательных и функциональных характеристик;

– институциональные условия формирования мобильной рабочей силы.

Совершенствование мобильности рабочей силы на территории должно определяться следующими основными положениями:

– максимальным использованием возможностей действующей системы отраслевого и территориального управления с дополнением формами и методами координации на различных уровнях управления;

– усилением ориентации деятельности всех организаций на эффективное достижение общих целей, более полное использование для этого системы планирования, оценки результатов, форм стимулирования, повышение дисциплины и ответственности за выполнение утвержденных заданий.

В условиях ограниченности прироста трудовых ресурсов возрастает значение прогнозных расчетов, повышается роль территориальных подразделений в контроле за использованием рабочей силы. Эти выводы подтверждаются и практикой ведущих отраслей и территорий, осуществляющих программы по повышению эффективности использования трудовых ресурсов и выработке концепций по обеспечению сбалансированности потребности в трудовых ресурсах и источниках этого обеспечения с учетом возможностей социально-экономического развития территории.

В научной литературе разработаны методы систематизации и классификации трудовой мобильности по видам и формам. В данной классификации выделяются такие типы мобильности, как социальное, межотраслевое, внутрипромышленное, территориальное, межпрофессиональное и локальное движение рабочей силы. Кроме того, выявлены специфические формы движения – демографическое, межсекториальное (переход населения из сферы личного подсобного и домашнего хозяйства на предприятия и обратно; уход молодежи в армию и ее возвращение на производство) [6, 9].

Анализ альтернативных подходов позволяет выделить доминирующие формы мобильности: внутрисекторальную (движение рабочей силы внутри государственного сектора науки и внутри предпринимательского (частного) сектора); межсекторальную (движение рабочей силы между государственным и предпринимательским секторами науки) и международную (которая может превращаться, при отсутствии циркуляции кадров в «утечку умов»).

В условиях модернизации определенный интерес представляет выделение таких форм мобильности, как вертикальная, горизонтальная, профессиональная, образовательная и социальная. Переход от одной формы к другой требует особых знаний, компетенций и обусловливает новый комбинированный тип мобильности рабочей силы.

На наш взгляд, профессиональная, образовательная и социальная мобильности — взаимообусловленный процесс формирования нового предложения трудовых ресурсов. При этом социальная мобильность становится завершающим этапом формирования территориальной мобильности.

Под социальной мобильностью рассматриваем три основных вида: естественное движение, миграцию (территориальную мобильность), социальную мобильность в узком смысле (мобильность по уровню образования, трудовая мобильность и т. д.) и социальную мобильность в широком смысле (перемещение из одного класса в другой);

– подвижность (интенсивность движения населения или иммобильность населения);

– переход из одной группы (категории) населения в другую;

– потенциальную мобильность, означающую готовность к перемещению.

Мобильность следует рассматривать как свойство трудовых ресурсов, выраженное в их способности быстро и адекватно модифицировать свою деятельность при возникновении новых обстоятельств и адаптироваться к условиям изменений. В контексте образовательной проблематики мобильность следует понимать как:

– перемещение индивида в социально-профессиональной структуре общества, связанное с изменениями в их образовательном статусе;

– горизонтальное движение рабочей силы – смена рода занятий в рамках одного и того же квалификационного ранга;

– вертикальное движение рабочей силы – переход на более сложные и содержательно богатые виды занятий после прохождения очередных степеней образовательной лестницы;

– личностное качество, приобретенное в процессе учебной деятельности и выраженное в способности

легко и быстро осваивать новые реалии в различных сферах жизнедеятельности, находить адекватные способы разрешения неожиданных проблем и выполнения нестандартных задач. Социально мобильным в данном контексте называют индивида, обладающего гибкостью, способностью к изменениям, умеющего оперативно реагировать на вызов времени. Уровень социальной мобильности зависит от качества полученного образования, поэтому не обязательно коррелирует с его формальным уровнем. Здесь уже качественно меняется содержание понятия социальная мобильность, к процессу перемещения в структуре общества присоединяются личностные качества [10].

Глобальные эффекты мобильности связаны, прежде всего, с улучшением производства и трансфера знаний. В мировых масштабах наблюдается постоянный рост специализации и, соответственно, – зависимости производителей от трудовых ресурсов, обладающих специфическими знаниями и навыками. Одновременно развитие глобального рынка труда предоставляет ученым больше возможностей найти род занятий, в наибольшей мере соответствующих интересам и способностям субъектов рынка.

Таким образом, в условиях модернизации рыночной экономики коренным образом меняется ее структура, соответственно, и структура рынка трудовых ресурсов, так как спрос на трудовые ресурсы является производным от спроса на товары и услуги. Активизация инновационной деятельности производственных предприятий способствует росту инновационного типа занятости и изменениям в структуре национального рынка трудовых ресурсов; меры государственной политики по совершенствованию трудовых ресурсов должны быть направлены на создание институциональных условий взаимодействия рынка труда и образовательных услуг в целях формирования мобильной рабочей силы, востребованной современной инновационной экономикой.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Олдермен Д. Глобализация высшего образования: несколько замечаний по поводу свободного рынка и национального интереса [Электронный ресурс] Режим доступа: www.aha.ru/~moscow64/educational_book/alderman.htm (дата обращения: 11.02.2011).

2. Чайкина И. А. Модернизация национальных систем образования в рамках Болонского процесса // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2008. № 58. С. 479–484.

3. Шогенова Ф. А. Реформирование профессионального образования в контексте социально-экономических преобразований конца XX – начала XXI в. // Среднее профессиональное образование. 2009. № 11. С. 11–13.

4. Оганесян Л. О., Кучковская Н. В. Механизм функционирования рынка труда аграрной сферы в региональной экономике (теоретико-методологические аспекты) : монография. Волгоград : Нива, 2009. 184 с.

5. Госкомстат РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/ (дата обращения: 11.02.2011).

6. Козлов В. Особенности демографического развития Российской Федерации: прогноз обеспеченности трудовыми ресурсами // Вестник Института экономики РАН. 2008. № 1. С. 273–281.

7. Радаев В. В., Шкаратан О. И. Социальная стратификация. М. : Аспект Пресс, 1996. 318 с.

8. Дежина И. Г. Мобильность научных кадров и новая политика правительства // Инновации. 2008. № 7 (117). С. 61–66.

9. Александрова З. И. Социально-профессиональная мобильность в современном мире // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. 2008. № 3. С. 35–39.

10. Россия готова стать мировым технологическим лидером [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.opec.ru/print.aspx?ob_no=86794 (дата обращения: 11.02.2011).

REFERENCES

1. Olderman D. Globalization of the higher education: several comments regarding free market and national interest [Electronic resources]. Access mode: www.aha.ru/~moscow64/educational_book/alderman.htm (date of viewing: 11.02.2011).

2. Chaikina I. A. Modernization of mational systems of education within the Bologna process // News of the Russian state pedagogical university named after A.I. Gertsen. 2008. # 58. P. 479–484.

3. Shogenova F. A. Reforming of professional education in the context of social and economic transformations of the end of XX beginning of XXI centuries // Secondary professional education. 2009. # 11. C. 11–13.

4. Oganesya L. O., Kuchkovskaya N. V. Mechanisms of functioning of the labor market of agrarian sphere in the regional economy (theoretical and methodological aspects): monograph. Volgograd: Niva, 2009. 184 p.

5. The RF state committee on statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/ (date of viewing: 11.02.2011).

6. Kozlov V. Peculiarities of demographic development of the Russian Federation: forecast of provision of labor resources // Bulletin of the Institute of economics of the Russian Academy of Science. 2008. # 1. P. 273–281.

7. Radaev V. V., Shkaratan O. I. Social stratification. M.: Aspect Press, 1996. 318 p.

8. Dezhina I. G. Mobility of scientific resources and new policy of the government // Innovations. 2008. # 7(117). P.61–66.

9. Aleksandrova Z. I. Social and professional mobility in the modern world // Bulletin of KGU named after N. A. Nekrasov. 2008. # 3. P. 35–39.

10. Russia is ready to become the world technological leader [Electronic resource]. Access mode: http://www.opec.ru/print.aspx?ob_no=86794 (date of viewing: 11.02.2011).

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

УДК 658.51
ББК 65.291.8

Курченков Владимир Викторович,
д-р эконом. наук, проф., зав. каф. экономики предприятия и инновационной деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: kurchenkov@mail.ru;
Овшинов Санал Алексеевич,
ст. преподаватель каф. экономики и управления Калмыцкого технологического института
филиала Пятигорского государственного технологического университета,
г. Элиста,
e-mail: sanalovsh @ mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

DETERMINATION OF THE OPTIMAL OPTION OF PRODUCTION MODERNIZATION AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Статья посвящена проблеме разработки альтернативных вариантов модернизации производственной линии партионного производства на примере промышленного предприятия перерабатывающей отрасли. Предлагается методика определения одного из возможных вариантов модернизации на основании анализа прироста основных показателей эффективности каждого из рассматриваемых вариантов по отношению к исходному варианту (до модернизации). Определяется наиболее эффективный вариант модернизации по таким показателям, как объем выпуска, загрузка производственных мощностей. Приводятся схемы организации партионного производства для каждого варианта модернизации. Определяются перспективы и даются рекомендации по использованию методов партионного производства для предприятий других отраслей.

This article is devoted to the issue of development of alternative versions of modernization of the production line of warping production by example of a processing industrial enterprise. The special method of determination of one of the possible options of modernization on the basis of analysis of the growth of key indicators of effectiveness of each of the options under consideration with respect to the original version (before the modernization) is proposed in the article. The most effective option of modernization is determined on the basis of such indicators as volume of output, loading of production capacity. Schemes of arrangement of warping production for each option of modernization are provided. Perspectives and recommendations are provided for application of the methods of warping production at the enterprises of different industries.

Ключевые слова: промышленное производство, производственный процесс, метод организации производства, партионное производство, непрерывно-поточное производство, типы производства, альтернативные варианты модернизации производства, прирост эффективности, интегральный показатель прироста эффективности, альтернативные схемы производственного процесса.

Keywords: industrial production, production process, method of production engineering, warping production, continuous-flow production, types of production, alternative options of production modernization, effectiveness growth, integral indicator of the effectiveness growth, alternative schemes of production process.

В настоящее время обострение конкурентной борьбы, изменение структуры потребительского спроса диктует многим отечественным промышленным предприятиям необходимость коренным образом модернизировать основные производственные линии. Это связано с необходимостью, с одной стороны, расширения номенклатуры выпускаемой продукции, с другой – повышения ее качества и снижения издержек. Как правило, при планировании основных мероприятий по модернизации производства рассматривается несколько возможных вариантов, которые различаются друг от друга по характеру изменений, временным периодам, необходимым для модернизации, и по капитальным затратам. В этой связи возникает необходимость разработки системы сравнительной оценки каждого из возможных вариантов модернизации, формирования группы основных показателей, позволяющих это сделать. Здесь также нужно отметить, что группировка основных показателей оценки эффективности должна учитывать особенности того или иного производства, способы его организации. В данной работе рассматривается ситуация, связанная с интегрированием методов партионного производства в непрерывно-поточные линии. В качестве основной методики оценки эффективности используется анализ прироста основных

показателей эффективности для каждого варианта модернизации по отношению к базовому или исходному варианту (до модернизации). В качестве примера рассматривается ООО «Элистинский кирпичный завод».

В рамках маркетинговой стратегии расширения ассортимента и повышения рентабельности выпуска на предприятии ООО «Элистинский кирпичный завод» (убытки предприятия на конец 2007 г. составили 6 млн руб.) предлагается организовать производство облицовочного кирпича наряду с основным производством керамического кирпича М «100». На заводе используется технология, в рамках которой суглинки в качестве основного сырья непрерывно проходят через автоматизированные агрегаты по линиям конвейера (рис. 1). Процесс включает помещение сырья в питатель, его дозирование и отправление для отсеивания камня и металла в вальцы грубого и тонкого помола, затем перемещение в смеситель для придания глине необходимой влажности, прессования и разрезания кирпича-сырца для его последующей сушки и обжига.

При невозможности организации непрерывного синхронного процесса производства нового продукта необходимо внедрение партионных методов производства и планирования, что ведет к дополнительным затратам времени цикла, персонала, складирования; усложняет планирование потоков материалов, загрузки оборудования разными партиями, а также сочетание выпуска разных партий в сроки, предусмотренные заказами [1, 2]. Возможны три варианта модернизации производственной линии, направленной на внедрение партионных методов.

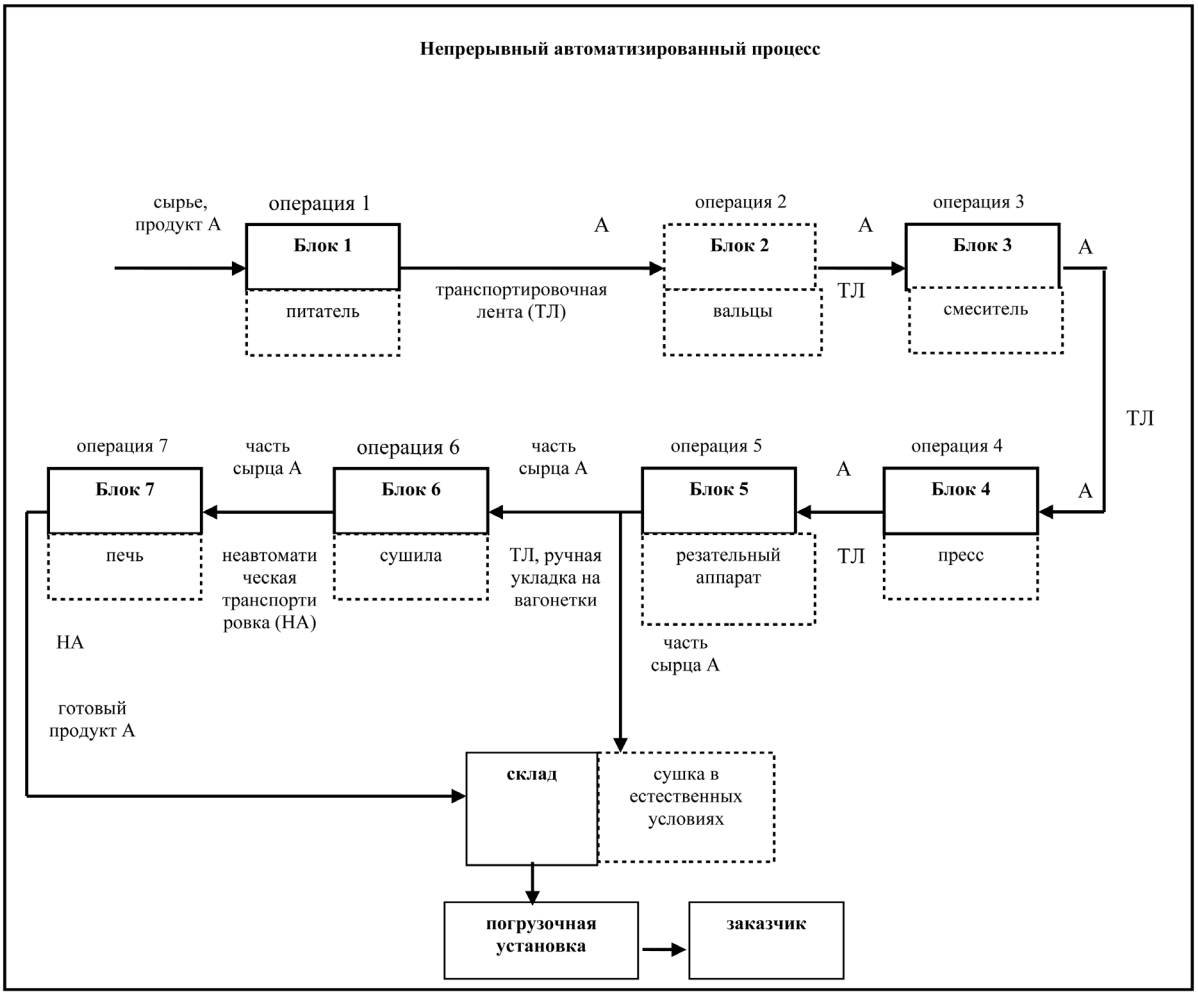


Рис. 1. Производство керамического кирпича на ООО «Элистинский кирпичный завод»

Первый вариант модернизации процесса (рис. 2) предполагает последовательное (или в соответствии с поступающими заказами) чередование партий разных продуктов (керамического и облицовочного кирпича) с переналадкой отдельных установок (смесителя, пресса, резательного аппарата, насоса для подачи воды). Партия В поступает в обработку после того, как партия А частично отправляется на склад, где происходит сушка сырца в естественных условиях, а частично поступает в туннельные сушила для сушки газом.

Основные задачи оперативно-календарного планирования при данном виде модернизации сводятся к определению размеров партий для разных продуктов и периода их чередования, расчету времени запуска-выпуска партий, времени технологического цикла с учетом переналадки оборудования.

Преимуществом варианта являются минимальные капиталовложения с возможностью дифференцировать выпуск. Дополнительные затраты связаны с увеличением сложности планирования, а также расходами на рабочую силу [3].

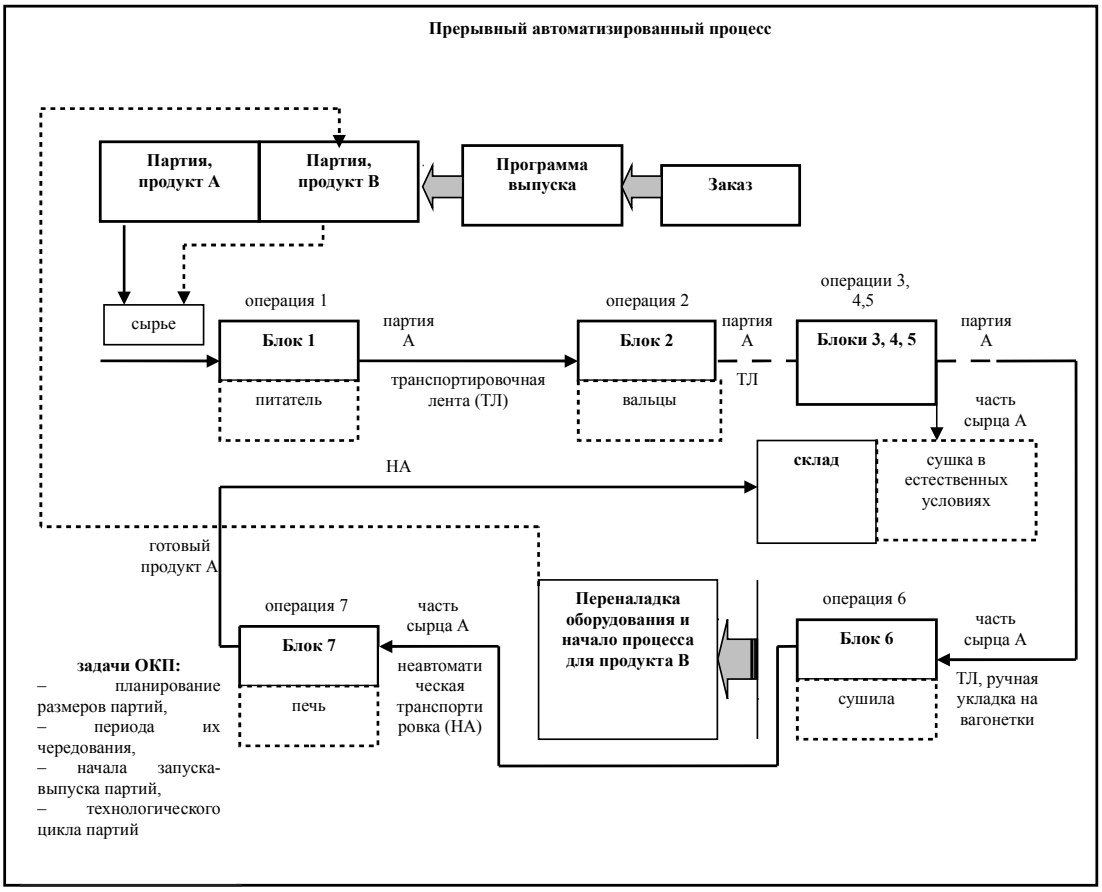


Рис. 2. Организация партионного выпуска двух продуктов (вариант модернизации производства 1) на ООО «Элистинский кирпичный завод»

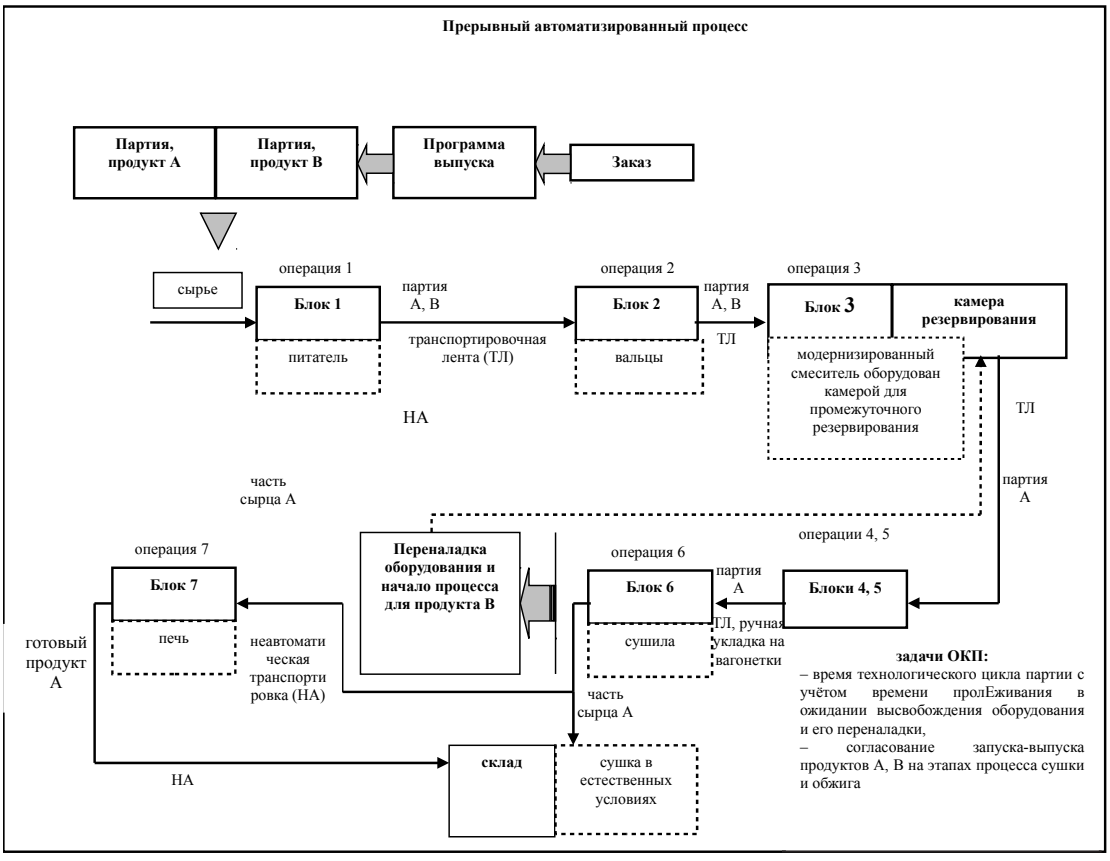


Рис. 3. Организация партионного выпуска двух продуктов (вариант модернизации 2) на ООО «Элистинский кирпичный завод»

Второй вариант модернизации процесса производства керамического кирпича на предприятии ООО «Элистинский кирпичный завод» (рис. 3) предполагает снабдить оборудование смесителя глины дополнительным отсеком для промежуточного резервирования (а если необходимо, и дополнительного смешивания) части сырья. До этого этапа сырье для продуктов А и В смешивается и поступает в обработку одновременно. После отправления сырца партии А для сушки и переналадки оборудования начинается процесс обработки партии В, которая поступает из отсека промежуточного складирования в смесителе. Процесс удается организовать более мелкими партиями, что снижает складские расходы на единицу продукции.

Основными задачами планирования становятся определение оптимальных размеров партий, времени технологического цикла с учетом времени пролеживания сырья, а также согласование запуска-выпуска партий разных продуктов на этапе обжига.

Преимуществом метода является экономия на капиталовложениях (модернизация всего одной установки и сокращение единиц оборудования для переналадки) с возможностью повысить гибкость процесса. Недостатками являются повышение затрат на планирование, удлинение технологического цикла из-за пролеживания сырья в ожидании высвобождения оборудования (на операциях 3 и 6).

Третий вариант модернизации производства керамического кирпича на ООО «Элистинский кирпичный завод» (рис. 4) сводится к закупке дополнительного оборудования, а именно прессовальных и резательных аппаратов, для организации синхронной параллельной обработки разных продуктов. Сырье для продуктов А и В проходит вместе обработку и попадает в смеситель, оборудованный выводными каналами на различные установки (прессовальный и резательный аппараты). Далее процесс проходит параллельно до этапа обжига, на котором возникает пролеживание сырца одной из партий в ожидании высвобождения и переналадки печи.

Данный способ является наиболее капиталоемким, но в то же время позволяет с относительно невысокими вложениями организовать параллельную обработку (почти на всех этапах процесса) двух продуктов. Основные задачи ОКП сводятся к расчету оптимальных размеров партий, времени технологического цикла обработки партий с учетом пролеживания и переналадки оборудования [3].

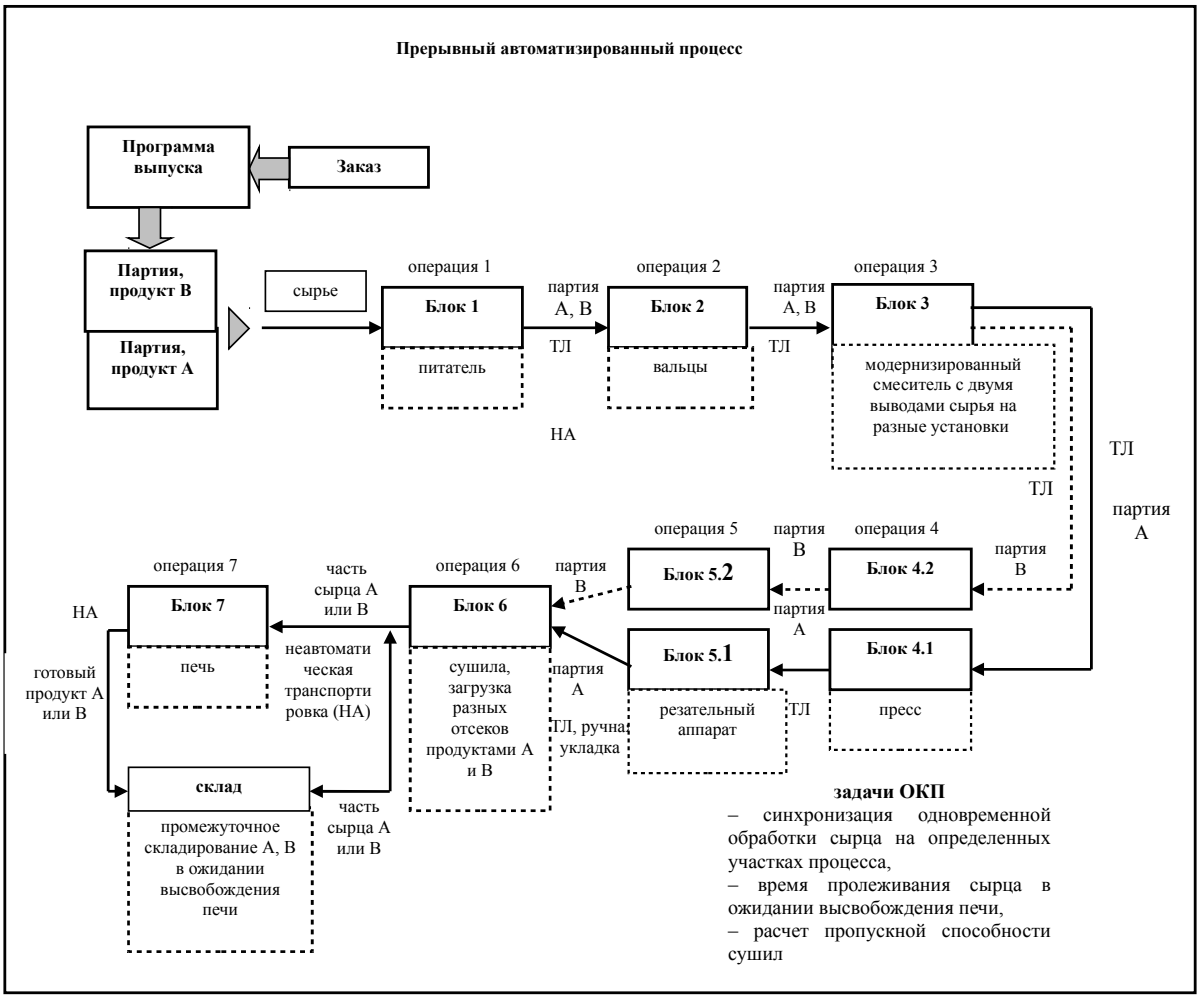


Рис. 4. Организация партионного выпуска двух продуктов (вариант модернизации 3) на ООО «Элистинский кирпичный завод»

Оценить оптимальный вариант модернизации производственной системы на ООО «Элистинский кирпичный завод» можно при помощи табл. 1 по таким критериям, как стратегические цели предприятия (гибкость процесса и дифференциация выпуска), затраты на планирование и экономическая эффективность процесса.

Таблица 1

Оценка оптимальных вариантов модернизации производственного процесса на ООО «Элистинский кирпичный завод»

Критерии	Варианты модернизации производственной системы		
Восприимчивость к изменениям, влияние в сторону увеличения	Первый	Второй	Третий
Гибкость процесса	Незначительная	Значительная	Высокая
Дифференциация выпуска	Средняя	Средняя	Средняя
Затраты на планирование по отношению к среднему уровню для партионного выпуска	Ниже среднего	Высокие	Выше среднего
Экономическая эффективность процесса	Средняя	Средняя	Высокая
Длительность цикла, влияние на увеличение	Значительная	Выше среднего уровня	Ниже среднего уровня
Загрузка оборудования	Средняя	Средняя	Высокая
Затраты на единицу продукции	Средние	Средние	Высокие
Объем капиталовложений	Низкий	Низкий	Выше среднего уровня

На основе данных табл. 1 можно заключить, что первый вариант модернизации процесса обеспечивает достижение стратегических целей предприятия в области увеличения ассортимента выпуска с наименьшими капиталовложениями. Затраты на планирование при данном варианте самые низкие. Экономическая эффективность процесса невысокая, так как производственный цикл оказывается наиболее длительным.

Второй вариант изменений позволяет повысить гибкость процесса за счет частичной модернизации установок, т. е. относительно небольших затрат капитала. Данный вид изменений значительно повышает сложность планирования, так как требует календарных расчетов для мелких партий разных продуктов, в том числе времени пролеживания на двух этапах процесса.

Третий вариант характеризуется наибольшей капиталоемкостью, так как предполагает приобретение дополнительных установок. В то же время он обладает наибольшей гибкостью и экономической эффективностью процесса, позволяя организовать непрерывное параллельное движение сырья для двух продуктов почти на всех этапах производства.

Проведем более подробный анализ прироста основных показателей эффективности по каждому варианту модернизации: гибкость процесса, дифференциация выпуска, затраты на планирование и экономическая эффективность [4].

Количественно оценить *гибкость процесса* как возможность его перестройки с относительно небольшими затратами для внедрения изменений можно по двум параметрам.

1. Технические характеристики оборудования. Для третьего варианта модернизации гибкость процесса партионного выпуска повышается за счет установки дополнительного выводного канала на смеситель. Количественно показатель гибкости можно выразить в объеме выпуска продукта В, осуществляемом за счет модернизации ($м^3$ сырья, проходящего через канал, объем выпуска, шт.). Например, для третьего варианта объем выпуска продукта В самый большой – 14,5 тыс. шт. в сутки, 5,3 млн в год.

Для второго варианта модернизации гибкость процесса повышается за счет расширения смесителя камерой для резервирования сырья (13 тыс. шт. в сутки, 4,6 млн в год).

Для первого варианта производительность процесса повышается за счет увеличения объема производства продукта В, но остается ниже, чем у других вариантов, из-за отсутствия модернизации установок, а требование переналадки машин несколько понижает ее, мощности загружаются почти поровну продуктами А и В, выпуск продукта В составляет 12 тыс. шт. в сутки, 4,5 млн в год.

2. Параллельность производства двух продуктов на одной линии потока. Для третьего варианта модернизации гибкость процесса партионного выпуска повышается за счет приобретения дополнительного оборудования (параллельная обработка на стадии резки и прессования сырца), а также одновременной загрузки сушил продуктами А, В. Сокращение времени пролеживания партии продукта В в ожидании высвобождения оборудования равно времени технологического цикла партии продукта А (мин.), например, 72 ч для партии 60 тыс. шт.

Для второго варианта время параллельной обработки составляет время технологического цикла продукта А до блока 3, а также время сушки сырца А (5 ч +12 ч = 17 ч).

Для первого варианта гибкость процесса повышается за счет параллельной обработки сырья продукта В во время сушки сырца продукта А и составляет 12 ч.

Дифференциацию выпуска как цель стратегического маркетинга можно оценить как прирост выручки не за счет основного продукта выпуска. Например, для первого варианта он составит 49,5 млн руб. в год. Для второго варианта, за счет более высокой производительности – 50,6 млн руб. в год. При третьем варианте модернизации рост объема выпуска продукта В зависит от производительности прессовального и резательного аппаратов. Выручка может составить до 58 млн руб. в год.

Рост *затрат на планирование*, связанный с тем или иным вариантом модернизации, зависит от сложности плановых расчетов. Самый простой вариант разработки плана связан с последовательной организацией процесса производства.

Для первого варианта модернизации затраты на планирование относительно ниже, так как необходимые КПН рассчитываются отдельно для продуктов А и В (время цикла, размер партий, период чередования их запуска-выпуска). Усложняет планирование необходимость расчета времени параллельной обработки А, В, времени и массы пролеживания А, В в сушилах.

Рост затрат на 10 % — на 100 тыс. — при вложениях в разработку планов 1 млн руб. в год.

Для второго варианта модернизации затраты повышаются относительно первого варианта, так как необходимо дополнительно рассчитывать время параллельной обработки продуктов А, В до блока 3, массу резервируемого сырья и время его пролеживания в камере. Рост затрат на 20 % — на 200 тыс. — при вложениях в разработку планов 1 млн руб. в год.

Повышение затрат на календарное планирование при третьем варианте модернизации связано с расчетом времени параллельной обработки А, В на всех ступенях цикла, а также времени работы и объемов загрузки дополнительных единиц оборудования. Рост затрат на 15 % — на 150 тыс. — при вложениях в разработку планов 1 млн руб. в год.

Экономическую эффективность организации партионного выпуска на ООО «Элистинский кирпичный завод» можно оценить посредством трех параметров.

1. Длительность производственного цикла продуктов А, В, ч. В качестве базы для сравнения можно использовать время цикла продукта А до внедрения изменений.

Для первого варианта модернизации длительность технологического цикла для одного продукта равна времени прохождения сырья по всем операциям и подготовительно-заключительного времени. Длительность производственного цикла продукта А по отношению к продукту В равна длительности технологического цикла А, исключая время параллельной обработки (72 ч – 12 ч = 48 ч). Самый длительный производственный цикл первого варианта модернизации вызван пролеживанием партии В в ожидании высвобождения оборудования.

Для второго варианта время технологического цикла для одного продукта равно времени прохождения сырья по всем операциям и подготовительно-заключительного времени. Время операционного цикла увеличивается в данном случае из-за пролеживания сырья в резервном отсеке смесителя. Длительность производственного цикла продукта А по отношению к продукту В равна длительности технологического цикла А за вычетом времени параллельной обработки (72 ч – 17 ч = 33 ч).

Третий вариант модернизации отличается самой высокой производительностью и минимальным производственным циклом. Длительность производственного цикла для обоих продуктов А и В равна длительности наиболее трудоемкой операции (сушке сырца) – 48 ч.

2. Степень загрузки оборудования, которую можно оценить при помощи коэффициента загрузки мощностей. Он равен отношению фонда работы всего оборудования за год, ч, к фактической загрузке мощностей (часы). Для расчета изменения загрузки оборудования при внедрении партионного выпуска имеет значение уровень загрузки при прежней организации процесса. Так, уровень загрузки мощностей для продукта А при прежней организации процесса составлял 40 %. За счет внедрения продукта В при первом варианте модернизации загрузку удалось повысить на 48 % за счет новых контрактов на поставку облицовочного кирпича (88 %). Второй вариант модернизации дает прирост в загрузке мощностей на 51 % (91 %), помимо увеличения заказов, за счет расширения смесителя и загрузки резервационного отсека сырьем. Третий вариант модернизации наиболее полно обеспечивает загрузку производственных мощностей, повышая ее на 48 % (98 %), предполагая параллельную обработку двух продуктов.

3. Затраты на единицу продукции можно рассчитать как отношение себестоимости выпуска и расходов на реализацию, руб., или постоянных и переменных издержек производства к объему выпуска.

Внедрение первого варианта модернизации не сопровождается повышением производительности, однако ожидается рост объемов выпуска за счет новых заказов на продукцию В, что приведет к росту выручки на 10 % (77,9 млн руб. в год за продукты А, В). В то же время внедрение партионного выпуска потребует инвестиционных затрат в размере 16 млн руб., что повысит постоянные издержки и снизит рентабельность производства на период окупаемости инвестиций. Себестоимость выпуска продуктов А, В составляет 57,6 млн руб. в год, при этом затраты в основной капитал составляют 16 млн руб. в год. Модернизация процесса потребует увеличения капитальных затрат на 11,4 % в год (3,2 млн в течение 5 лет). Затраты на единицу продукции повысятся на 13 % при выпуске продукта А в прежнем объеме. При этом, после достижения точки безубыточности, предприятию удастся выйти на уровень рентабельности 26 % в год (43,8 млн руб. / 42 млн руб.), а затраты на единицу выпуска составят 5 руб. продукта А и 8 руб. продукта В.

Второй вариант модернизации предполагает большие по сравнению с первым инвестиционные вложения, связанные с расширением смесителя и более сложным планированием процесса. В то же время производительность при данной организации процесса выше, так как производственные мощности удается загрузить в более полном объеме. Капитальные затраты на внедрение процесса составят 19 млн руб. со сроком окупаемости 6 лет. Несмотря на то, что валовые издержки за счет постоянных затрат увеличатся на 7,1 % в год (3,1 млн в течение 6 лет), значительный рост производительности и объемов выпуска позволят снизить затраты на единицу продукции на 14 %. Рентабельность производства окажется на уровне 24 % в год, а после наступления срока окупаемости инвестиций возрастет до 27 % в год при том, что содержание модернизированной установки потребует 1 млн руб. в год.

Третий вариант модернизации характеризуется наибольшими капитальными затратами, но и обещает самую высокую производительность. Так, капиталовложения для приобретения оборудования и целей планирования составят 23 млн руб. в год со сроком окупаемости 10 лет. Несмотря на рост совокупных издержек, затраты на единицу выпускаемой продукции снижаются на 18 % за счет высокой производительности процесса. Рентабельность производства остается высокой в течение всего периода окупаемости инвестиций, на уровне 31 %, при издержках на обслуживание оборудования 3,5 млн руб. в год [5].

Таблица 2

Оценка оптимального варианта модернизации производственного процесса

Критерии	Варианты модернизации производственной системы		
Восприимчивость к изменениям:	Первый	Второй	Третий
Гибкость процесса: за счет технических характеристик оборудования	12 тыс. шт./сут.	13 тыс. шт./сут.;	14,5 тыс. шт./сут.
за счет параллельности обработки	время сокращения цикла 12 ч	время параллельной обработки 17 ч	полностью параллельная обработка; экономия 72 ч для партии в 60 тыс. шт. по сравнению с последовательной загрузкой
Дифференциация выпуска (прирост выручки за счет внедренного продукта)	49 млн руб./г (4,5 млн шт.)	30 млн руб. (3 млн шт.)	58 млн руб./г. при выпуске 5,1 млн шт.
Затраты на планирование (по сравнению с прежним среднегодовым уровнем)	Рост затрат на 10 % – на 100 тыс. при вложениях в разработку планов 1 млн руб./г.	Рост затрат на 20 % – на 200 тыс. при вложениях в разработку планов 1 млн руб./г.	Рост затрат на 15 % – на 150 тыс. при вложениях в разработку планов 1 млн. руб./г.
Экономическая эффективность процесса:			
длительность цикла	48 ч по отношению к продукту В	33 ч по отношению к продукту В	24 ч по отношению к продукту В
загрузка оборудования	88 %, прирост на 48 %	91 %, прирост на 51 %	98 %, прирост на 58 %
затраты на единицу продукции	9,8 руб. за шт., снижение на 13 %	9,7 руб. за шт., снижение на 14 %	5,59 руб. за шт., снижение на 18 %

Таким образом, для первого варианта модернизации рост объема выпуска V на 79 % (за счет роста производительности P, обусловленного более полной загрузкой оборудования M, которую удалось достичь благодаря дифференциации выпуска и заключению новых контрактов D, а также рациональной организации процесса O) по сравнению с уровнем до внедрения изменений при росте капитальных затрат на 7,4 % в год в течение 5 лет позволяет выйти по истечении срока окупаемости капиталовложений на уровень рентабельности в 26 %. Эффективность внедрения варианта модернизации равна отношению ожидаемой ежегодной выручки R от реализации продуктов А, В, которая представляет прямую функциональную зависимость от ряда взаимозависимых факторов (V, P, M, D, O), к затратам на их производство C (совокупные издержки, в том числе капитальные вложения в разработку планов C_p, модернизацию и покупку оборудования C_k):

$$EI = R\,f(V, P, M, D, O) / C\,f(C_p, C_k).$$

В результате второго варианта модернизации факторы, влияющие на рост объемов выпуска, оказываются задействованы в большей степени, поэтому ожидается значительный прирост выпуска – на 84 %, что и перекрывает одновременный рост капитальных затрат на 7,1 % в течение шести лет и дает уровень рентабельности 24 % в год до наступления срока окупаемости инвестиций, а после – 27 % в год [5].

Третий вариант модернизации наиболее эффективно задействует факторы, влияющие на объем выпуска продукции, что приводит к его трехкратному увеличению. Несмотря на значительные по сравнению с другими вариантами капиталовложения, их рост на 7,4 % в течение 10 лет, высокая производительность процесса обеспечивают наиболее высокий уровень рентабельности производства на уровне 31 %. Минусом данного варианта является поиск значительной суммы инвестиций с относительно длительным сроком окупаемости[1].

Таким образом, внедрение партионных методов в непрерывно-поточное производство переработки рассмотрено на примере Элистинского кирпичного завода. Организация выпуска нового продукта при минимизации капиталовложений требует организационно-производственных изменений, модернизации некоторых установок и увеличения затрат на планирование, что призвано повысить загрузку оборудования, увеличить ассортимент выпуска и дать дополнительный источник прибыли. Количественный сравнительный анализ экономической эффективности, наряду с результатами экспертной оценки, показывает предпочтительным третий вариант модернизации. Подобная методика может применяться на промышленных предприятиях не только перерабатывающих, но обрабатывающих отраслей [6], в случае необходимости интегрирования партионного производства в непрерывно-поточные линии.

[1] Приведенные расчеты проводились на основании неизменной цены основной продукции предприятия и исходных параметров его производственной мощности. Необходимо исходить из начальной цены основной продукции кирпича М100: А – 7 руб., при себестоимости в 5 руб.; облицовочного кирпича В – 11 руб. за шт. при себестоимости в 8 руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Антонов А. П., Морозова Л. С. Основы современной организации производства. М.: Дело и сервис, 2004. 350 с.
2. Хан Д., Хунгенберг Х. Планирование и контроль / пер. под ред. М. Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 2005. 926 с.
3. Курченков В. В., Овшинов С. А. Оптимизация основных этапов производственного планирования в промышленности // Вестник института комплексных исследований аридных территорий. 2009. № 1. С. 49–52.
4. Сачко Н. С. Теоретические основы организации производства. Минск: Дизайн-ПРО, 1997. 320 с.
5. Курченков В. В., Овшинов С. А. Особенности организации и планирования различных типов производств в перерабатывающей промышленности // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2010. Вып. 11. С. 257–262.
6. Синго С. Изучение производственной системы «Тойота» с точки зрения организации производства. М.: ИКСИ, 2006. 298 с.
7. Блехерман М. Х. Гибкие производственные системы: организационно-экономические аспекты. М.: Экономика, 1988. 222 с.

REFERENCES

1. Antonov A. P., Morozova L. S. Fundamentals of modern production arrangement. M.: Business and service, 2004. 350 p.
2. Khan D., Hungenberg H. Planning and control / translation under the editorship of M.L. Lukashevitch. M.: Finances and statistics, 2005. 926 p.
3. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Optimization of major stages of production planning in the industry // Bulletin of the institution of complex researches of draughty territories. 2009. # 1. P. 49–52.
4. Sachko N. S. Theoretical bases of production arrangement. Minsk: Design-PRO, 1997. 320 p.
5. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Peculiarities of arrangement and planning of various types of production on processing industry // Economics of the regional development: issues, searches, perspectives: annual bulletin. Issue 11. Volgograd: Publishing house of Volgograd State University, 2010. P. 257–262.
6. Singo S. Examination of production system of Toyota in terms of production arrangement. M.: IKSI, 2006. 298 p.
7. Blekherman M. H. Flexible production systems: administrative and economic aspects. M.: Economics, 1988. 222 p.

УДК 65.011.1
ББК 65.292.34

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. эконом. наук, доц.,
зав. каф. систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ

INDICES OF EVALUATION OF THE QUALITY OF CORPORATE MANAGEMENT FROM THE POINT OF VIEW OF MINOR STOCKHOLDERS

Статья посвящена разработке системы показателей качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров. Соблюдение прав миноритарных акционеров является одним из ключевых элементов корпоративного управления и индикатором его зрелости. В статье раскрыто понятие «качество корпоративного управления», приведены принципы корпоративного управления, предложенные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), дана характеристика используемых в настоящее время рейтингов по оценке качества корпоративного управления, предложена система индикаторов для оценки качества корпоративного управления, которые могут быть использованы при разработке соответствующей методики.

The article is devoted to the development of quality indicators system of corporate management from the point of view of minor stockholders. Regard of rights of minor stockholders is one of the key points of corporate management and an indicator of its maturity. The concept of "the corporate management quality" has been revealed in the article; principles of corporate management proposed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) have been provided; the current quality rating system of corporate management has been provided; the system of indicators for evaluation of quality of corporate management that can be used in development of appropriate procedure has been proposed.

Ключевые слова: корпоративное управление, качество корпоративного управления, принципы корпоративного управления, рейтинги, миноритарные акционеры, совет директоров, собрание акционеров, менеджмент предприятия, баланс интересов, индикаторы качества.

Keywords: corporate management, quality of corporate management, principles of corporate management, ratings, minor stockholders, board of directors, stockholders' meeting, management of an enterprise, balance of interests, indicators of quality.

Процесс реорганизации РАО «ЕЭС России» был завершен 1 июля 2008 г., однако реформирование электроэнергетического сектора отнюдь не закончилось. Предстоит принять и реализовать еще немало решений относительно государственного регулирования сектора, либерализации рынка электроэнергии и, наконец, реализации инвестиционной программы. Все эти мероприятия могут быть связаны с серьезными рисками для миноритарных акционеров и инвесторов.

Так как проблема конфликта между мажоритарными и миноритарными акционерами достаточно остро звучит с позиции принципов корпоративного управления, то в данной работе понятие качества корпоративного управления рассматривается именно с точки зрения миноритариев.

В 2002 г. в России стали появляться первые рейтинги корпоративного управления (КУ). Но даже сегодня не все публичные российские компании получают оценку уровня корпоративного управления. При этом, чтобы иметь наиболее полное представление об инвестиционной привлекательности компаний, инвесторам дополнительно нужно проводить экономический анализ их деятельности. Отсюда возникает необходимость разработки такой методики оценки качества корпоративного управления, которая позволит миноритарным акционерам и инвесторам самостоятельно проводить оценку и будет учитывать как качественные, так и количественные (экономические) факторы данного вопроса. Это и определяет актуальность темы статьи.

1. Понятие «качество корпоративного управления».

Глобализация экономики привела к ужесточению конкуренции не только на рынках товаров и услуг, но и на рынках инвестиционных ресурсов. Компании конкурируют между собой за капиталы потенциальных инвесторов и кредиторов, что побуждает их изменять стратегию расстановки приоритетов и, кроме показателей экономической эффективности компании, уделять внимание качеству корпоративного управления. Высокий уровень системы корпоративных отношений позволяет компаниям получить значительное преимущество перед конкурентами в борьбе за более дешевые финансовые ресурсы.

Несмотря на то, что волна крупных корпоративных скандалов 2001–2002 гг. давно потушена, корпоративное управление по-прежнему привлекает внимание общественности и является одним из факторов, который определяет решение инвестора относительно объекта вложения капитала. Инвесторы ищут не только наиболее прибыльные, но и наиболее надежные варианты наращивания капитала.

Таким образом, чтобы оценить инвестиционную привлекательность компании, необходимо оценить эффективность ее управления не только с точки зрения экономических результатов, но и с позиции защиты прав и интересов финансовых инвесторов, то есть с позиции качества КУ компании.

В «Современном экономическом словаре» Б. А. Райзберга дается следующее определение качества: «Качество – это совокупность свойств, признаков продукции, товаров, услуг, работ, труда, обусловливающих их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Качество определяется мерой соответствия товаров, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей». Согласно основополагающим принципам корпоративного управления (Principles of Corporate Governance), разработанным консультативной группой по КУ Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), руководство компанией и контроль над ней должны осуществляться на основе принципов Честности, Прозрачности, Подотчетности и Ответственности. Ввиду этого качество КУ можно определить как совокупность таких свойств системы корпоративных отношений, как честность, прозрачность, подотчетность и ответственность, обусловливающих способность данной системы отношений удовлетворять, прежде всего, интересы финансово-заинтересованных сторон (акционеров, кредиторов, институциональных инвесторов), соответствовать своему назначению (сохранение справедливого баланса интересов различных владельцев капитала, максимально возможная реализация потенциала роста стоимости компании) и предъявляемым требованиям (принципам КУ ОЭСР, Корпоративному кодексу, законодательству страны, на территории которой компания осуществляет свою деятельность). Если рассматривать понятие «качество КУ» в более широком смысле, то следует учитывать интересы и иных заинтересованных сторон, таких как работники, потребители, партнеры, государство и т. д.

2. Принципы корпоративного управления.

Невозможно говорить о наличии какой-либо единой эталонной модели системы КУ, но существует множество различных кодексов лучшей практики КУ, которые учитывают разнообразие законодательства, структур советов директоров и деловой практики разных стран. Так, принципы КУ, предложенные ОЭСР, устанавливают достаточно высокие, но обоснованно справедливые стандарты в области КУ, которые при этом возможно реализовать в широком диапазоне правовых, политических и экономических условий.

Формулируются данные принципы на основе следующих критериев:

– права акционеров (структура КУ должна защищать права акционеров);

– равное отношение к акционерам (система должна обеспечивать равное отношение ко всем владельцам акций; у всех акционеров должна быть возможность получить эффективную защиту в случае нарушения их прав);

– роль заинтересованных лиц в управлении корпорацией (структура КУ должна признавать предусмотренные законом права заинтересованных лиц и поощрять

активное сотрудничество между корпорациями и заинтересованными лицами в создании богатства и рабочих мест и обеспечении устойчивости финансово благополучных предприятий);

– раскрытие информации и прозрачность (структура КУ должна обеспечивать своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации, включая финансовое положение, результаты деятельности, собственность и управление компанией);

– обязанности правления (структура КУ должна обеспечивать стратегическое управление компанией, эффективный контроль над администрацией со стороны правления, а также подотчетность правления компании и акционерам) [1].

Именно на базе норм КУ, предложенных ОЭСР, Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг в 2001 г. и был разработан Кодекс корпоративного поведения – документ, который устанавливает российский стандарт политики КУ, рекомендуемый государством и получивший широкое признание международного делового сообщества и инвесторов.

3. Характеристика рейтингов по оценке качества корпоративного управления.

Принципы честности, справедливости, прозрачности и ответственности в корпоративных отношениях стали методологической основой и для большинства рейтинговых продуктов по оценке качества КУ российских компаний.

Одними из первых в этой сфере услуг стало рейтинговое агентство Standard & Poor's, предложив в 2002 г. свой *рейтинг корпоративного управления (РКУ)*.

РКУ компании отражает мнение Standard & Poor's относительно «эффективности применяемой в данной компании практики КУ как системы взаимодействия между менеджментом, директорами, акционерами и другими заинтересованными лицами в целях создания рыночной стоимости компании и обеспечения справедливого распределения ее доходов» [2].

Также в 2002 г. рейтинг качества КУ российских компаний *(CORE-рейтинг)* был предложен Институтом корпоративного права и управления.

Оценка КУ осуществляется, прежде всего, на основе информации, раскрываемой компанией как в обязательном порядке, так и добровольно. Запросы, направляемые Институтом как миноритарным акционером (Институт владеет минимальным пакетом акций всех компаний, входящих в рейтинг), позволяют оценить, придерживается ли компания принципа равного отношения ко всем акционерам. Это позволяет увидеть реальное положение дел в области КУ в компании, а также выявить проблемы, с которыми могут столкнуться инвесторы [3].

Решение о присвоении *национального рейтинга корпоративного управления (НРКУ)* принимается рейтинговым комитетом консорциума Российского института директоров и рейтингового агентства «Эксперт РА». Решения рейтингового комитета принимаются большинством голосов [4].

Анализ критериев качества КУ, которые используются в рассмотренных выше рейтинговых продуктах, позволяет отметить, что в большинстве аспектов они идентичны: прозрачность, раскрытие информации, права акционеров, структура совета директоров. Это не удивительно, ведь все методики создавались с учетом лучших международных и российских практик КУ. Тем не менее большинство рейтинговых продуктов не учитывают в полной мере интересов миноритариев, что требует более пристального внимания к этой проблеме.

4. Показатели качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров.

Выбор индикаторов качества КУ будем проводить, придерживаясь следующих принципов:

– информация, необходимая для оценки качества КУ, должна быть доступна для инвестора: публично раскрываться оцениваемой компанией или представляться в иных общедоступных материалах (пресса, обзоры аналитиков рынка и др.);

– перечень индикаторов качества не должен быть излишне раздутым (не более 30), содержать лишь наиболее важные и информативные индикаторы уровня корпоративных отношений.

Сформулируем индикаторы качества КУ в рамках следующих разделов: структура акционерного капитала, права акционеров, структура и эффективность совета директоров, финансовая прозрачность, раскрытие информации, аудит и история КУ (табл.).

Таблица

Индикаторы качества корпоративного управления с позиции миноритарного акционера

Критерий	Индикатор КУ
Структура акционерного капитала	1) состав акционеров (степень концентрации капитала); 2) прозрачность структуры собственности
Защита прав миноритарных акционеров	1) право на защиту стоимости акций от снижения, не связанного с рыночной конъюнктурой; 2) право на получение информации о положении компании и принимаемых стратегических решениях; 3) право на выход, то есть на продажу акций по рыночной стоимости; 4) право на доход; 5) право на участие в управлении
Структура и эффективность совета директоров	1) размер совета директоров; 2) состав совета директоров; 3) председатель совета директоров; 4) правила функционирования совета директоров; 5) комитеты совета директоров; 6) избрание членов совета директоров; 7) независимые директора от миноритарных акционеров; 8) компетенция, опыт и репутация членов совета директоров; 9) вознаграждение членов совета директоров; 10) ответственность членов совета директоров
Финансовая прозрачность, раскрытие информации и аудит	1) раскрытие информации; 2) стандарты бухгалтерской отчетности; 3) независимый аудит; 4) способы доступа к информации; 5) своевременность раскрытия информации
История корпоративного управления	1) приверженность принципам КУ; 2) нарушение норм КУ

Структура акционерного капитала

1. Состав акционеров (степень концентрации капитала). Если компанию контролирует 2–3 акционера, это не обязательно свидетельствует о плохом КУ и о том, что права миноритарного акционера будут ущемлены. Тем не менее наличие в компании акционера или группы акционеров, доминирующих в процессе управления и контроля компанией, является скорее негативным фактором. Больше доверия у инвесторов вызывают компании с дисперсной структурой собственности.

2. Прозрачность структуры собственности. Компания должна держать в открытом доступе сведения о держателях крупных/контрольных пакетов акций (включая случаи опосредованного владения акциями и правами контроля голосов), сведения об акциях, принадлежащих членам совета директоров и членам руководства (в том числе информация о владении акциями других компаний).

Защита прав миноритарных акционеров

Соблюдение прав миноритариев является одним из ключевых элементов КУ и индикатором его зрелости. Национальный совет по корпоративному управлению (НСКУ) в одном из своих исследований «Корпоративное управление в современной России: опыт и перспективы» выделяет следующие права миноритарных акционеров:

1. Право на защиту стоимости акций от снижения, не связанного с рыночной конъюнктурой. Данное право гарантирует сохранение стоимости акций, то есть предотвращение вывода активов и разводнения капитала в результате осуществленных сделок с заниженной стоимостью.

2. Право на получение информации о положении компании и принимаемых стратегических решениях. Акционеры имеют право на регулярное и своевременное получение полной и достоверной информации об обществе. Согласно исследованию практики КУ в российских компаниях (выборка – 307 акционерных обществ), проведенному осенью 2002 г. компанией Interactive Research Group в сотрудничестве с Ассоциацией независимых директоров, 29 % компаний не предоставляют владельцам акций никакой информации об итогах общего собрания акционеров [5].

3. Право на выход, то есть на продажу акций по рыночной стоимости. В данном случае необходимо изучить устав и внутренние документы компании на наличие дополнительных условий для приобретения или продажи акций, кроме желания владельца ценных бумаг.

4. Право на доход. Информация о стратегии общества в отношении определения размера дивидендов и их выплаты необходима как существующим, так и потенциальным акционерам общества, поскольку она может значительно повлиять на их решения относительно приобретения или продажи акций общества [6]. Как рекомендует Российский кодекс корпоративного поведения, обществу следует «определить в уставе конкретный срок выплаты объявленных дивидендов, который, однако, не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате дивидендов». Однако исследования компании Interactive Research Group показали, что в 2001 г. 35 % компаний выплатили дивиденды после того, как истекли 60 дней со дня объявления о выплате. На момент проведения исследования (2002 г.) 9 % компаний не выплатили дивиденды, объявленные по результатам 2000 г.

Таким образом, чтобы оценить добросовестность руководства компании относительно обязательств по выплате дивидендов, необходимо изучить дивидендную историю компании на наличие случаев задержек в выплате или отказа от выплаты дивидендов.

5. Право на участие в управлении. Порядок и процедуры, используемые для уведомления акционеров о проведении общих собраний, должны обеспечивать равные возможности доступа для всех акционеров, а также гарантировать своевременное предоставление акционерам достаточной информации [2]. Для мелких акционеров участие в управлении, как правило, не является ключевым требованием. Реализацию данного права скорее стоит оценивать с точки зрения того, насколько совет директоров (агент акционеров) отстаивает интересы миноритарных акционеров. Целесообразнее данный фактор будет рассматривать в рамках критерия структуры и эффективности совета директоров.

Структура и эффективность совета директоров

1. Размер совета директоров. Оптимальный размер совета директоров для больших корпораций – это 8–15 лиц; для средних фирм – 8–10 лиц; для мелких и закрытых фирм – 3–5 лиц.

2. Состав совета директоров. В соответствии с законодательством исполнительные директора (члены правления) не могут составлять более одной четвертой от числа членов совета директоров. Как минимум половину членов совета директоров, не занимающих управленческие посты в компании, должны составлять независимые директора.

3. Председатель совета директоров. Позиции председателя совета директоров и единоличного исполнительного органа должны быть разделены.

4. Правила функционирования совета директоров. Компания должна иметь формализованный документ, отражающий систему ценностей и обязанности совета директоров. Рекомендуется, чтобы заседания совета директоров проводились по мере необходимости, как правило, не реже одного раза в шесть недель в соответствии со специально разработанным планом в очной или заочной форме в зависимости от важности рассматриваемых вопросов [6].

5. Комитеты совета директоров. Совет директоров компании должен формировать независимые комитеты для контроля над выполнением наиболее существенных функций – аудита, внутреннего контроля, мотивации и компенсации труда менеджеров, по урегулированию корпоративных конфликтов и др.

6. Избрание членов совета директоров. Процедура избрания членов совета директоров, генерального директора и членов правления должна быть прозрачной, предусматривающей предоставление акционерам полной информации об этих лицах [6].

7. Независимые директора от миноритарных акционеров. Целью выдвижения представителей инвесторов в советы директоров акционерных обществ является защита прав и интересов миноритарных акционеров. Совместными усилиями миноритарные акционеры могут выбрать в совет директоров своего представителя, в определенных ситуациях потребовать созыва внеочередного собрания акционеров. Наличие представителя

миноритарных акционеров в составе совета директоров позволит акционерам получать информацию о деятельности общества, о принимаемых решениях и, в случае необходимости, своевременно защитить свои права [4].

8. Компетенция, опыт и репутация членов совета директоров. Для того чтобы совет директоров надлежащим образом выполнял свои обязанности и вносил реальный вклад в управление обществом, члены совета директоров должны обладать знаниями, навыками и опытом, необходимыми для принятия решений, обычно относящихся к компетенции совета директоров, и требуемыми для эффективного осуществления функций совета директоров определенного общества. В этой связи в уставе общества рекомендуется закрепить конкретные требования к членам совета директоров [6].

9. Вознаграждение членов совета директоров. Критерии определения размера вознаграждения членов совета директоров и правления должны разрабатываться комитетом совета директоров по кадрам и вознаграждениям и одобряться советом директоров. В годовом отчете общества рекомендуется отражать результаты оценки деятельности совета директоров, а также информацию об общей сумме, выплаченной в качестве вознаграждения и (или) компенсаций членам совета директоров [6].

10. Ответственность членов совета директоров. Члены совета директоров должны нести ответственность за ненадлежащее исполнение ими своих обязанностей.

Финансовая прозрачность, раскрытие информации, аудит

1. Раскрытие информации. Компания должна соблюдать принцип прозрачности бизнеса; регулярно раскрывать информацию о финансово-хозяйственной деятельности, содержании бизнеса и конкурентной позиции, содержании устава и корпоративной миссии, основные сведения о членах совета директоров, основные принципы компенсации труда директоров и топ-менеджеров.

2. Стандарты бухгалтерской отчетности. Компания должна использовать получившие международное признание стандарты бухгалтерской отчетности при составлении годовых или квартальных отчетов.

3. Независимый аудит. Компания должна проводить ежегодный аудит, привлекая для этого независимого аудитора, имеющего хорошую репутацию. Аудитор назначается общим собранием, а не советом директоров.

4. Способы доступа к информации. Компания должна предоставлять широкие возможности доступа к информации о бизнесе как через традиционные, так и электронные каналы.

5. Своевременность раскрытия информации. Информация должна предоставляться своевременно, в соответствии со стандартами фондового рынка, на котором котируются акции компании.

История корпоративного управления

Чтобы сформировалась наиболее полная картина того, насколько эффективно в компании работает система КУ, следует ответить на ряд следующих вопросов:

1. Приверженность принципам КУ: осуществляла ли компания реальные изменения в сфере КУ; следует ли компания Кодексу корпоративного поведения, рекомендованному ФСФР России; обращалась ли к консультантам по практике КУ; является ли внедрение стандартов КУ одним из основных стратегических задач общества; каким образом компания выстраивает свою социальную, кадровую, экологическую политику?

2. Нарушение норм КУ: были ли применены в отношении общества санкции со стороны ФСФР России; проводились ли проверки ФСФР в связи с жалобами на нарушение прав акционеров; проводился ли за последние 5 лет внеплановый аудит по требованию акционеров; возникали какие-либо конфликты между основными сторонами корпоративных отношений, каким образом они были решены; возникали ли со стороны компании какие-либо нарушения, связанные с экологической и социальной ответственностью?

Таким образом, перечень основных индикаторов качества КУ с позиции миноритарного акционера насчитывает 24 параметра.

Общую картину практики КУ компании на основе выявленных индикаторов можно представить в виде матрицы приоритетов (рис.).



Рис. Матрица приоритетов, характеризующая уровень КУ компании

По одной оси матрицы отображаем степени соответствия компании требованиям лучшей практики КУ по каждому из критериев, по другой – индивидуальный уровень важности индикатора. При этом для удобства индикаторы, относящиеся к одному разделу (структура акционерного капитала, защита прав миноритарных акционеров, финансовая прозрачность и т. д.), можно отмечать на графике одной цветовой гаммой. Это позволит оценить, какая сфера системы КУ реализована в компании наилучшим образом либо наоборот.

Инвестирование капитала в той или иной степени всегда сопряжено с долей риска, а эффективная практика КУ позволяет акционеру защитить свои права и снизить вероятность возможных потерь. Поэтому, если инвестор принимает решение о покупке ценных бумаг акционерного общества и, тем более, если делает выбор между идентичными по финансовым показателям компаниями, важно предварительно оценить их уровень КУ и только после учета выявленных рисков КУ принимать решение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Принципы корпоративного управления, организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org/. (дата обращения: 01.02.2011).
2. Критерии, методология определения РКУ: методология определения Рейтинга корпоративного управления рейтингового агентства Standard & Poor's [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.standardandpoors.ru/ (дата обращения: 01.02.2011).
3. Методология расчета CORE-рейтинга института корпоративного права и управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iclg.ru/rurating11 (дата обращения: 01.02.2011).
4. Положение о проведении рейтинговой оценки в рамках проекта «Национальный рейтинг корпоративного управления» рейтингового агентства «Эксперт РА» и НП «Российский институт директоров» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращения: 01.02.2011).
5. Карапетян Д. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследования российской практики // Управление компанией. 2004. № 1. С. 42–44; Чернов С. С. Эволюция систем корпоративного управления в российской энергетике // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2001. № 2 (15). С. 63–68.
6. Российский кодекс корпоративного поведения, рекомендованный ФСФР РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fcsm.ru/ (дата обращения: 01.02.2011).

REFERENCES

1. Principles of corporate management, arrangement of economic cooperation and development [Electronic resource]. Access mode: www.oecd.org/ (date of viewing: 01.02.2011).
2. Criteria, methodology of CMR determination: methodology of the Corporate Management Rating determination by the rating agency Standard & Poor's [Electronic resource]. Access mode: http://www.standardandpoors.ru/ (date of viewing: 01.02.2011).
3. Methodology of CORE-rating calculation by the institute of corporate law and management [Electronic resource]. Access mode: http://www.iclg.ru/rurating11 (date of viewing: 01.02.2011).
4. Provision for performance of rating evaluation within the project 'National rating of corporate management' by the rating agency 'Expert RA' and NP 'Russian institute of directors' [Electronic resource]. Access mode: http://raexpert.ru/ (date of viewing: 01.02.2011).
5. Karapetyan D. Corporate management: basic concepts and results of Russian practice examination // Company management. 2004. # 1. P. 42–44; Chernov S.S. Evolution of the corporate management system of the Russian power engineering // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2001. # 2 (15). P. 63–68.
6. Russian Code of corporate behavior recommended by the RF FSFR [Electronic resource]. Access mode: http://www.fcsm.ru/ (date of viewing: 01.02.2011).

УДК 658.14/17
ББК 65.291.93

Шмидт Андрей Владимирович,
канд. эконом. наук, доц. каф. экономики и финансов
Южно-Уральского государственного университета,
г. Челябинск,
e-mail: uvr@susu.ac.ru

СУЩНОСТЬ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE ESSENCE AND INDICATORS OF ECONOMIC STABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Управление развитием промышленного предприятия связано с обеспечением устойчивости его хозяйственной деятельности. Разработка долгосрочной стратегии, ориентированной на достижение заданных социально-экономических показателей, должна включать анализ их динамики и обеспечивать минимизацию затрат по достижению цели. Объективно существующая неопределенность внешней среды промышленного предприятия обусловливает возмущающие воздействия в процессе движения к поставленной цели и предопределяет различные показатели эффективности ее достижения. В теоретико-методическом плане особо актуальными становятся вопросы выбора экономических критериев оценки устойчивости промышленного предприятия в контексте динамики его развития. В статье представлен вероятностно-статистический подход к формированию показателей оценки экономической устойчивости промышленного предприятия.

Management of an industrial enterprise development is connected with the support of stability of its economic activities. Working out of the long-term strategy focused on achievement of the set social and economic indices should include the analysis of their dynamics and provide minimization of expenses on the goal achievement. Objectively the existing uncertainty of the environment of an industrial enterprise causes revolting influences in the course of movement to the set goal and predetermines various indicators of efficiency of its achievement. In the theoretical and methodical plan especially actual are the issues of selection of economic criteria of evaluation of the industrial enterprise stability in a context of its development dynamics. The probabilistic-statistical approach to the formation of indicators of evaluation of the industrial enterprise economic stability is presented in the article.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, возмущающие воздействия, коэффициент запаса экономической устойчивости, экономико-математические модели, мини-экономическая система, экономический анализ, вероятность достижения цели, фазовая траектория, фазовое пространство, денежный поток, промышленное предприятие.

Keywords: economic stability, revolting influences, factor of economic stability stock, economic-mathematical models, mini-economic system, economic analysis, probability of achievement of the goal, phase trajectory, phase space, monetary stream, industrial enterprise.

Проектирование методов оценки промышленного предприятия по критериям экономической устойчивости относительно цели связано с выработкой методологических подходов к формированию системы ее показателей. На современном этапе развития экономической мысли показатели, позволяющие произвести оценку динамической экономической устойчивости, имеют существенное значение для выявления резервов и возможностей повышения эффективности функционирования и развития мини-экономических систем в условиях неопределенной среды с высокой степенью вариабельности возмущающих воздействий. Определение показателей экономической устойчивости мини-экономического субъекта существенно дополняет информацию, получаемую в результате проведения стандартных процедур экономического анализа.

Закономерно, что сложность построения специальных алгоритмов для проведения анализа устойчивости объектов мини-экономики в условиях неопределенной внешней среды связана с уровнем организационных форм современных промышленных предприятий. Основными характеристиками современных промышленных предприятий как открытых социально-экономических систем являются сложность организационной структуры, нестационарность и неопределенность возмущений.

Промышленное предприятие как мини-экономическая система характеризуется большим количеством элементов и связей между ними, постоянным воздействием различных внешних и внутренних факторов макро-, мезо- и микросред различной степени вариабельности. При этом внутрифирменные процессы из-за организационной сложности плохо формализуемы. Таким образом, возникает необходимость разработки непараметрических экономико-математических методов определения показателей экономической устойчивости, характеризующих экономическую ситуацию в мини-экономической системе, сложившуюся в данный конкретный интервал времени.

В общем случае определение показателей экономической устойчивости может производиться на основе двух подходов: по анализу результатов деятельности промышленного предприятия и по анализу его ресурсного потенциала.

При определении показателей экономической устойчивости на основе анализа результатов деятельности фирмы представляется целесообразным использовать модели, основанные на анализе потоков наличности – cash flow. При этом необходимо прогнозировать возможные значения факторов и возмущающих воздействий различного генезиса, которые оказывают влияние на формирование денежного потока, анализировать количественное влияние возмущений различного уровня на элементы структуры денежного потока, определяющего итоговые значения показателей деятельности промышленного предприятия.

С целью выработки методических подходов к определению системы показателей экономической устойчивости представим мини-экономическую систему промышленного предприятия в виде «черного ящика» (рис. 1).

Выделим следующие векторы факторов и возмущающих воздействий, определяющих структуру денежного потока и результаты деятельности промышленного предприятия: $\overline{D}(t)$ – вектор известных (детерминированных) экономических параметров; $\overline{U}(t)$ – вектор управляющих воздействий; $\overline{M}(t)$ – вектор экономических факторов, по которым принимаются управленческие решения; $\overline{N}(t)$ – вектор неопределенных возмущающих воздействий; $\overline{R}(t)$ – вектор результатов деятельности промышленного предприятия; $W(t)$ – передаточная функция мини-экономической системы, описывающая взаимосвязь между векторами.

Данный набор векторов отражает исходную информацию при определении показателей экономической устойчивости.

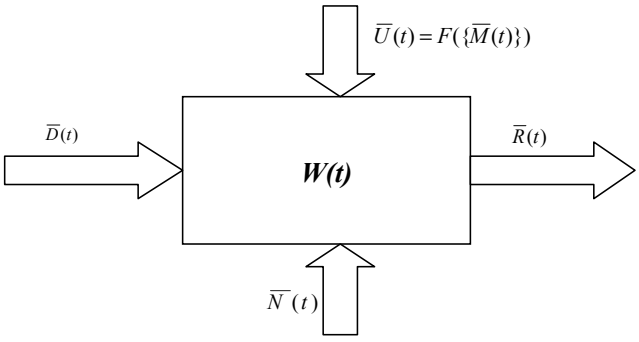


Рис. 1. Элементы кибернетической модели мини-экономической системы

Результатом взаимодействия представленных групп факторов, управляющих и возмущающих воздействий является вектор действительных параметров *P*, осуществляющий финансово-хозяйственную деятельность про-

мышленного предприятия и вектор результативности деятельности фирмы *R:*

$$\overline{R} = W(\{\overline{D}_i(t)\},\{\overline{U}_i(t)\},\{\overline{M}_i(t)\},\{\overline{N}_i(t)\},\{\overline{P}_i(t)\},W(t)). \quad (1)$$

Если изобразить вектор результатов деятельности промышленного предприятия *R* в *n*-мерном пространстве, соответствующем количеству входных факторов, существенным образом влияющих на формирование денежного потока в мини-экономической системе, то можно получить область результатов деятельности фирмы в *n*-мерном фазовом пространстве. Моментное состояние факторов мини-экономической системы, возмущающих воздействий будет, таким образом, определять фазовые координаты результатов деятельности промышленного предприятия в указанном фазовом пространстве.

В результате взаимодействия представленных векторов получаются определенные значения различных показателей, характеризующих результаты деятельности фирмы: выручки от реализации, налогооблагаемой прибыли и чистого притока от операции и соответствующие им показатели эффективности.

Для промышленных предприятий к базисным компонентам выделенных групп факторов, возмущающих и управляющих воздействий относятся следующие:

– детерминированные факторы – стоимость оборудования, нормы амортизационных отчислений, различные нормы расхода материальных ресурсов и выработки;

– неопределенные факторы – стоимость материальных ресурсов, объем продаж, спрос на продукцию, уровень налогообложения и др.

– факторы, по которым принимается управленческое решение, – цена продукции, размер заработной платы, размер маркетинговых расходов и пр.

Нужно отметить, что именно колебания неопределенных факторов являются, по сути, входными возмущающими воздействиями мини-экономической системы. Решение задачи устойчивого функционирования по существу можно свести к поиску методов компенсации негативного влияния колебаний неопределенных факторов.

На рис. 2 представлено трехмерное фазовое пространство, обусловленное наличием факторов и возмущающих воздействий различного генезиса, влияющих на формирование результатов деятельности промышленного предприятия. В указанном фазном пространстве определены результаты деятельности промышленного предприятия в виде изображающих точек с определенным набором фазовых координат, которые при этом соответствуют различным уровням экономической устойчивости. Представляется возможным, что в данном пространстве можно указать все возможное множество результатов деятельности промышленного предприятия с координатами $R_{11}, R_{12} \ldots R_{ij}$. Причем различные результаты деятельности предприятия будут соответствовать различным уровням экономической устойчивости.

Таким образом, в *n*-мерном фазовом пространстве можно изобразить области структурно устойчивых состояний мини-экономической системы. В указанных областях положение точек, описывающих результаты деятельности предприятия, стабильно независимо от возникновения различных возмущающих воздействий макро-, мезо- и микроуровней. В зоне структурно неустойчивых состояний мини-экономической системы, согласно теории Хаоса, даже небольшие отклонения входных параметров системы от заданной величины существенным образом изменяют вектор результатов деятельности промышленного предприятия. Как было показано выше, экономическая устойчивость системы промышленного предприятия, то есть стабильное положение в фазовом пространстве изображающей точки результатов деятельности, зависит, прежде всего, от внутреннего ресурсного потенциала фирмы, от адекватности поставленных экономической системе целей производственному потенциалу.

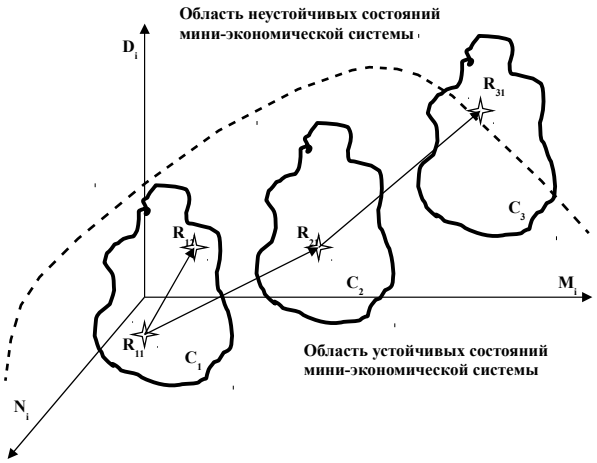


Рис. 2. Результаты деятельности мини-экономической системы в фазовом пространстве

В связи с тем, что мини-экономическая система является целеориентированной социальной системой, в представленном на рис. 2. фазовом пространстве можно изобразить не только результаты деятельности промышленного предприятия, но и изображающую область цели промышленного предприятия (целевую функцию).

Связь процессов целеполагания и целеуказания проявляется в том, что поставленная цель функционирования экономической системы также может быть представлена в виде вектора, компонентами которого являются значения параметров системы, которых необходимо достичь в процессе ее функционирования. Итак, цель как желаемое состояние системы можно формально представить в виде вектора, компоненты которого будут фазовыми координатами изображающей точки цели в пространстве состояний. В большинстве практических случаев существуют подмножества параметров системы, любые сочетания которых есть приемлемые, с точки зрения поставленной цели, результаты. Поэтому в общем случае можно говорить о характеристике состояния системы как о векторе, компонентами которого являются не строго определенные значения параметров системы, а некоторые их подмножества, области. В процессе функционирования мини-экономическая система меняет состояния. Смена состояний, или смена фазовых координат, происходящая в определенной последовательности, образует фазовую траекторию изменения состояний мини-экономической системы во времени. Если фазовая траектория мини-экономической системы

стремится к точке с фазовыми координатами цели, то будем называть данную систему целеориентированной. Если фазовая траектория мини-экономической системы проходит через фазовые координаты цели, то говорят, что она достигла поставленной цели.

Следует заметить, что, поскольку поставленная цель изначально несет в себе элемент субъективизма, состояние мини-экономической системы, при которой она достигает цели, не всегда является оптимальным и характеризуется экономической устойчивостью. Таким образом, пересечение областей структурно устойчивого функционирования и изображающей области цели представляет собой область фазового пространства результатов деятельности промышленного предприятия, в которой экономическая система достигла поставленной цели и характеризуется определенным уровнем экономической устойчивости.

На рис. 2 представлены различные изображающие области целей: C_1, C_2, C_3. Как показано на рис. 3, фазовые координаты результатов деятельности предприятия R_{11}, R_{12}, R_{21}, R_{31} принадлежат областям, изображающим различные целевые функции предприятия. Рассмотрим представленную мини-экономическую систему на предмет оценки экономической устойчивости и развития. Указанную мини-экономическую систему будем считать устойчивой относительно поставленной цели, если при возникновении возмущающих воздействий макро-, мезо- и микроуровней фазовые координаты результатов деятельности предприятия (цели), выйдя из состояния равновесия, вернутся в исходную точку либо окажутся в изображающей области цели C_1. Таким образом, обладая внутренним ресурсным потенциалом, определяемым уровнем экономической устойчивости, мини-экономическая система может устойчиво функционировать относительно изображающей области цели C_1.

При определенном стечении обстоятельств и невозможности устойчиво функционировать из-за значительных возмущений или при смене экономического целеполагания мини-экономическая система может перейти в новую область – C_2, описываемую другой целевой функцией. Вообще, в представленном пространстве можно изобразить фазовую траекторию развития мини-экономической системы. На рис. 2 мини-экономическая система является целеориентированной, так как ее фазовая траектория проходит через изображающие области целей. Кроме того, указанная система устойчиво развивается, так как траектория ее развития лежит в области устойчивых состояний.

Протекание любого переходного процесса: либо балансирование вокруг фазовой координаты цели R_{11}, либо мини-экономические переходные процессы в области, изображающей одну целевую функцию R_{11}–R_{12}, либо развитие предприятия R_{11}–R_{21}–R_{31}, сопровождаются определенными потерями экономических ресурсов различного уровня. Природа указанных потерь напрямую связана с процессами адаптации, восстановления устойчивого состояния, компенсации возмущающих воздействий и существенным образом влияет на финансовое состояние промышленного предприятия.

В связи с тем, что мини-экономическая система промышленного предприятия является открытой целеориентированной социальной системой, для оценки динамической экономической устойчивости необходимо предложить показатель, характеризующий функционирование и развитие промышленного предприятия относительно поставленной цели.

Заметим, что при исследовании явления устойчивости социально-экономических систем можно выделить две основные группы факторов: количественные и качественные. Действие количественных факторов экономической устойчивости заключается в том, что количественный результат функционирования системы заранее превосходит значение соответствующей фазовой координаты цели экономического функционирования или развития промышленного предприятия, и поэтому есть некоторый «запас прочности», такой, что даже если под воздействием параметров внешней среды значение фазовой координаты мини-экономической системы окажется меньше запланированного, все равно оно попадает в изображающую область цели. Пример: целью функционирования промышленного предприятия в некотором периоде времени является получение неотрицательной прибыли, а ожидаемое ее значение намного превосходит нулевое значение, поэтому есть определенный запас устойчивости. Действие качественных факторов проявляется в возможности быстрой адаптации мини-экономической системы к изменившимся условиям внешней среды. Например, планируется некоторая структура выпуска продукции, оптимальная на момент принятия решения. Однако ситуация изменилась, и при данной структуре цель недостижима. Структуру выпуска меняют, приводя в соответствие ценовым сигналам рынка. В настоящем исследовании будут рассмотрены в основном количественные факторы устойчивости, хотя принципиально возможно исследовать устойчивость относительно качественных факторов, если определить меру соответствия качественных и количественных факторов, отражающую определенную зависимость одних от других.

Для введения специального количественного показателя экономической устойчивости вернемся к рассмотрению этого понятия с позиций динамики.

Для экономической устойчивости возможна следующая интерпретация: пусть имеется траектория развития мини-экономической системы, отражающая смену параметров ее состояния, и пусть определена некоторая область ε* допустимых отклонений реальной фазовой траектории от намеченной траектории развития. Тогда, если существует область σ*, все точки которой принадлежат ε*, и траектория цели проходит через область σ*, и если реальная траектория, лежащая в области σ*, никогда не выходит за пределы области ε* всюду на участке траектории, то мини-экономическая динамическая система является устойчивой. Подобный подход используется при анализе устойчивости технических систем по Ляпунову. Нас интересует явление динамической экономической устойчивости, и в дальнейшем, проводя аналогии устойчивости экономических систем с устойчивостью природных и технических систем, будем иметь в виду именно динамическую устойчивость, поскольку фактор времени в данном случае в принципе невозможно исключить из рассмотрения.

Представляется, что принципиальным в переходе от рассмотрения технической системы к социально-экономи-

ческой является то, что отклонения реальных траекторий развития от траектории цели происходят случайно, стохастически и получить точную информацию об этих отклонениях невозможно. Если об устойчивости технической системы по Ляпунову можно судить однозначно, анализируя дифференциальные уравнения, характеризующие поведение системы, то в рассматриваемом ключе анализа проблемы экономической устойчивости из-за невозможности в большинстве случаев составить дифференциальные уравнения функционирования экономической системы вывод об устойчивости или неустойчивости можно делать только с определенной вероятностью, применяя предлагаемую в дальнейшем методику. Решающим моментом в определении показателя устойчивости для данного класса систем является свойство отклонений реальных траекторий развития, заключающееся в том, что эти отклонения происходят хотя и случайно, но можно определить вероятность определенного отклонения реальной фазовой траектории от траектории цели в каждой точке, т. е. представляется, что существует закон распределения вероятностей этих отклонений. Существование закона распределения вероятностей отклонений реальной фазовой траектории мини-экономической системы от траектории цели влечет за собой возможность определения вероятности отклонений реальной траектории от траектории цели, при которых поставленная цель все-таки достигается. Вероятность невыхода реальной фазовой траекторией функционирования и развития мини-экономической системы за пределы области цели (области ε*) на всем протяжении траектории цели является показателем устойчивости функционирования целеориентированной социально-экономической системы относительно поставленной цели. В этой связи задача анализа экономической устойчивости функционирования мини-экономической системы относительно поставленной цели состоит в определении меры возможности достижения системой поставленной цели в условиях неопределенности параметров внешней среды.

Если устойчивость функционирования системы есть вероятность достижения некоторой количественно характеризуемой цели, то задача анализа устойчивости сводится к отысканию закона распределения вероятностей количественных исходов функционирования мини-экономической системы и нахождения вероятности достижения цели, пользуясь найденным законом распределения.

Рассмотрим общий подход к решению данной задачи в его развитии. Пусть количественный параметр цели функционирования мини-экономической системы в некотором периоде есть целевая функция от множества параметров как внешней относительно рассматриваемой системы макро-, мезо- и микросреды, так и внутренних параметров системы:

$$Z(t) = F(\{x(t)\}, \{y(t)\}), \qquad (2)$$

где $F(\{x(t)\}, \{y(t)\})$ – целевой функционал мини-экономической системы, зависящий от вектора управляемых $\{x(t)\}$ и вектора неуправляемых $\{y(t)\}$ параметров системы.

Как было показано выше, цель функционирования промышленного предприятия может быть представлена в виде вектора параметров состояния, характеризующего положение системы в фазовых координатах. Однако для мини-субъекта экономики промышленного предприятия в большинстве практических случаев множество параметров состояния вырождается в один – прибыль или приращение стоимости. Таковы особенности рыночной системы хозяйствования, где главным критерием эффективности функционирования мини-экономической системы, основным из учитываемых результатов, а также главной характеристикой цели функционирования является полученная им прибыль. Однако с целью сохранения общности постановки задачи и универсальности подхода к ее решению будем считать, что цель, равно как и результат, характеризуются множеством параметров состояния.

Некоторые из рассматриваемых параметров внешней среды промышленного предприятия неизменны во времени (например, производственная мощность, численность работающих, постоянные издержки), некоторые отклоняются от расчетных (точечных) значений по известным законам распределения вероятностей отклонений. Таким образом, $Z(t)$ есть функция не только от параметров внутренней и внешней среды промышленного предприятия, но и от случайных отклонений реальных значений параметров от их расчетных значений.

Случайные отклонения величин параметров от расчетных значений вызваны действием множества макро, мезо- и микрофакторов различного генезиса, которые нельзя учесть полностью или описать их действие формально. Будем считать, что отклонения каждого неоднозначно определенного параметра системы происходят вне зависимости от отклонений других параметров, так как если бы они происходили неслучайно, то существующая взаимосвязь (детерминированная или стохастическая) была бы отражена в функции $Z(t)$.

Для оценки устойчивости функционирования мини-экономической системы относительно поставленной цели должно выполняться условие, согласно которому целевая функция управления (функционал работы системы), с одной стороны, должна достигать своего экстремального значения при существенном влиянии управляющих факторов (параметров внешней и внутренней среды), с другой стороны, не должна превышать в любой момент времени допустимой границы в системе управления целевой функцией [1, 2, 3]. Эти условия можно записать в следующем виде:

$$Z(t) = F(\{x(t)\}, \{y(t)\}) \rightarrow \max(\min), \qquad (3)$$

$$q^{**}(t) \le Z(t) \le q^{*}(t), \qquad (4)$$

где $q^{*}(t)$, $q^{**}(t)$ – функции ограничения целевой функции мини-экономической системы «сверху» и «снизу» соответственно.

В некоторых случаях требуется ограничение целевой функции только «сверху», например при минимизации убытков промышленного предприятия, или только «снизу» – при максимизации прибыли.

В дальнейшем рассмотрим задачу устойчивости функционирования промышленного предприятия относительно поставленной цели при ограничениях «снизу». Чтобы получить решение при ограничении целевой

функции «сверху» из приведенных ниже формул, необходимо поменять знаки функционала мини-экономической системы и функций ограничений.

При решении поставленной задачи следует учитывать, что детерминистический подход к определению целевой функции и функции ограничения не является удовлетворительным, так как неуправляемые параметры (возмущающие воздействия) мини-экономической системы и некоторые управляемые параметры случайным образом зависят от массы неучтенных факторов и носят стохастический характер. Кроме того, функция ограничения, определяющая границы устойчивой работы, чаще всего не может быть задана однозначно.

В такой постановке задача стохастической устойчивости функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия сводится к проблеме стохастического программирования (динамические модели [1]). Однако такой подход к определению параметров модели является чрезвычайно трудоемким. Для решения указанной проблемы в работах [2, 3] предлагается функционал мини-экономической системы (3) и функцию ограничения (4) рассматривать в конкретный *i*-й момент времени t_i. Для данного момента времени выражения (3) и (4) можно записать в следующем виде:

$$Z(t_i) = F(\{x(t_i)\},\{y(t_i)\}) \rightarrow \max(\min), \quad (5)$$

$$q^{**}(t_i) \le Z(t_i) \le q^{*}(t_i). \quad (6)$$

В дальнейшем для упрощения записи формул параметр t_i будет отсутствовать. При рассмотрении текущего управления системой следует учитывать, что число управляемых и неуправляемых параметров может изменяться с течением времени, что приведет к изменению не только значения целевого функционала мини-экономической системы, но и его направления (т.е. целевую функцию можно рассматривать как вектор). Кроме того, при существенном изменении внешних условий и самой целевой функции функция ограничения также может измениться.

Выражение (5) можно представить в виде вектора $\overline{Z}_i$, приращения вектора целевой функции мини-экономической системы $\Delta\overline{Z}_i$ в зависимости от управляющего или возмущающего воздействия и вектора $\overline{Z}_{i-1}$ целевой функции до приложения управляющего или возмущающего воздействия, а выражение (6) в виде стохастической ограничивающей поверхности (рис. 3).

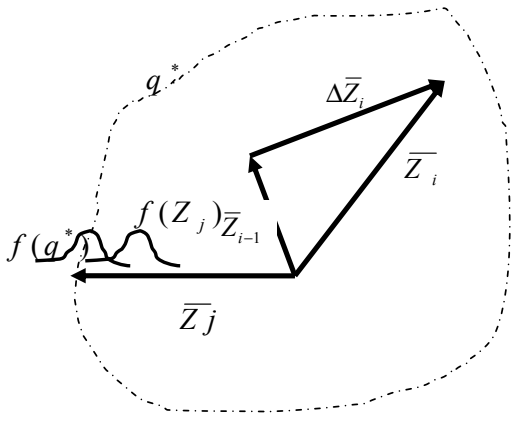


Рис. 3. Стохастическая поверхность ограничений и стохастический вектор целевого функционала мини-экономической системы

Решение задачи в данной постановке также представляется достаточно трудоемким. Для упрощения решения задачи примем, как показано на рис. 3, что вектор целевой функции мини-экономической системы промышленного предприятия существенно не изменяет своего направления (вектор $\overline{Z}_j$), имеет плотность распределения $f(Z_j)$, а соответствующая функция ограничения также имеет плотность распределения $f(q^*)$.

Условие стохастической устойчивости функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия относительно поставленной цели можно получить из выражений (5) и (6). Примем, что условия (5) и (6) выполняются с доверительной вероятностью P_q. Отсюда следует, что для любого момента времени с доверительной вероятностью целевая функция принадлежит области ограничений стохастической поверхности функции ограничений [4, 5].Тогда можно записать, что

$$P(Z - q^{**} \ge 0) \ge P_q. \quad (7)$$

Из (7) видно, что устойчивое функционирование мини-экономической системы – это вероятность «попадания» ее целевого функционала, а следовательно, и определяющих ее параметров в допускаемую область цели.

Для отыскания вероятности попадания случайной величины функции в некоторую область обычно используют два подхода [3, 5, 6, 7, 8]. Первый подход связан с определением законов распределения функции случайных величин параметров системы. Для статически независимых параметров можно записать:

$$P[Z(\{x\},\{y\}) - q^{**} \le 0] = \int_{-\infty}^{+\infty} f(x_1) \int_{-\infty}^{+\infty} f(x_2) \ldots \int_{x_i}^{x_j} f(x_n) dx_1 dx_2 \ldots dx_n, \quad (8)$$

где $f(x_i)$ – плотность распределения x_i случайной величины.

Второй подход заключается в определении числовых характеристик параметров случайных величин мини-экономической системы, по которым находятся числовые характеристики целевого функционала и плотность распределения. Вероятность устойчивой работы мини-экономической системы в этом случае можно определить из выражения:

$$P(Z - q^{**} \ge 0) = \iint_{D(Z;q^{**})} f(z;q^{**}) dz, \quad (9)$$

где $D(Z;q^{**})$ – область интегрирования; $f(z,q^{**})$ – совместный закон распределения случайных величин z и q^{**}. Выражение (9) можно записать в виде:

$$R = P(Z - q^{**} \ge 0), \quad (10)$$

где R – вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы.

Недостатком первого подхода является то, что при n параметрах системы приходится брать интеграл n-й степени, который, в особенности при произвольных законах распределения их плотности, чаще всего можно проинтегрировать только численно. Данная задача даже для современных ЭВМ становится трудноразрешимой.

Второй подход реализуется на ЭВМ значительно проще. Для решения задачи в указанной постановке определя-

ются все числовые характеристики параметров системы, по которым определяются числовые характеристики целевой функции мини-экономической системы и априори принимается функция плотности ее распределения. Числовые характеристики параметров мини-экономической системы можно определить по имеющимся данным функционирования реального промышленного предприятия или по прогнозу его работы (например, по бизнес-плану).

Для нахождения вероятности устойчивой работы мини-экономической системы можно принять, что плотность распределения вероятностей параметров системы и самой целевой функции описываются нормальными законами распределения. Это допущение основывается на том, что целевая функция и параметры мини-экономической системы зависят от суммы многих внешних и внутренних факторов, что приводит к нормальному закону распределения суммарной величины [5, 7, 8].

Числовые характеристики функций ограничений могут быть получены в результате статистической обработки данных функционирования промышленного предприятия или с использованием бизнес-плана.

В силу сложности реальных экономических объектов трудно указать на последовательность действий по практическому применению метода. Однако можно указать основные этапы его применения, на которых используется информация от предыдущего этапа для проведения последующего. Такими этапами являются:

1. Целеполагание – процесс задания цели, выяснения, что, собственно, является целевым функционалом исследуемой мини-экономической системы.

2. Изучение общих свойств системы, анализируемой на устойчивость, и взаимосвязей между элементами системы, а также выявление каналов взаимосвязей системы с внешней средой и источников возмущающих воздействий на механизм функционирования системы. Этапы 1 и 2 могут реализовываться параллельно; более того, для того чтобы в процессе целеполагания ставились реальные, достижимые цели, необходима информация о ресурсах системы и возможностях достижения определенной цели. Таким образом, результаты этапов 1 и 2 одинаково влияют друг на друга.

3. Целеуказание, происходящее путем построения на основе качественного анализа (этап 2) математической модели функционирования системы, где выявленные связи отражены в количественной форме. При отборе факторов для построения модели следует руководствоваться следующими принципами:

– целесообразности, т. е. должны учитываться только те факторы, которые действительно сильно влияют на параметры цели, неучет которых значительно искажает наши представления о функционировании системы и лишает возможности получения сколько-нибудь соответствующего действительности результата. Можно учесть многие факторы, но следует понимать, что возможности современной техники ограничены и анализ устойчивости, к сожалению, можно реально проводить не для всех возможных моделей;

– возможность получения соответствия качественного и количественного измерения определенного фактора, т. е. для каждого качественного уровня фактора должна быть определена некоторая количественная мера воздействия на результат и наоборот: количественный уровень фактора должен соотноситься с его качественным уровнем. Пример: при анализе фактора цены на товар совершенно прозрачен переход от количества к качеству и наоборот. Иными словами, мы знаем, что для некоторого товара цена больше, чем P ден. ед. (количество) – это высокая цена (качество) и наоборот: высокая цена на товар – это цена, выше чем P ден. ед. А при анализе проектных рисков мы волей-неволей вынуждены абстрагироваться от таких факторов, как, например, политические, потому что их влияние нельзя отобразить количественно.

4. Определение изображающей области цели на основе произведенного целеуказания и, на основе составленной математической модели, задание вида оператора преобразования параметров функционирования системы в фазовые координаты цели.

5. Выделение неоднозначно определенных параметров исследуемой системы и задание закона распределения для этих параметров на основе собранной информации о динамике параметров или на основе экспертных оценок.

6. Составление для всех полученных операторов преобразования интегралов видов (8) или (9) и получение вероятности достижения цели.

Конечным практическим результатом применения метода является получение информации о возможности достичь поставленной цели при имеющихся средствах ее достижения. Являясь стимулом или сдерживающим фактором начать действия в соответствии с намеченной программой для лица, принимающего решение, эта информация является также ресурсом для решения некоторых задач оптимизации стратегии функционирования и развития мини-экономической системы промышленного предприятия.

Рассмотрим предлагаемую методику определения вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы относительно поставленной цели – максимизации денежного потока. При этом предположим, что величина денежного потока превышает (или становится меньше) свое допустимое значение.

Обозначим через $f(z)$ плотность нормального распределения величины денежного потока, а через $f(q^{**})$ – плотность распределения допустимых значений величины денежного потока (рис. 4).

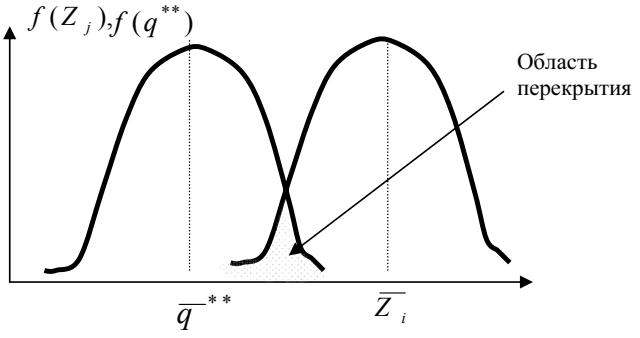


Рис. 4. Перекрытие распределений величины денежного потока мини-экономической системы $f(Z_j)$ и его допустимого значения $f(q^*)$

По определению вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы (10) имеет вид:

$$R = P(Z \geq q^{**}) = P(Z - q^{**} \geq 0). \quad (11)$$

Заштрихованный участок на рис. 4 показывает область перекрытия распределений величины денежного потока и его допустимой величины, которая характеризуется определенной вероятностью неустойчивой работы. Рассмотрим указанную область на рис. 5. Вероятность того, что некоторое значение величины денежного потока находится в небольшом интервале шириной *dZ*, равна площади элемента *dZ*, то есть:

$$P(Z_0 - \frac{dZ}{2} \leq Z \leq Z_0 + \frac{dZ}{2}) = f(Z_0)dZ.$$

Вероятность того, что *Z* превышает некоторое значение *q*, можно задать следующим выражением:

$$P(q^{**} < Z_0) = \int_{-\infty}^{Z_0} f(q^{**})dZ.$$

Вероятность того, что допустимое значение q^{**} не превышает целевую координату, заключенную в малом интервале *dZ* (при условии, что случайные величины *Z* и q^{**} независимы), имеет вид:

$$f(Z_0)dZ \int_{Z_0}^{\infty} f(q^{**})dq.$$

В данном случае вероятность устойчивой работы есть вероятность того, что допустимое значение q^{**} не превышает значение величины денежного потока *Z* мини-экономической системы для всех возможных значений *Z* и имеет вид:

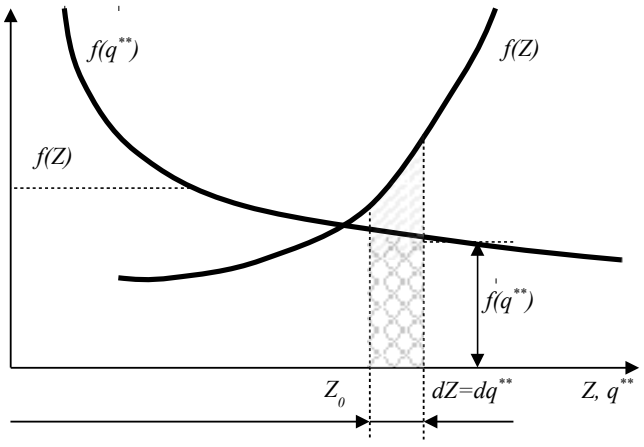


Рис. 5. Вычисление вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы относительно поставленной цели

$$R = \int_{-\infty}^{+\infty} f(z)[\int_{-\infty}^{q^{**}} f(q)dq]dZ. \quad (12)$$

Кроме того, вероятность устойчивого функционирования можно также рассчитать исходя из того, что значение величины денежного потока остается больше ее допустимого значения:

$$P(Z_0 - \frac{dZ}{2} \leq q^{**} \leq Z_0 + \frac{dZ}{2}) = f(Z_0)dq,$$

а вероятность того, что целевая функция больше Z_0, имеет вид:

$$P(Z \geq Z_0) = \int_{Z_0}^{+\infty} f(z)dz.$$

Снова определим вероятность того, что допустимое значение величины денежного потока мини-экономической системы находится в малом интервале *dZ* и значение целевой функции превышает Z_0:

$$f(q^{**})dq^{**} \int_{Z_0}^{+\infty} f(z)dz.$$

Следовательно, вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы при всех возможных допустимых значениях q^{**} имеет вид:

$$R = \int_{-\infty}^{+\infty} f(q^{**})[\int_{Z}^{+\infty} f(Z)dZ]dq^{**}. \quad (13)$$

Вероятность неустойчивой работы мини-экономической системы относительно поставленной цели функционирования можно определить как:

$$R' = 1 - R = P(q^{**} > Z).$$

Подставляя в (14) выражение (12), получим:

$$R' = P(q^{**} > Z) = 1 - \int_{-\infty}^{+\infty} f(z)[\int_{-\infty}^{Z} f(q^{**})dq]dZ =$$

$$= 1 - \int_{-\infty}^{+\infty} f(z)[1 - F_q(z)]dz = \int_{-\infty}^{+\infty} F_q(Z)f(Z)dZ.$$

где $F_q(Z)$ – интегральная функция распределения величины q^{**}.

Кроме того, используя формулу (13), можно получить:

$$R' = P(q^{**} > Z) = 1 - \int_{-\infty}^{+\infty} f(q^{**})[\int_{Z_0}^{+\infty} f(Z)dZ]dq =$$

$$= 1 - \int_{-\infty}^{+\infty} f(q)[1 - F_Z(q)]dq = \int_{-\infty}^{+\infty} [1 - F_Z(q)f(q^*)dq.$$

Введем случайную величину $y=Z- q^{**}$. Тогда можно определить вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы как:

$$R=P\ (y>0). \quad (17)$$

Допустим, что q^{**} и *Z* – независимые неотрицательные случайные величины. Тогда плотность распределения величины *y* имеет вид:

$$f(y)\int_{Z} f_q(y+Z)f_Z(Z)dZ = \begin{cases} \int_{0}^{+\infty} f_q(y+Z)f(Z)dZ, \\ \int_{-y}^{0} f_q(y+Z)f(Z)dZ, \end{cases}$$

при $y \geq 0$, при $y \leq 0$.

Следовательно, вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы определяется как:

$$R = \int_0^{\infty} f_y(y)dy = \int_0^{\infty}\int_0^{\infty} f_q(y+Z) f_Z(Z)dZdy. \quad (18)$$

Представляется целесообразным определить вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия при условии нормального распределения величины денежного потока и функции его допустимых значений.

Плотность нормального распределения величины денежного потока в *i*-й момент времени имеет вид:

$$f(Z) = \frac{1}{\sigma_Z\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}(\frac{Z-\bar{Z}}{\sigma_Z})^2} \quad (19)$$

при $-\infty \le Z \le +\infty$,

а плотность нормального распределения функции допустимых значений имеет вид:

$$f(q^{**}) = \frac{1}{\sigma_q\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}(\frac{q-\bar{q}^{**}}{\sigma_q})^2} \quad (20)$$

при $-\infty \le q^{**} \le +\infty$,

где $\bar{Z}$, σ_Z – математическое ожидание и среднеквадратическое отклонение величины денежного потока мини-экономической системы соответственно; $\bar{q}^{**}$, σ_q – математическое ожидание и среднеквадратическое отклонение функции допустимых значений величины денежного потока.

Введем случайную величину $y = Z - q^{**}$. Известно, что для независимых случайных величин q^{**} и Z, распределенных по нормальному закону, их сумма или разность будет также распределена по нормальному закону [3, 5, 7] с математическим ожиданием $\bar{y} = \bar{Z} - \bar{q}^{**}$ и среднеквадратическим отклонением $\sigma_y = \sqrt{\sigma_q{}^2 + \sigma_Z{}^2}$, как показано на рис. 6.

Из выражения (18) можно определить вероятность устойчивости функционирования мини-экономической системы, как:

$$R = P(y > 0) = \int_0^{\infty} \frac{1}{\sigma_y\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}(\frac{y-\bar{y}}{\sigma_y})^2} dy \quad (21)$$

Интеграл (21) в явном виде не вычисляется и требует численного интегрирования, что довольно утомительно.

Чтобы избежать этого, введем нормированное нормальное распределение с $\bar{y} = 0$ и $\sigma_y = 1$. Кроме того, введем новую переменную $t = (y - \bar{y})/\sigma_y$, тогда $\sigma_y dt = dy$. При $y = 0$ нижний предел будет иметь вид:

$$t_0 = \frac{0 - \bar{y}}{\sigma_y} = -\frac{\bar{Z} - \bar{q}^{**}}{\sqrt{\sigma_q^2 + \sigma_y^2}},$$

а при $y \to \infty$ верхний предел $t \to +\infty$. Следовательно, выражение (21) можно записать в виде:

$$R = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{t_0}^{\infty} e^{-\frac{t^2}{2}} dt. \quad (22)$$

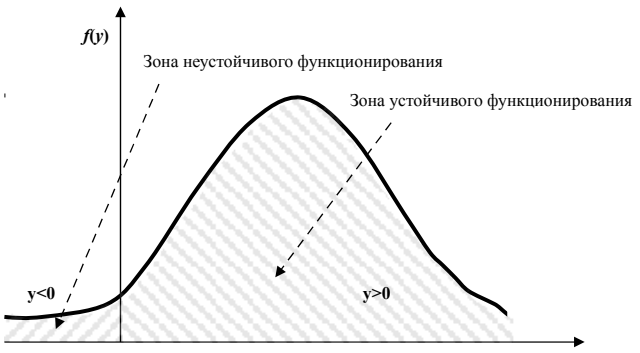


Рис. 6. Плотность распределения стохастической величины *y*

Из выражения (22) следует, что вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы относительно поставленной цели существенно зависит от нижнего предела интеграла. Более высокое значение вероятности устойчивой работы промышленного предприятия в указанном понимании можно получить, снижая нижний предел.

Очевидно, что $t = (y - \bar{y})/\sigma_y$ является нормированной величиной, распределенной по нормальному закону. Следовательно, вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы можно найти с помощью специальных таблиц, например в прил. 2 [7].

Формулу (22) после некоторых преобразований можно записать в виде

$$R = 0{,}5 + \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^{t_0} e^{-\frac{t^2}{2}} dt. \quad (23)$$

Окончательное числовое значение вероятности устойчивого функционирования предприятия

$$R = 0{,}5 + \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^{\frac{\bar{z} - \bar{q}^{**}}{\sqrt{\sigma_{\bar{z}}^2 + \sigma_{\bar{q}}^2}}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt. \quad (24)$$

Используя выражение (24), можно вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы представить в виде графика, представленного на рис. 7.

Для полного изложения методики вероятностной оценки устойчивости функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия относительно поставленной цели представляется целесообразным отразить методические основы определения стохастических числовых характеристик величины денежного потока мини-экономической системы.

В качестве исходных данных при определении стохастических числовых характеристик величины денежного потока промышленного предприятия можно использовать числовые характеристики управляемых и неуправляемых (возмущающих) факторов мини-экономической системы.

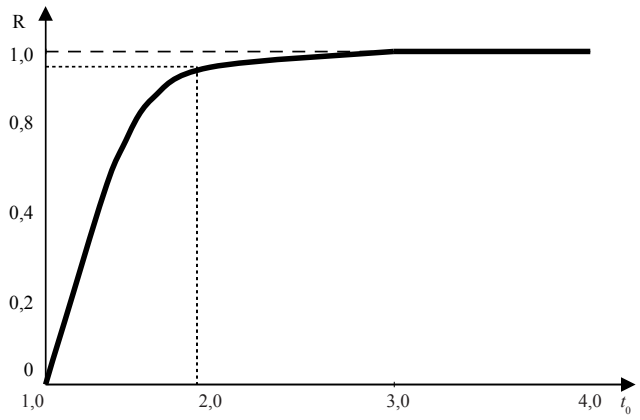


Рис. 7. График зависимости вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы от t_0

В качестве примера рассмотрим функцию годовой балансовой прибыли промышленного предприятия

$$Z(t) = a_1 x_1(t) x_2(t) + a_2 x_3(t) + b, \quad (25)$$

где Z – годовая балансовая прибыль, $x_1(t)$ – объем сбыта промышленного предприятия, $x_2(t)$ – цена за единицу продукции, $x_3(t)$ – условно переменные издержки, a_1, $a_2 < 0$ – постоянные коэффициенты, b – условно постоянные издержки.

Представляется, что согласно представленной выше методике числовые характеристики функции балансовой прибыли можно получить с помощью выражения (25), применив к нему операцию определения математического ожидания [3, 5, 6] для определенного i-го момента времени. В результате этого преобразования получим математическое ожидание целевой функции для стохастически независимых параметров x_i в виде:

$$\bar{Z} = a_1 \bar{x}_1 \bar{x}_2 + a_2 \bar{x}_3 + b, \quad (26)$$

где $\bar{Z}, \bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$ – математические ожидания целевой функции и факторов мини-экономической системы соответственно.

Дисперсию целевой функции мини-экономической системы можно связать с дисперсиями параметров системы управления и возмущающих воздействий. Применим операцию математического ожидания к моментам второго порядка [5] от параметров выражения (25). Тогда получим:

$$D[Z] = a_1^2 [D[x_1]D[x_2] - \bar{x}_1 \bar{x}_2] + a_2^2 D[x_3], \quad (27)$$

где $D[Z]$ – дисперсия целевой функции; $D[x_i]$ – дисперсия i-го фактора мини-экономической системы, $\bar{x}_1$ и $\bar{x}_2$ – математические ожидания параметров x_1 и x_2.

Исходными данными для определения числовых характеристик факторов мини-экономической системы промышленного предприятия $\bar{x}_i$ и σ_{x_i} могут быть данные работы конкретного промышленного предприятия или прогнозные характеристики, взятые из бизнес-плана, и определены по следующим формулам:

$$\bar{x}_i = n^{-1} \sum_{j=1}^{n} x_{ij}, \quad (28)$$

$$\sigma_{x_i} \approx \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^{n} (x_{ij} - \bar{x}_i)^2}{n-1}}, \quad (29)$$

где x_{ij} – численное значение i-го фактора мини-экономической системы; n – количество данных.

Представляется, что оценку устойчивости функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия можно производить с использованием коэффициента запаса экономической устойчивости $n(t_i)$, который при ограничении величины денежного потока «снизу» можно определить как отношение действующего значения величины денежного потока $Z(t_i)$ в любой i-й момент времени к допустимому (опасному) значению фазовой координаты q^{**} мини-экономической системы:

$$n(t_i) = \frac{Z(t_i)}{q^{**}(t_i)}. \quad (30)$$

Рассмотрим коэффициент запаса $n(t_i)$ устойчивой работы мини-экономической системы как случайную величину в i-й момент времени. С учетом выражения (10) можно определить вероятность устойчивого функционирования как:

$$R = P(n \geq 1). \quad (31)$$

С целью исследования устойчивого функционирования мини-экономической системы вероятность отклонения случайной величины n от ее среднего значения на некоторую величину a можно оценить с помощью неравенства Чебышева [5, 6].

$$P(|n - a| \leq \varepsilon) \geq 1 - \frac{D_n}{\varepsilon^2}, \quad (32)$$

где a и ε – произвольные постоянные ($a>0$, $\varepsilon>0$); D_n – дисперсия запаса устойчивости.

Определим дисперсию запаса устойчивости как математическое ожидание $M[(n-a)^2]$. Примем, что $a = k\bar{n}$ ($\bar{n}$ – среднее значение запаса). Тогда получим:

$$D_n = M[(n-a)^2] = M[(n-k\bar{n})^2] = M[n^2 - 2k\bar{n} - k^2\bar{n}^2]. \quad (33)$$

Применив операцию математического ожидания к (33), получим:

$$D_n = M[n^2] - 2k\bar{n} + k^2\bar{n}^2 = \sigma_n^2 + \bar{n}^2 - 2k\bar{n}^2 + k^2\bar{n}^2 = \bar{n}^2[\frac{\sigma_n^2}{\bar{n}^2} + (1-k)^2] =$$

$$= \bar{n}^2[V_n^2 + (1-k)^2]$$

где σ_n – среднеквадратическое отклонение коэффициента запаса; $\bar{n} = \frac{\bar{Z}}{\bar{q}^{**}}$ – среднее значение запаса устойчивости; $V_n = \frac{\sigma_n}{\bar{n}}$ – вариация коэффициента запаса устойчивости.

Теперь неравенство (33) можно записать в виде

$$P(a - \varepsilon \leq n \leq a + \varepsilon) \geq 1 - \frac{\bar{n}^2[V_n^2 + (1-k)^2]}{\varepsilon^2}. \quad (34)$$

Примем, что $a - \varepsilon = 1$, тогда из (34) получим:

$$P(1 \leq n \leq 2k\bar{n} - 1) \geq 1 - \frac{\bar{n}^2[V_n^2 + (1-k)^2]}{(k\bar{n}-1)^2}. \quad (35)$$

Учитывая (33) и (35), получим нижний предел вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия:

$$R \geq 1 - \frac{\bar{n}^2[V_n^2 + (1-k)^2]}{(k\bar{n}-1)^2}. \quad (36)$$

Максимальное значение нижнего предела можно получить, минимизируя по k величину

$$\lambda = \frac{\bar{n}^2[V_n^2 + (1-k)^2]}{(k\bar{n}-1)^2}. \quad (37)$$

Продифференцировав выражение (37) по k и приравняв его результат к нулю, получим критическое значение k^*:

$$k^* = \frac{\bar{n}(V_n^2+1)-1}{(\bar{n}-1)}. \quad (38)$$

Подставляя (38) в (35), получим:

$$R \geq 1 - \frac{(\bar{n}V_n)^2}{(\bar{n}V_n)^2 + (\bar{n}-1)^2}. \quad (39)$$

Коэффициент вариации запаса устойчивости функционирования мини-экономической системы промышленного предприятия можно также получить через вариацию целевой функции V_Z и вариацию фазовой координаты $V_{q^{**}}$:

$$V_n \approx \frac{\sqrt{V_Z^2 + V_{q^{**}}^2}}{1+V_q^2}.$$

где $V_Z = \frac{\sigma_Z}{\bar{Z}}$; $V_q = \frac{\sigma_q}{\bar{q}^{**}}$; $\sigma_Z, \sigma_q, \bar{Z}, \bar{q}^{**}$ – среднеквадратические отклонения и математические ожидания целевой функции и фазовой координаты допустимых (опасных) значений соответственно.

Из выражения (39) можно получить решение обратной задачи, то есть при известном коэффициенте вариации запаса устойчивости и заданном уровне вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы, можно определить наименьшее значение коэффициента запаса устойчивости функционирования промышленного предприятия [7]

$$\bar{n} \geq \frac{1}{1 - V_n \frac{R}{\sqrt{1-R}}}. \quad (40)$$

Из выражения (40) следует, что при заданном коэффициенте вариации запаса устойчивости вероятность устойчивого функционирования не может быть сколько угодно близкой к единице, так как при $V_n \geq \sqrt{\frac{1}{R}-1}$ коэффициент запаса, полученный расчетным путем, может быть бесконечно большим.

Следует отметить, что выражение (39) дает нижнюю границу вероятности безопасного функционирования, что идет в запас устойчивой работы мини-экономической системы, и будет справедливо не только при нормальном законе распределения коэффициента запаса устойчивости. Это связано с тем, что при выводе выражения (39) использовалось неравенство Чебышева, которое справедливо и при произвольном законе распределения случайной величины [5, 7].

Из выражения (32) видно, что вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы является функцией двух переменных $\bar{n}$ и V_n, а также функции $R = f(\bar{n}, V_n)$, по которой можно построить графики, представленные на рис. 8.

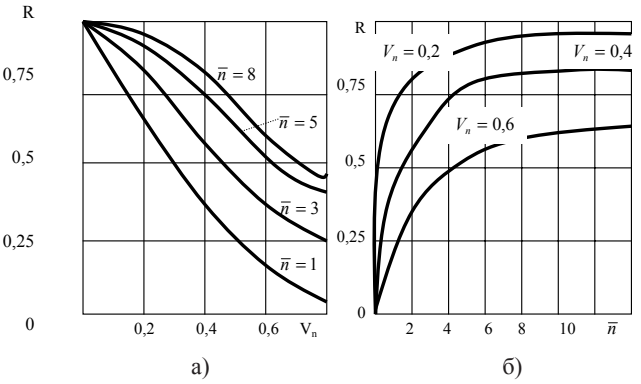


Рис. 8. Зависимость вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы от коэффициента вариации запаса устойчивости (а) и от среднего значения коэффициента запаса устойчивости (б)

Из анализа графиков, представленных на рис. 8, следует, что при фиксированном значении коэффициента вариации запаса устойчивости имеют место два четко выраженных участка: первый характеризуется значительным градиентом функции, на втором даже при значительном увеличении коэффициента запаса устойчивости вероятность устойчивого функционирования мини-экономической системы изменяется незначительно.

При этом экономические затраты на увеличение среднего запаса устойчивости не оправдываются. На втором участке функция вероятности устойчивого функционирования мини-экономической системы может быть с достаточной точностью аппроксимирована линейной зависимостью. Для определения минимального, экономически оправданного коэффициента запаса устойчивого функционирования мини-экономической системы необходимо провести аппроксимирующую прямую для второго участка функции вероятности. При этом точка отрыва будет соответствовать искомому коэффициенту.

Для оценки динамической экономической устойчивости функционирования промышленного предприятия при ограничении целевой функции «сверху» следует при определении коэффициента запаса устойчивости в выражении поменять местами целевую функцию и фазовую координату ее допустимых значений:

$$n(t_i) = \frac{q^*(t_i)}{Z(t_i)}. \quad (41)$$

После указанной процедуры вероятность устойчивого функционирования и нижнее значение коэффициента запаса устойчивости можно получить из выражений, аналогичных (39) и (40).

Таким образом, под экономической устойчивостью промышленного предприятия понимается свойство предприятия за определенное время достигать цели функционирования или развития. Признаком устойчивости предприятия относительно цели является попадание значений стоимости предприятия в область цели,

а количественным показателем экономической устойчивости промышленного предприятия – вероятность достижения цели за заданное время.

Категория экономической устойчивости промышленного предприятия относительно цели является более информативной категорией, нежели устойчивость, понимаемая как способность системы возвращаться в состояние равновесия при внешних возмущающих воздействиях. Вероятность достижения цели за заданное время может принимать значение от 0 до 1, в то время как способность системы возвращаться в исходное состояние оценивается только двумя значениями: система либо способна возвращаться в исходное состояние, либо не способна.

Оценка экономической устойчивости промышленного предприятия должна основываться на системном подходе с использованием принципов устойчивости сложных систем. В работе приведены основные принципы системного подхода к исследованию экономической устойчивости предприятия. Показано, что устойчивость – это внешнее проявление внутренних свойств самого объекта.

Разработаны математические модели прогнозирования изменения денежного потока, генерируемого предприятием под воздействием возмущений и оценки случайного события попадания значений стоимости предприятия в область цели. Модели позволяют установить зависимость устойчивости предприятия от начального «стартового» состояния предприятия, создают необходимую базу для управления устойчивостью, позволяют оценивать эффективность этого управления на основе сопоставления затрат на повышение устойчивости с приращением показателя устойчивости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Большаков В. Д. Теория ошибок наблюдений. М.: Недра, 1983. 223 с.
2. Венцель Е. С. Исследование операций. М.: Советское радио, 1972. 550 с.
3. Венцель Е. С, Овчаров Л. А. Теория вероятности и ее инженерные приложения. М.: Высш. шк., 2000. 362 с.
4. Венцель Е. С., Овчаров Л. А. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения. М.: Высш. шк., 2000. 383 с.
5. Джонсон Н., Лион Ф. Статистика и планирование эксперимента в технике и науке. М.: Мир, 1980. 610 с.
6. Капур К., Ламберсон Л. Надежность проектирования систем. М.: Мир, 1980. 604 с.
7. Купер Дж., Макгиллем М. Вероятностные методы анализа сигналов и систем. М.: Мир, 1989. 376 с.
8. Юдин Д. Б. Математические методы управления в условиях неполной информации. М.: Советское радио, 1974. 400 с.
9. Игольникова О. С., Копылов А. В. Нечетко-множественная модель оценки технической составляющей инновационного потенциала предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 124–131.

REFERENCES

1. Bolshakov V. D. Theory of observation mistakes. M.: Nedra, 1983. 223 p.
2. Ventsel E. S. Operations investigation. M.: Sovetskoye radio, 1972. 550 p.
3. Ventsel E. S., Ovcharov L. A. Theory of chances and its engineering applications. M.: Vysshaya shkola, 2000. 362 p.
4. Ventsel E. S., Ovcharov L. A. Theory of random processes and its engineering applications. M.: Vysshaya shkola, 2000. 383 p.
5. Johnson N., Lion F. Statistics anf planning of an experiment in the engineering and science. M.: Mir, 1980. 610 p.
6. Capur K., Lamberson L. Reliability of systems designing. M.: Mir, 1980. 604 p.
7. Cooper J., McGhillem M. Probabilistic methods of analysis of signals and systems. M.: Mir, 1989. 376 p.
8. Yudin D. B. Mathematical methods of management in conditions of incomplete information. M.: Sovetskoye radio, 1974. 400 p.
9. Igolnikova O. S., Kopylov A. V. Unclear-multiple model of evaluation of technical component of innovative potential of a company // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. # 3 (13). P. 124–131.

08.00.05. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ СТРОИТЕЛЬСТВО

УДК 69.003.13
ББК 65.311-56

Михайлова Елена Владимировна,
аспирант каф. экономики и управления,
ст. преподаватель каф. финансов и кредита
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tranz-volga@yandex.ru

РОСТ ПРИБЫЛИ ИНВЕСТОРА КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

GROWTH OF THE INVESTOR'S PROFIT AS ONE OF CRITERIA OF EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF A CONSTRUCTION COMPANY

В рыночных условиях хозяйствования очень важной становится проблема оценки конкурентоспособности строительно-монтажных организаций. Одними из критериев такой оценки являются снижение стоимости и сокращение продолжительности строительства объекта. В данной статье в качестве критерия оценки конкурентоспособности строительной организации предложен рост прибыли инвестора, который совмещает в себе и стоимость строительного объекта, и сроки строительства, и необходимые производственные мощности организации для выполнения соответствующих объемов строительно-монтажных работ. С его помощью можно оптимизировать интенсивность строительно-монтажных работ при заданном уровне себестоимости.

In the market conditions of economics the problem of construction company competitiveness evaluation becomes very important. One of the criteria of such evaluation is reduction of the facility construction cost and duration. The given article has proposed the growth of the investor's profit, which combines the cost of facility construction, duration of construction and required production capacities of the company for performance of appropriate construction and installation activities as a criterion of construction company competitiveness evaluation. It helps to optimize effectiveness of construction and installation activities at the set level of the cost price.

Ключевые слова: строительная организация, оценка, критерии конкурентоспособности, тендерные торги, продолжительность строительства, стоимость строительства, производительность труда, инвестиции, прибыль инвестора, экономика строительства.

Keywords: construction company, evaluation, criteria of competitiveness, competitive bidding, duration of construction, construction cost, labor productivity, investments, profit of an investor, construction economy.

В современной рыночной экономике строительные предприятия существуют в условиях конкуренции на рынке производства и реализации готовой строительной продукции. Строительные организации и инвестиционно-строительные компании должны не только уметь организовывать эффективное ведение строительного производства, но и получать заказы на строительство, доказывать потенциальным инвесторам свои возможности удовлетворять их запросы по качеству строительно-монтажных работ, срокам возведения объектов, их стоимостным параметрам и т. д.

Специфика строительной продукции состоит в привязке к земле, сравнительно длительных сроках создания, больших единовременных затратах капитальных вложений и т. п. Это предопределяет характер взаимоотношений участников инвестиционного процесса, особенности обращения строительной продукции как товара: она создается по заказу заказчика (инвестора) в соответствии с проектом в строго определенном месте.

Одним из объективных условий существования строительных организаций является получение заказов через тендерные торги. При проведении конкурсов по выбору подрядчиков основными критериями выбора победителя являются снижение стоимости и сокращение продолжительности строительства объекта. Эти показатели могут быть достигнуты ими в результате принятых альтернативных решений технико-экономического и организационного характера.

В настоящее время нет устоявшегося определения конкурентоспособности предприятия. Чаще всего это понятие в экономической литературе сводится к способности предприятия производить конкурентоспособный товар. Однако «определение конкурентоспособности предприятия на основании оценки конкурентоспособности выпускаемой продукции недостаточно» [1]. И прежде всего это связано со спецификой строительной деятельности, которую необходимо рассматривать во взаимосвязи с ее основной целью – реализацией инвестиционного проекта. Поэтому конкурентоспособность строительной организации можно рассматривать

как способность предприятия бороться за рынок (выигрывать тендерные торги и заключать контракты на строительство объектов) на основе внедрения современной техники и технологий, эффективного использования резервов и достижения инвестиционной привлекательности.

Время представляет собой важный конкурентный фактор, проявляющийся в сокращении длительности процессов (экономия времени), соблюдении сроков (пунктуальность), реорганизации существующих процессов (временная гибкость), разработке новой продукции и технологии (новизна). Также с фактором времени связаны все основные рыночные силы: потребители, поставщики, существующие и потенциальные конкуренты. Использование времени в качестве конкурентного фактора должно приносить дополнительную выгоду и фирме, и потребителю.

Особое значение временной фактор играет в строительной отрасли. Скорость строительства определяет сроки ввода объекта в эксплуатацию. Подрядные контракты могут выполняться досрочно или с превышением договорных сроков. В первом случае заказчик строительной продукции, согласно условиям договора, может выплачивать вознаграждение за сокращение срока строительства или выполнения подрядного контракта, а во втором – взыскивать штраф.

Однако практика премирования и штрафных санкций применяется в настоящее время очень редко, притом что досрочный ввод дает возможность заказчику (инвестору) получить дополнительную прибыль. Если по предмету торгов заказчик в своих требованиях для производственных зданий и сооружений выставляет условия по ускорению их ввода в эксплуатацию и повышению рентабельности проектируемого или сооружаемого объекта, то выбор победителя торгов может осуществляться по критерию минимума затрат, определенных стоимостью строительства, дополнительной прибылью, которую предполагается получить за период сокращения срока строительства, а также дополнительной прибылью от снижения текущих затрат за расчетный период эксплуатации объекта.

При осуществлении инвестиций инвестор (заказчик) предполагает получить доход в будущем. Мерой эффективности инвестиционного проекта является доходность (или норма прибыли), которая определяется как отношение прибыли к вложенным инвестициям:

$$i = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Инвестиции}} \qquad (1)$$

Риск в экономическом словаре определяется как «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами» [2]. Таким образом, риск определяет вероятность того, что произойдет некое неблагоприятное событие.

Ни одно вложение не должно осуществляться, если ожидаемая доходность недостаточно высока для того, чтобы компенсировать подверженность инвестора риску этого вложения. Для того чтобы минимизировать свой риск, инвестор (заказчик) устраивает торги, на которых выбирает наиболее конкурентоспособную подрядную организацию, то есть способную с наибольшей вероятностью построить объект в намеченные сроки (или раньше) и с меньшей стоимостью.

Сокращение сроков строительства можно достигнуть увеличением производительности труда:

$$W = \frac{V}{T} \qquad (2)$$

где V – объем строительно-монтажных работ; T – время строительства.

Таким образом, увеличение производительности труда сокращает сроки строительства, а соответственно увеличивает доходность инвестора, так как досрочный ввод строительного объекта дает возможность заказчику (инвестору) получить дополнительную прибыль.

Если T – время строительства и реализации объекта, C – инвестиции, P – прибыль, то период окупаемости денежных средств, вложенных инвестором, определяется по формуле:

$$T = \frac{C}{P} \qquad (3)$$

Рассмотрим взаимосвязь между объемом строительно-монтажных работ, производительностью труда подрядной организации, сроками выполнения строительных работ и прибылью инвестора (рис. 1).

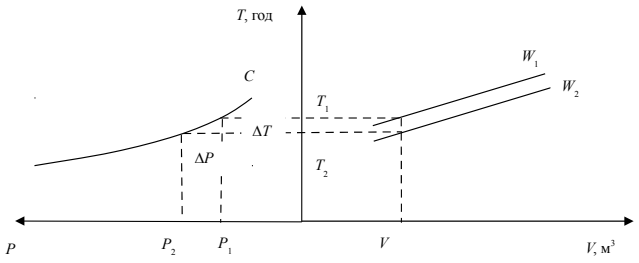


Рис. 1. Взаимосвязь производительности труда подрядной организации со сроками выполнения строительных работ и прибылью инвестора

Из рис. 1 видно, что при увеличении производительности труда с W_1 до W_2 сокращается срок строительства объекта на величину ΔT и соответственно возрастает прибыль инвестора на ΔP. Выведем формулу, которая устанавливала бы взаимосвязь между этими тремя показателями.

Из формулы (3) выразим прибыль инвестора, которую он получит при строительстве объекта за время T_1 и T_2 (стоимость строительства остается неизменной):

$$P_1 = \frac{C}{T_1} \quad , \quad \text{и} \quad P_2 = \frac{C}{T_2} \quad .$$

Так как $P_2 = P_1 + \Delta P$, то, приравнивая эти две формулы к P_1, получим:

$$\frac{C}{T_1} = \frac{C}{T_2} - \Delta P$$

После математических преобразований:

$$\Delta P = \frac{C \cdot \Delta T}{T_2 \cdot T_1} \quad (4)$$

Используя формулу (2), выразим объем строительно-монтажных работ через производительность W_1 и W_2 и время T_1 и $(T_1 - \Delta T)$ соответственно:

$$W_1 \cdot T_1 = W_2 \left(T_1 - \Delta T\right)$$

отсюда

$$\Delta T = T_1 \left(1 - \frac{W_1}{W_2}\right) \quad (5)$$

Подставим в формулу (4) полученное выражение ΔT:

$$\Delta P = \frac{C \cdot T_1}{T_2 \cdot T_1}\left(1 - \frac{W_1}{W_2}\right) = \frac{C}{T_2}\left(1 - \frac{W_1}{W_2}\right) \quad (6)$$

Из формулы (6) видно, что чем больше производительность труда W_2 и меньше длительность строительных работ T_2, тем больше рост ожидаемой прибыли инвестора. Однако необходимо отметить, что существуют минимальный срок строительства, быстрее которого построить строительный объект нельзя без ущерба качеству работ, и максимальная производительность, которую можно получить от производственных мощностей. Поэтому на график взаимосвязи производительности труда, сроков выполнения строительных работ и прибыли инвестора накладываются ограничения (рис. 2).

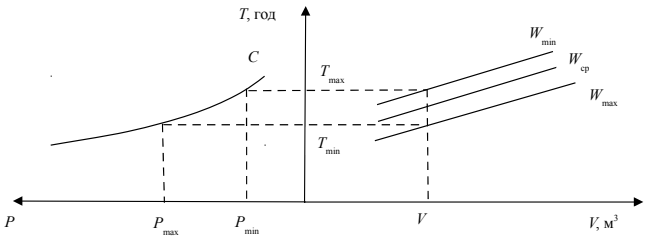


Рис. 2. Ограничения прибыли инвестора

Максимальная прибыль инвестора ограничивается минимальными сроками строительства и максимальной производительностью труда данной подрядной организации. Минимальная прибыль определяется доходом, который получил бы инвестор, положив деньги на депозит в банк.

По формуле (6) определяется зависимость прибыли инвестора от изменения производительности труда строительно-монтажной организации и сроков строительства при постоянной сумме инвестиций. Однако часто бывает, что изменение сроков строительства влечет за собой изменение и стоимости строительства, что может быть связано с сокращением или увеличением себестоимости, дополнительной оплатой подрядной организации за досрочный ввод объекта и т. д.

Рассмотрим взаимосвязь прибыли инвестора с производительностью труда, сроками строительства и стоимостью строительного объекта (рис. 3).

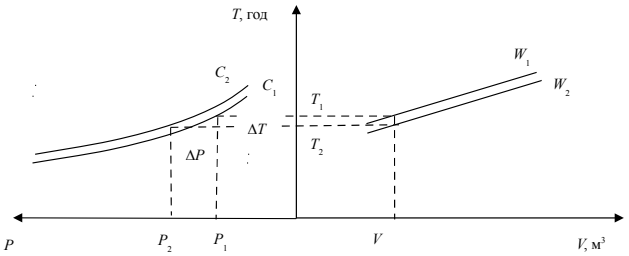


Рис. 3. Взаимосвязь прибыли инвестора с производительностью труда подрядчика, сроками и стоимостью строительства

Из формулы (3) выразим прибыль инвестора, которую он получит при строительстве объекта стоимостью C_1 за время T_1 и стоимостью C_2 за время T_2:

$$P_1 = \frac{C_1}{T_1} \quad \text{и} \quad P_2 = \frac{C_2}{T_2}$$

Так как $P_2 = P_1 + \Delta P$, то, приравнивая эти две формулы к P_1, получим:

$$\frac{C_1}{T_1} = \frac{C_2}{T_2} - \Delta P$$

После математических преобразований:

$$\Delta P = \frac{T_1 \cdot \Delta C + C_1 \cdot \Delta T}{T_2 \cdot T_1} \quad (7)$$

где $\Delta C = C_2 - C_1$.

Подставим в формулу (7) выражение ΔT (формула (4):

$$\Delta P = \frac{T_1 \cdot \Delta C + C_1 \cdot T_1\left(1 - \frac{W_1}{W_2}\right)}{T_2 \cdot T_1} = \frac{T_1\left(\Delta C + C_1\left(1 - \frac{W_1}{W_2}\right)\right)}{T_2 \cdot T_1} = \frac{\Delta C + C_1\left(1 - \frac{W_1}{W_2}\right)}{T_2} \quad (8)$$

Пусть $1 - \frac{W_1}{W_2} = k$, тогда формула (8) примет следующий вид:

$$\Delta P = \frac{\Delta C + C_1 \cdot k}{T_2} \quad (9)$$

Если $W_2 > W_1$, то коэффициент $k > 0$ и рост прибыли инвестора будет зависеть от изменения стоимости строительства.

Предложенная формула (9) позволяет одновременно оценивать две составляющие эффективности инвестиций – сопоставление затрат, окупаемости и результатов инвестиций. Ее можно использовать в качестве главного критерия оценки конкурентоспособности строительной организации, так как в ней фигурируют и стоимость строительного объекта, и сроки строительства, и необходимые производственные мощности организации для выполнения соответствующих объемов строительно-монтажных работ. Данная формула позволяет оптимизировать интенсивность строительно-монтажных работ (т. е. объем строительно-монтажных работ, который выполняет строительная организация в единицу времени) при заданном уровне себестоимости. Необходимо отметить, что она корреспондируется не только

с экономическими процессами, но и с технологическими, и техническими.

Получаемая инвестором прибыль находится в обратно пропорциональной зависимости от продолжительности строительства: чем меньше продолжительность строительства, тем выше его стоимость. Таким образом, в дальнейших исследованиях представляется возможным определить значение величины ΔC для различных видов строительства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабанов В. Н. Долгосрочная финансовая политика : учеб. пособие. М.: Высш. шк., 2010. С. 285.

2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

3. Экономика строительства : учебник / под общ. ред. И. С. Степанова. 3-е изд., доп. и перераб. М. : Юрайт-Издат, 2007. 620 с.

4. Ларионов А. Н., Малышев И. В. Методические подходы к развитию программ экологического жилищного строительства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 68–80.

5. Николаев Ю. Н. Экономическая оценка условия безубыточной и эффективной деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (11). С. 91–98.

6. Нестеренко Е. А. Реструктуризация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 76–83.

REFERENCES

1. Kabanov V. N. The long-term financial policy: text book. M.: High school, 2010. P. 285.

2. Raizberg B. A., Lozovsky L. Sh., Starodubtseva E. B. Modern economic dictionary. 5-th edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2007. 495 p.

3. Construction economics: text book / edited by I. S. Stepanov. 3-d edition, revised and amended. M.: Yurait-Izdat, 2007. 620 p.

4. Larionov A. N., Malyshev I. V. Methodical approaches to development of the programs of ecological residential construction // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 68–80.

5. Nikolaev Yu. N. Economic evaluation of the conditions of breakeven and effective activity of he company // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2010. # 1 (11). C. 91–98.

6. Nesterenko E. A. Restructuring of relations between participants of investment process in construction // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 76–83.

УДК 69.009
ББК 65.263:65.311

Нестеренко Елена Анатольевна,
соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: luna96@yandex.ru

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

JUSTIFICATION OF NECESSITY OF RE-STRUCTURING OF RELATIONS BETWEEN PARTICIPANTS OF INVESTMENT PROCESS IN CONSTRUCTION

Рассмотрены процессы, происходящие во взаимоотношениях между участниками инвестиционной сферы страны. Выявлен ряд нерешенных проблем, возникших в отношениях государства, саморегулируемых организаций, участников строительного бизнеса, препятствующих развитию партнерских отношений. Предложено использовать для преобразования системы взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса концепцию реструктуризации экономических систем. Для этого рекомендовано воспринимать участников каждого отдельного инвестиционного проекта как группу организаций с определенной структурой управления, реструктуризация взаимоотношений которых может быть осуществлена с помощью апробированных на практике подходов и методов. Представлены рекомендации по развитию взаимовыгодного сотрудничества между участниками инвестиционного процесса в строительстве.

The processes occurring in the relations between participants of investment sphere of the country have been

reviewed. A number of unresolved issues arisen between the state, the self-adjustable organizations, and the participants of construction business, preventing development of partner relations have been revealed. The concept of re-structuring of economic systems has been proposed for transformation of the system of relations between participants of investment process. For this purpose it has been recommended to perceive participants of each separate investment project as a group of organizations with the certain structure of management, the re-structuring of which relations can be carried out by means of practically proved approaches and methods. Recommendations for development of mutually advantageous cooperation between participants of investment process in construction have been provided.

Ключевые слова: строительный бизнес, реструктуризация, взаимоотношения, участник, инвестиционный процесс, саморегулируемая организация, договор, партнерские отношения, государственно-частное партнерство, сотрудничество.

Keywords: construction business, re-structuring, interrelations, participant, investment process, self-adjustable organization, contract, partner relations, state-private partnership, cooperation.

Одной из наиболее актуальных проблем государства и бизнеса на современном этапе экономических преобразований является оптимизация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса. Для такой отрасли, как строительство, партнерские отношения являются средством реализации инвестиционных проектов, т. е. фактически основой результативности бизнеса. Развитие долгосрочных взаимовыгодных отношений между участниками инвестиционного процесса необходимо как для удовлетворения потребностей рынка, так и для развития строительного бизнеса.

В последние годы взаимоотношения между отдельными участниками инвестиционного процесса пересматриваются в соответствии с изменяющимися условиями ведения бизнеса.

Во-первых, происходит совмещение ролей участников инвестиционного процесса одним и тем же юридическим лицом. Как правило, объединяются функции инвестора, заказчика и застройщика; заказчика, застройщика и проектировщика; заказчика, застройщика и генерального подрядчика и др. Объединение функций имеет положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, увеличивается результативность бизнеса, а с другой стороны, объединение функций приводит к снижению контроля над качеством выполнения работ.

Во-вторых, применяются новые формы договорных связей. Наряду с использованием традиционных двухсторонних договоров (договоры подряда на строительство объекта, договоры подряда на выполнение комплекса строительных работ) применяются [1]: трехсторонние договоры, в которых одновременно участвуют заказчик, генеральный подрядчик и субподрядные организации; договоры простого товарищества (о совместной деятельности), объединяющие интересы заказчика, генерального подрядчика и инвестора; договоры с участием субгенподрядчика, выполняющего агентские функции в интересах генерального подрядчика и др.

За последний год произошли изменения во взаимоотношениях государства и строительного бизнеса. Государство частично отказалось от контроля над строительной сферой в пользу саморегулируемых организаций. Но пока система взаимоотношений государства и строительного бизнеса не выстроена, поскольку имеется ряд нерешенных проблем.

Так, замена с 1 января 2010 г. лицензирования градостроительной деятельности на выдачу свидетельств о допуске к определенному виду или видам работ саморегулируемыми организациями (СРО) не исключила «торговлю» правом на осуществление градостроительной деятельности. Саморегулирование было сведено к получению взноса в компенсационный фонд, вступительного и ежемесячных членских взносов, оформлению страховки гражданской ответственности, а не к усилению реального контроля над строительной сферой.

С 1 июля 2010 г. Минрегион России изменил перечень видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства [2]. И, несмотря на то, что не отменяется действие ранее выданных свидетельств о допуске к выполнению работ, применение их организациями для участия в конкурсах, аукционах, а также для проведения государственной экспертизы может быть затруднено, поскольку в новом перечне виды работ сформулированы в большинстве случаев в иной редакции, чем в ранее применяемом перечне [3]. В соответствии с новыми требованиями Минрегиона России для продолжения своей деятельности СРО должны получить решение Ростехнадзора о внесении сведений в государственный реестр об изменении сферы деятельности. И только в этом случае подтверждается право СРО выдавать свидетельства о допуске к работам от имени государства.

Подобные изменения негативно отражаются на взаимоотношениях участников инвестиционного процесса.

Еще одной проблемой, усугубляющей развитие взаимоотношений государства и строителей, является исполнение закона «О размещении заказов на покупку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [4], поскольку проведение аукционов на распределение госзаказов на сумму менее 50 млн руб. направлено только на понижение цены без предъявления претендентом списка аналогичных работ, выполненных им за последние пять лет, что приводит к неисполнению заказов недобросовестными подрядчиками. Фактически большинство аукционов проводится с меньшей, чем 50 млн руб., начальной ценой, и снижение стоимости заказа фактически оборачивается перерасходом бюджетных средств, так как не позволяет привлекать к участию в торгах квалифицированных подрядчиков.

По-прежнему редким является использование такой формы взаимоотношения государственных органов власти и строительного бизнеса, как государственно-частное партнерство, так успешно применяемое на Западе. До сих пор ведется поиск оптимальных вариантов

партнерства государства и бизнеса, поскольку каждая из сторон заинтересована в получении больших прав, снижении обязательств. Принятие закона «О концессионных соглашениях» [5] и ряда других законодательных актов, регулирующих взаимоотношения, а также право и ответственность сторон, не решило проблемы развития государственно-частного партнерства в нашей стране.

Необходимость формирования взаимовыгодных отношений участников инвестиционного процесса между собой, государства и строительного бизнеса требует пересмотра и преобразования всей системы взаимоотношений в строительной сфере страны. Для этого можно использовать концепцию реструктуризации экономических систем.

Международная практика и опыт проведения реструктуризации в России свидетельствуют о том, что реструктуризация представляет собой комплекс сложнейших экономических, организационных и правовых процедур, направленных на изменение функционирования экономических систем в соответствии с внешними условиями рынка и стратегией развития [6–10]. Однако правовой смысл этой категории остается неясным. В настоящее время в России законодательное определение термина «реструктуризация», кроме банковской сферы («Бюджетный кодекс Российской Федерации» ст. 105 «Реструктуризация долга», ФЗ Российской Федерации «О реструктуризации кредитных организаций»), фактически отсутствует. В то же время реструктуризация успешно применяется как основной способ преобразования бизнеса с учетом организационно-управленческих и экономических аспектов.

Общепринято, что основными чертами реструктуризации являются: изменение размеров организации; использование современных подходов к управлению; формирование организационной структуры управления; оптимизация параметров структуры активов; укрепление экономического развития и повышение конкурентоспособности; применение мер, направленных на преодоление финансовой неустойчивости, на восстановление экономического роста и др. [11–13].

Как правило, в качестве главной цели реструктуризации понимается поиск источников экономического роста организаций на основе исследования влияния внутренних и внешних факторов [8, 11, 12, 14].

В отечественной практике реструктуризация применяется в антикризисном управлении; финансовом оздоровлении; досудебных и судебных процедурах законодательства о банкротстве; структурных изменениях; выделении отдельных подразделений в самостоятельные автономные предприятия интеграции с другими организациями и др. [8, 10, 15].

Изучение практики проведения реструктуризации позволило выявить, что объектами реструктуризации на макроуровне могут быть регион, отрасль, кластер и др., на микроуровне – группа организаций, отдельная организация и ее подразделения, отдельные виды деятельности, акционерный капитал, финансовые вложения, незавершенное строительство, непрофильный бизнес, неликвидные основные производственные фонды, различные виды задолженности, а субъектами реструктуризации могут выступать главы субъектов федерации, менеджеры различных уровней управления, собственники бизнеса, руководители организаций и их подразделений, отдельные специалисты и рядовые сотрудники [6, 14].

В отечественной экономической литературе описаны различные виды реструктуризации. Так, в зависимости от факторов внешней и внутренней среды можно использовать два вида реструктуризации: оперативную и стратегическую. На основе изучения внутренних факторов развития бизнеса принято считать, что могут быть проведены производственная, финансовая, организационная, маркетинговая реструктуризации. Дополнительно выделяют также управленческую, технологическую, инновационную, кадровую, структурную, информационную реструктуризации [12, 14, 16].

Как известно, при проведении реструктуризации западных и отечественных организаций применяются такие подходы, как формализованный, на основе «поведенческого» направления теории управления, бизнес-единиц, ключевой компетенции, ресурсного подхода, подхода минимализма [10, 16]. Однако, несмотря на то, что описываются различные виды реструктуризации и подходы к проведению реструктуризации организаций, отсутствуют теоретико-прикладные методики, обеспечивающие реструктуризацию бизнеса в целом и в частности реструктуризацию партнерских отношений. Однако реструктуризация является важнейшим условием развития как отдельной организации, так и ее окружения, т. е. ее проведение способствует активизации взаимоотношений с партнерами по бизнесу.

В подобных условиях для поиска оптимальных вариантов взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса и построения долговременных взаимовыгодных партнерских отношений можно рекомендовать использование зарубежного и отечественного опыта проведения реструктуризации экономических систем. При этом участников инвестиционного процесса, взаимоотношения которых постоянно возобновляются при возведении объектов строительства, следует воспринимать как группу организаций с определенной организационной структурой управления, реструктуризация которой может быть осуществлена с помощью апробированных на практике подходов, методов и с учетом обеспечения долговременности, качества, надежности и интенсивности делового сотрудничества партнеров.

В качестве основы проведения реструктуризации взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса необходимо реализовать ограниченный набор первоочередных мер по преодолению основных проблем, возникших во взаимоотношениях государства и строительного бизнеса; саморегулируемых организаций и их членов; заказчиков, застройщиков, проектировщиков, генподрядчиков, субподрядчиков.

По нашему мнению, реструктуризация взаимоотношений государства и строительного бизнеса должна быть направлена со стороны государства на снижение административного влияния и коррупционной составляющей, на восстановление доверия к государству как к партнеру по совместному бизнесу, на обеспечение доступности к сотрудничеству широкого круга организаций, в том числе малого и среднего бизнеса, а со стороны бизнеса – на использование уникальных возможностей каждого участника инвестиционного процесса, снижение нагрузки на

бюджет, использование более гибкой и эффективной системы управления инвестиционным процессом.

Для проведения реструктуризации взаимоотношений между отдельными участниками инвестиционного процесса в строительстве необходимым является: расширение законодательного обеспечения партнерства, определяющего права и ответственность сторон; обеспечение права на свободный выбор; обеспечение конкурентных условий; развитие предпринимательской инфраструктуры; увеличение заинтересованности в экономическом развитии партнеров; совершенствование форм и методов делового сотрудничества и др.

Использование накопленного опыта по реструктуризации экономических систем для проведения реструктуризации взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса является важнейшим условием обеспечения успеха партнерства, что в конечном итоге может способствовать развитию строительной сферы страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беляева О. А. Заказчик – генподрядчик – субподрядчик // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. 2009. № 6. С. 99–97.

2. Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства : приказ Минрегиона РФ от 30.12.2009 № 624 (ред. от 23.06.2010)/ (Зарегистрировано в Минюсте РФ 15.04.2010 № 16902) // Российская газета. 2010. 26 апр.

3. Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства : приказ Минрегиона РФ от 09.12.2008 № 274 (ред. от 21.10.2009) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 16.01.2009 № 13086) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2009. № 6.

4. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (принят ГД ФС РФ 08.07.2005) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (Ч. 1). Ст. 3105.

5. О концессионных соглашениях : федер. закон РФ от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 02.07.2010) (принят ГД ФС РФ 06.07.2005) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (Ч. II). Ст. 3126.

6. Хэйр П. Дж. Промышленная реструктуризация как средство усиления национальной конкурентоспособности // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 4. С. 18–23.

7. Лихачев М. Реструктуризация крупной компании как компонент эффективного управления и инструмент повышения ее конкурентоспособности // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 3. С. 23–32.

8. Карлина Т. Реструктуризация компаний в условиях кризиса // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 4. С. 106–114.

9. Реструктуризация предприятия // Экономика и учет в строительстве. 2009. № 8. С. 50–55.

10. Хаит М. М. Развитие малого бизнеса на основе реструктуризации крупных предприятий // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6: Экономика. 2006. № 4. С. 32.

11. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний : учеб. пособие. М.: Экономика, 2001. 456 с.

12. Бекетова О. Н. Реструктуризация предприятий в условиях рыночной экономики: проблемы теории и практики // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 87–92.

13. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник. СПб.: Питер, 2004. 400 с.

14. Попович А. Оперативная и стратегическая реструктуризация предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 9. С. 94–104.

15. Васильев В. Ю. Реструктуризация как наиболее эффективный способ вывода предприятия из кризисного состояния // Экономические науки. 2007. № 6 (31). С. 182–184.

16. Бекетова О. Н. Реструктуризация предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 1. С. 86–89.

17. Ларионов А.Н., Малышев И.В, Методические подходы к развитию программ экологического жилищного строительства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 68–80.

18. Николаев Ю. Н. Экономическая оценка условия безубыточной и эффективной деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (11). С. 91–98.

19. Ящук Т. В., Нестеренко Е. А. Оценка экономической эффективности строительного бизнеса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (11). С. 99–104.

REFERENCES

1. Belyaeva O. A. Customer – general contractor – subcontractor // Pricing and cost estimate norms in construction. 2009. # 6. P. 99–97.

2. On approval of the list of types of activities for engineering surveys, for development of design documentation, for construction, reconstruction, overhaul of the facilities of capital construction, which impact the safety of the facilities of capital construction: order of the Ministry of regional development of the RF dated 30.12.2009 # 624 (issue ad of 23.06.2010) (registered in the Ministry of justice of the RF on 15.04.2010 # 16902) // Russian newspaper. 2010. April 26.

3. On approval of the list of types of activities for engineering surveys, for development of design documentation, for construction, reconstruction, overhaul of the facilities of capital construction, which impact the safety of the facilities of capital construction: order of the Ministry of regional development of the RF dated 09.12.2008 # 274 (issue as of 21.10.2009) (Registered in the Ministry of justice of the RF on 16.01.2009 # 13086) // Bulletin of regulatory enactments of the federal authorities of executive power. 2009. # 6.

4. On placement of orders for supply of goods, performance of activities, rendering services for the state and municipal needs: federal law of the RF dated 21.07.2005 # 94-FZ (approved by the State Duma of the RF Federal Board on 08.07.2005) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 30 (P. 1). Article 3105.

5. On concession agreements: federal law of the RF dated 21.07.2005 # 115-FZ (issue as of 02.07.2010) (approved by the State Duma of the RF Federal Board on 06.07.2005) // Collection of the RF legislation. 2005. # 30 (P. II). Article 3126.

6. Higher P. J. Industrial restructuring as a tool of enhancement of national competitiveness // Issues of the theory and practice of management. 2002. # 4. P. 18–23.

7. Likhachev M. Restructuring of a large company as a component of effective management and a tool of increasing of its competitiveness // Issues of the theory and practice of management. 2010. # 3. P. 23–32.

8. Karlina T. Restructuring of companies in the conditions of crisis // Issues of the theory and practice of management. 2010. # 4. P. 106–114.

9. Restructuring of a company // Economics and accounting in construction. 2009. # 8. P. 50–55.

10. Height M. M. Development of small business on the basis of restructuring of large companies // Bulletin of Moscow university. Ser 6. Economics. 2006. # 4. P. 32.

11. Mazur I. I., Shapiro V. D. Restructuring of enterprises and companies: text book. M.: Economics, 2001. 456 p.

12. Beketov O. N. Restructuring of companies in the conditions of the market economy: issues of theory and practice // Management in Russia and abroad. 2009. # 4. P. 87–92.

13. Fatkhutdinov R. A. Innovation management: text book. SPb.: Piter, 2004. 400 p.

14. Popovitch A. Operating and strategic restructuring of a company // Issues of the theory and practice of management. 2006. # 9. P. 94–104.

15. Vasilyev V. Yu. Restructuring as the most effective way of overcoming crisis // Economic sciences. 2007. # 6 (31). P. 182–184.

16. Beketov O. N. Restructuring of a company // Management in Russia and abroad. 2010. # 1. P. 86–89.

17. Larionov A. N., Malyshev I. V. Methodic approaches to development of the programs of ecological residential construction // Business, Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 68–80.

18. Nikolaev Yu. N. Economic evaluation of the condition of the breakeven and effective activity of the company // Business, Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. # 1 (11). P. 91–98.

19. Yashchuk T. V., Nesterenko E. A. Evaluation of economic effectiveness of construction business // Business, Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. # 1 (11). P. 99–104.



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

Здесь Вы можете получить следующую полезную информацию:

– паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59; номенклатуры специальностей научных работников;

– перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;

– график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия публикации статей;

– требования к публикации статей;

– положение о рецензировании;

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

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

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

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

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

– адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

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

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

08.00.05. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ
СФЕРА УСЛУГ

УДК 364
ББК 65.207.2

Баматгириев Омар Абасович,
аспирант каф. экономики и менеджмента
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: meon_nauka

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

SOCIAL CONTRADICTIONS IN PROVIDING MEDICAL SERVICES

Статья посвящена проблемам экономической эффективности и социальной справедливости в сфере здравоохранения. Эти вопросы исследуются в контексте противоречия между институтами по поводу формирования частных и общественных благ. Проанализированы последствия государственного финансирования сферы социальных услуг по остаточному принципу. Освещены проблемы совершенствования системы обязательного медицинского страхования и поддержки наиболее важных направлений медицинской помощи. Рассматриваются социальные противоречия при предоставлении медицинских услуг в условиях существенного недофинансирования отрасли и повышающихся расходах домашних хозяйств на медицинскую помощь.

The article is devoted to the problems of economic efficiency and social justice in the health care. These issues are examined in the context of the contradictions between the institutions regarding formation of private and public goods. Effects of public funding of social services as a residual have been analyzed. Problems of improving the system of compulsory medical insurance and support of the most important areas of medical care have been reviewed. Social contradictions in providing medical services in the conditions of substantial under-funding of the industry and rising of the household expenditures for medical care have been analyzed.

Ключевые слова: социальная справедливость, сфера здравоохранения, программа государственных гарантий, дифференциация населения, экономическая эффективность, остаточный принцип финансирования, медицинская помощь, обязательное медицинское страхование, теневая оплата услуг, расходы населения.

Keywords: social justice, health care, a program of state guarantees, the differentiation of the population, economic efficiency, residual principle of funding, medical care, compulsory health insurance, shadow payment for services, expenses of population.

Введение

Трансформация геоэкономического пространства России в последние десятилетия и внедрение рыночных принципов ведения хозяйства способствовали отказу от тоталитарных форм правления, а вместе с тем и отказу от существовавших ранее в общественном сознании парадигм относительно патерналистских функций государства. В результате на смену старым стереотипам пришли новые, в которых государство выступает не столько «покровителем», сколько «организатором» коллективных действий в процессе формирования и развития социально-экономического пространства страны.

В соответствии с современной институциональной организацией гражданского общества Российская Федерация представляет собой демократическое государство, в целом выражающее и символизирующее совокупность интересов российского общества. Опираясь на силу закона и обладая исключительным правом принуждения, государство осуществляет свои властные функции для достижения целей, задаваемых обществом. Понимание данных фактов носит весьма важный характер для проведения современных успешных общественно-политических и социально-экономических реформ.

Идеи об уважении человеческой личности и улучшении условий ее жизни как основных предпосылках обеспечения макроэкономической стабильности и микроэкономической конкуренции легли в основу подходов к определению роли государства в современном демократическом обществе. Так, до недавнего времени организация экономического пространства Российской Федерации была такова, что противоречия между институтами по поводу формирования частных и общественных благ носили классовый характер, что, естественно, не способствовало повышению эффективности использования производственных ресурсов и снижению трансакционных издержек. Однако на сегодняшний день складываются объективные предпосылки для преодоления этих противоречий, что, в частности, происходит на фоне усиления идеи о кооперативном типе поведения, где общественно ориентированное поведение приобретает для индивида рациональный характер, что, в конечном итоге, в большей степени отвечает его собственным интересам.

Кроме того, процесс трансформации экономического пространства, формирование смешанной рыночной экономики позволяют создавать объективные предпосылки для организации системы общественной эффективности,

что выступает катализатором процесса эволюции во взаимоотношениях между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Подобные тенденции ведут к формированию народнохозяйственной системы, где экономическая эффективность и социальная справедливость будут способствовать одновременному формированию общественных и частных благ, не вызывая противоречий между ними.

Особенности предоставления социальных услуг в российской экономике

Современные попытки создания в России эффективной и устойчивой социально-экономической системы также базируются на принципах кооперативного поведения. Именно из интегрирования фундаментальных основ экономической эффективности и социальной справедливости в систему смешанной экономики берут свое начало взгляды на основы социально-экономической политики и принципы формирования механизма ее реализации. Это отчасти заключается в обеспечении оптимальных уровней социальных выплат в бюджеты домашних хозяйств и налоговых отчислений в бюджеты и внебюджетные фонды различных уровней государственной власти и управления.

Однако функции государства не исчерпывают себя лишь в вопросах формирования современной эффективной и устойчивой социально-экономической системы. Неотъемлемой частью смешанной экономики в демократическом обществе является система социального обеспечения населения, гарантирующая равный доступ к жизненно необходимым товарам и услугам для различных слоев населения. Именно эта система в смешанной экономике обеспечивает решение конфликтных ситуаций, возникающих в процессах взаимодействия экономической эффективности с социальной справедливостью, частной собственности с общественными интересами.

Ранее в России, как и в других государствах социалистического лагеря, система социальных гарантий и защиты населения строилась на принципах обеспечения: тотальной занятости граждан; жесткого регулирования цен и зарплат; дотирования товаров народного потребления и услуг; чистой монополии государства на систему социального обслуживания и др. Все это в значительной степени отличало отечественную систему от ее аналогов в странах с капиталистическим укладом. Тем не менее системный кризис конца 80-х – начала 90-х гг. XX в., переход к политической демократии и рыночной экономике обозначили существенные просчеты в реализации советской системы социальных гарантий и защиты населения.

Так, с одной стороны, в отраслях сферы социальных услуг было занято большое количество трудовых ресурсов, что обеспечивало относительно высокие показатели обеспеченности населения страны работниками социально-культурной сферы. С другой стороны, наличие большой массы работников, занятых в сфере социального обеспечения населения, компенсировалось значительным отставанием в развитии материально-технической базы в сравнении с западноевропейскими странами. Кроме того, у врачей, учителей, работников культуры отсутствовали стимулы к ведению эффективной работы и внедрению инновационных методов, что, в совокупности с указанными проблемами, снижало качество предоставляемых услуг на фоне их роста в странах ОЭСР.

Еще в большей степени усугубляло ситуацию государственное финансирование сферы социальных услуг по остаточному принципу, что впоследствии способствовало широкому распространению теневой оплаты потребителями предоставленных им услуг здравоохранения, образования, культуры, в результате чего темпы роста коррупционной составляющей вышли на новый уровень.

В итоге неравенство в доступности социальных услуг, обусловленное социальным статусом людей, медленное внедрение новых технологий и обновление оборудования, дефицит ресурсов, низкая заработная плата работников социальных отраслей, порождающая теневые платежи за их услуги, отсутствие у населения легальных инструментов воздействия на качество предоставляемых услуг, рост требований к их уровню и отсутствие адекватной реакции со стороны государства способствовали формированию недовольства в обществе.

Решение проблем недостаточности бюджетного финансирования, неэффективности использования имеющихся ресурсов, растущего отставания от западноевропейских стран по качеству социального обслуживания было принято искать в направлении кардинального реформирования отраслей социальной сферы и прежде всего здравоохранения и жилищно-коммунального хозяйства. Общий вектор реформ был заимствован у стран с развитой рыночной экономикой, что объяснялось кризисом социалистической идеологии государственного управления страной и социальной сферой и их сменой на рыночную парадигму. Причем интерес был обращен к новейшим моделям финансирования социальной сферы, которые в это время активно обсуждались и начинали внедряться в Западной Европе. В частности, речь идет о переходе от системы бюджетного финансирования здравоохранения к системе обязательного медицинского страхования; формировании накопительных фондов системы пенсионного обеспечения; развитии негосударственных пенсионных фондов; приватизации части объектов социальной инфраструктуры.

В сферах образования и культуры наблюдалось интенсивное развитие негосударственного сектора и увеличение масштабов рыночного предложения образовательных и культурных услуг. В то же время в организации государственного финансирования этих отраслей серьезных изменений не происходило.

При этом характерной особенностью реформирования сферы социального обеспечения в России, как и в некоторых других постсоциалистических странах, являлось воздействие трансформационных процессов на источники формирования средств финансирования социальных программ. При этом объем социальных гарантий, установленных в эпоху социализма, практически нигде не пересматривался, а доходы в бюджет и внебюджетные фонды не могли обеспечить их полного финансирования.

Все это привело к дисбалансу в системе социального обслуживания населения, призванной обеспечивать решение конфликтных ситуаций, возникающих в процессе взаимодействия между экономической эффективностью

и социальной справедливостью, частной собственностью и общественными интересами в смешанной экономике. В результате сегодня мы наблюдаем ситуацию, когда для получения нужной медицинской помощи и хорошего образования домохозяйствам приходится все больше и больше выплачивать средств из собственных доходов в ущерб потреблению товаров и услуг других категорий. Все это ведет к социальной дифференциации населения, что в значительной степени подрывает фундаментальные основы демократического государства.

Социальные проблемы модернизации здравоохранения

На сегодняшний день сфера здравоохранения населения России с позиций экономической эффективности и социальной справедливости является одной из самых неблагополучных и требующих срочной модернизации. Удручающая ситуация здесь сложилась во многом не только вследствие представленных выше факторов, но и на фоне того, что после разрушения советской системы практически десятилетие в медицинской отрасли не происходило кардинальных изменений, адекватно отвечающих вызовам времени. Лишь в последние годы на проблемы в отрасли было обращено должное внимание, что привело к принятию в 2006 г. Приоритетного национального проекта «Здоровье», предусматривающего: развитие первичной медико-санитарной помощи; усиление профилактической составляющей медицинской помощи; повышение доступности высокотехнологичной медицинской помощи; улучшение качества медицинской помощи женщинам в период беременности и родов.

На рисунке графически представлена информация об изменении ожидаемой продолжительности жизни при рождении и естественном приросте населения России. Из графика видно, что в последние годы, начиная с 2004 г., ожидаемая продолжительность жизни стала увеличиваться и в 2009 г. достигла уровня 68,7 лет. Также, начиная с 2002 г., стала сокращаться убыль населения.

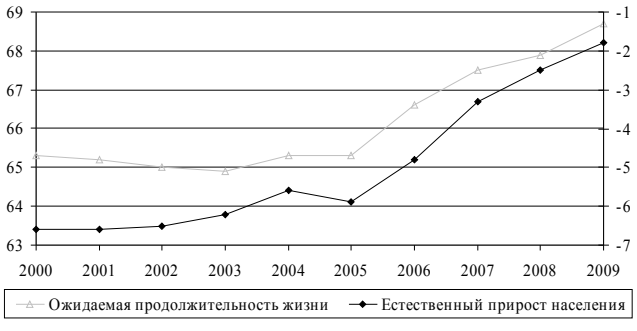


Рис. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (слева), лет, и естественный прирост (справа) населения России, промилле[1]

Тем не менее сравнительный анализ представленных показателей с аналогичными показателями стран Европейского Союза свидетельствуют о наличии проблем в сфере российского здравоохранения. В частности, уровень ожидаемой продолжительности жизни в России ниже показателей новых стран ЕС на 7 лет, а в сравнении со старыми странами ЕС – ниже на 13 лет.

Анализ естественного прироста населения также дает понять, что темпы рождаемости в России до сих пор отстают от темпов смертности. При этом анализ причин смертности показывает, что рост смертности населения в период с 1990-х гг. произошел в основном за счет роста смертности населения в трудоспособном возрасте, причем от предотвратимых причин – болезней системы кровообращения и внешних причин смерти, которые более чем на половину связаны с излишним употреблением алкоголя и на одну пятую – с широким распространением табакокурения (поведенческие факторы, рост которых отражает усиление социального неблагополучия общества).

Примечательно, что, достигнув территории России во второй половине 2008 г., мировой финансовый кризис значительно расширил и обогатил представления о возможностях государственного вмешательства в экономику и социальную сферу, его масштабах, направлениях, формах и приоритетах, а также о национальных особенностях применения отдельных мер. Так, в области здравоохранения, помимо того что была сохранена ранее сформулированная политика, предусматривающая совершенствование системы обязательного медицинского страхования и поддержку наиболее важных направлений медицинской помощи, был разработан целых ряд антикризисных мер.

В рамках ПНП «Здоровье» была начата реализация программ по развитию системы оказания специализированной сосудистой помощи и совершенствованию организации медицинской помощи пострадавшим в ДТП. Увеличилось число субъектов РФ, участвующих в данных проектах. Наряду с пропагандой массового донорства крови была развернута работа по техническому оснащению 119 учреждений службы крови, а также создана единая информационная база. В 2009 г. были организованы мероприятия по совершенствованию онкологической и противотуберкулезной помощи населению. Также в настоящий момент продолжается программа дополнительной диспансеризации работающих граждан и углубленного медицинского осмотра работников, занятых на вредных или опасных для здоровья производствах; продолжается разработка комплекса мероприятий с целью совершенствования процесса оказания медицинской помощи матерям и детям.

Во время кризиса повысилось внимание к проблемам лекарственной помощи. В конце 2008 г. цены на лекарства выросли более чем на 16,4 % (при этом рост цен на непродовольственные товары составил 8 %). В конце 2009 г. прирост цен на медикаменты составил 17 % по отношению к ценам предшествующего года (на непродовольственные товары – 9,4 %). Такая ситуация вызвала необходимость введения обязательной регистрации предельных отпускных цен производителей на входящие в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств, а также корректировки самого Перечня.

В результате органы управления субъектов РФ были обязаны минимизировать уровни предельных оптовых и розничных надбавок на все лекарственные средства;

[1] Составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2415003; http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2415019) (дата обращения: 29.04.2011).

организовать и обеспечить проведение мониторинга за соблюдением дистрибьютерами и аптечными организациями установленных торговых надбавок. Также была признана необходимость упорядочения процесса допуска лекарственных средств к применению, усиления контроля за их качеством, эффективностью и безопасностью. В связи с этим в 2010 г. на лекарственное обеспечение населения дополнительно планировалось затратить порядка 710 млн руб.

Целями всех обозначенных административно-контрольных мер в области лекарственного обеспечения являлись:

– нормализация рынка лекарственных средств;

– создание барьера для проникновения на рынок некачественных товаров;

– установка высоких стандартов производства;

– расширение доли отечественных лекарств и, как следствие, снижение цен.

Вызванное кризисом повышение цен на медицинские услуги (в 2009 г. рост составил 13,1 %) показало особое значение бесплатной медицинской помощи. В 2009 г. в рамках Программы государственных гарантий осуществлялась дополнительная финансовая поддержка системы обязательного медицинского страхования по следующим направлениям:

– увеличение дотаций бюджетам территориальных систем обязательного медицинского страхования;

– выделение бюджетных ассигнований Федеральному фонду ОМС с целью дальнейшего перечисления межбюджетных трансфертов территориальным фондам (в случае снижения их доходов по сравнению с запланированными).

В 2010 г. вследствие сокращения доходов бюджета произошло снижение расходов на здравоохранение на 4,5 %. Несмотря на это, предполагалось увеличение финансирования стационарной медицинской помощи на 3,6 % к уровню 2009 г.; амбулаторной медицинской помощи – на 20,6 %. В свою очередь, расходы на скорую медицинскую помощь подверглись сокращению, что весьма ограничит в дальнейшем возможности экстренного реагирования.

В 2009 г. общая сумма расходов на здравоохранение (включая профилактические физическую культуру и спорт) составляла 334,6 млрд руб. Высокотехнологичная медицинская помощь была оказана 230 тыс. чел. В 2010 г. планировалось помочь 255 тыс. чел (к сравнению, в 2005 г. эта цифра составляла 60 тыс. чел.). С этой целью работают новые медицинские клиники Пензы, Астрахани, Чебоксар, Калининграда, Иркутска и других городов. Намечается введение в эксплуатацию Центра сердечно-сосудистой хирургии в Челябинске. В планах открыть аналогичные центры в Красноярске и Перми, а также Нейрохирургический центр в Тюмени и Центр травматологии в Барнауле. В 2010 г. планировалось выделение на приоритетный национальный проект «Здоровье» на 532,8 млн руб. больше, чем в 2009 г., и их направление на развитие программ высокотехнологичной медицинской помощи и лечение сердечно-сосудистых заболеваний.

Однако в целом оценку эффективности реализованных антикризисных мер и в целом действий по модернизации системы здравоохранения в России за последние годы можно дать, сославшись на выступление Л. Рошаля на Первом Всероссийском форуме медицинских работников 13 апреля 2011 г. В своем выступлении Л. Рошаль затронул множество аспектов и выделил серьезные проблемы, основными из которых являются: существенное недофинансирование системы здравоохранения, организация тендеров по закупке оборудования, закрытие больниц и ЛПУ, долгая проработка Концепции развития системы здравоохранения и т. п.

Кроме того, на наш взгляд, еще одной немаловажной проблемой современной российской системы здравоохранения является существенная дифференциация разных слоев населения в доступе к медицинским услугам. В таблице произведен расчет дифференциации населения Российской Федерации по 20-процентным группам в доступе к медицинским услугам в 2009 г. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2009 г. население России составило 141,9 млн человек. Следовательно, к каждой из 20-процентных групп относится 28,4 млн человек. Также известно, что расходы на конечное потребление в среднем на человека в месяц по стране в 2009 г. составили 9 054,0 руб. Кроме того, известны величины распределения расходов на конечное потребление по 20-процентным группам населения в 2009 г., выраженные в %. Таким образом, можно установить суммарный объем расходов на конечное потребление населением каждой 20-процентной группы. Для этого найдем произведение между показателями численности постоянного населения всего по РФ и средними расходами на конечное потребление. Искомое – суммарные расходы на конечное потребление всего по стране – будет равно 1 284,8 млрд руб.

Используя полученную цифру и данные о распределении расходов на конечное потребление по 20-процентным группам населения, можно установить суммарные расходы на конечное потребление для каждой 20-процентной группы. Получим, что население первой группы в 2009 г. осуществило расходов на 98,9 млрд руб. (1 284,8·7,7 %), население второй группы – 151,6 млрд руб. (1 284,8·11,8 %), население третьей группы – 210,7 млрд руб. (1 284,8·16,4 %), население четвертой группы – 309,6 млрд руб. (1 284,8·24,1 %), население пятой группы – 513,9 млрд руб. (1 284,8·40,0 %).

Теперь определим расходы на конечное потребление для каждой 20-процентной группы населения. Этот показатель является результатом деления показателей суммарных расходов на конечное потребление на численность постоянного населения по каждой группе. Получим, что расходы на конечное потребление в 2009 г. у населения первой 20-процентной группы были равны 3 485,8 руб. на чел. в месяц (98,9 млрд руб./28,4 млн чел.), второй группы – 5 341,9 руб. на чел. в месяц (151,6 млрд руб./28,4 млн чел.), третьей группы – 7 424,3 руб. на чел. в месяц (210,7 млрд руб./28,4 млн чел.), четвертой группы – 10 910,1 руб. на чел. в месяц (309,6 млрд руб./28,4 млн чел.), пятой группы – 18 108,0 руб. на чел. в месяц (513,9 млрд руб./28,4 млн чел.).

Используя данные Федеральной службы государственной статистики о расходах домашних хозяйств на медицинскую помощь по 20-процентным группам насе-

Таблица

Дифференциация населения Российской Федерации по 20-процентным группам по доступности медицинских услуг в 2009 г.[2]

	Численность постоянного населения РФ, млн чел.	Расходы на конечное потребление, руб. на чел. в месяц	Суммарные расходы на конечное потребление, млрд руб.	Распределение расходов на конечное потребление по 20-процентным группам населения, %	Расходы домашних хозяйств на медицинскую помощь по 20-процентным группам населения, руб. на чел. в месяц	Доля расходов на медицинскую помощь среди всех расходов на конечное потребление, %	Доступные средства на конечное потребление, за исключением расходов на медицинскую помощь, руб. на чел. в месяц
Всего	141,9	9 054,0	1 284,8	100,0	1 071,1	11,8	7 982,9
Первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	28,4	3 485,8	98,9	7,7	428,4	12,3	3 057,4
Вторая	28,4	5 341,9	151,6	11,8	552,5	10,3	4 789,4
Третья	28,4	7 424,3	210,7	16,4	959,1	12,9	6 465,2
Четвертая	28,4	10 910,1	309,6	24,1	1 159,5	10,6	9 750,6
Пятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	28,4	18 108,0	513,9	40,0	1 360,6	7,5	16 747,4

ления в 2009 г., получаем, что у первой 20-процентной группы доля расходов на медицинскую помощь среди всех расходов на конечное потребление составляла 12,3 % (428,4 руб. на чел. в месяц / 3 485,8 руб. на чел. в месяц), второй группы – 10,3 % (552,5 руб. на чел. в месяц / 5 341,9 руб. на чел. в месяц), третьей группы – 12,9 % (959,1 руб. на чел. в месяц / 7 424,3 руб. на чел. в месяц), четвертой группы – 10,6 % (1 159,5 руб. на чел. в месяц / 10 910,1 руб. на чел. в месяц), пятой группы – 7,5 % (1 360,6 руб. на чел. в месяц / 18 108,0 руб. на чел. в месяц).

Очевидно, что население группы с наименьшими располагаемыми ресурсами тратит на здравоохранение более чем в 3 раза меньше в реальном выражении, но в 2 раза больше в относительном выражении в сравнении с населением наиболее обеспеченной группы. При этом, если рассчитать остаток доступных средств на конечное потребление, за исключением расходов на медицинскую помощь, по этим группам населения, то получим, что у первой группы остаток будет равен 3 057,4 руб. на чел. в месяц (3 485,8 руб. на чел. в месяц – 428,4 руб. на чел. в месяц), у второй – 4 789,4 руб. на чел. в месяц (5 341,9 руб. на чел. в месяц – 552,5 руб. на чел. в месяц), у третьей – 6 465,2 руб. на чел. в месяц (7 424,3 руб. на чел. в месяц – 959,1 руб. на чел. в месяц), у четвертой – 9 750,6 руб. на чел. в месяц (10 910,1 руб. на чел. в месяц – 1 159,5 руб. на чел. в месяц), у пятой – 16 747,4 руб. на чел. в месяц (18 108,0 руб. на чел. в месяц – 1 360,6 руб. на чел. в месяц). Другими словами, остаток доступных средств на конечное потребление, за исключением расходов на медицинскую помощь, у населения первой группы более чем в 5 раз меньше, нежели у населения пятой группы.

Заключение

Таким образом, в настоящее время сложилась определенная угроза обострения социальных противоречий при предоставлении медицинских услуг и требуются меры для решения конфликтных ситуаций, возникающих в процессах взаимодействия экономической эффективности с социальной справедливостью, частной собственности с общественными интересами. Так, с одной стороны оказались малообеспеченные слои населения, доходов которых едва хватает на минимальные социальные услуги, а выбор между направлениями их расходования серьезно ограничен. С другой стороны оказались высокообеспеченные слои населения, имеющие достаточные доходы для приобретения товаров и услуг высокого качества. В результате возникает конфликт интересов между этими группами. Причем, учитывая тот факт, что дифференциация населения по уровню доходов имеет ярко выраженный территориальный характер, то и конфликт этих интересов также приобретает региональную специфику, что несет в себе угрозу разрушения целостности единого демократического государства.

Именно из такого представления целесообразно дорабатывать Концепцию развития здравоохранения на период до 2020 г.

[2] Рассчитано и составлено автором на основе данных Центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2403024; Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010 : стат. сб. М. : Росстат, 2010. С. 241, 243, 342.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Айзинова И. М. Антикризисные меры социальной защиты населения // Проблемы прогнозирования. 2010. № 3. С. 93–114.
2. Информация о социально-экономическом положении России в ноябре 2009 г. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2009. 107 с.
3. Минздрав обиделся на тумбочку [Электронный ресурс] // Газета. RU. Режим доступа: http://news.mail.ru/politics/5741273/ (дата обращения: 29.04.2011).
4. Структура и состав расходных обязательств Федерального бюджета в 2010 году [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: http://info.minfin.ru/fbstrrash.php.(дата обращения: 29.04.2011).

REFERENCES

1. Ayzinova I. M. Anti-crisis measures of social protection // Problems of forecasting. 2010. # 3. P. 93–114.
2. Information on socio-economic situation in Russia in November 2009. M.: Federal State Statistics Service, 2009. 107 p.
3. Ministry of Health has taken offense at a bedside table // Gazeta.ru. Mode of access: http://news.mail.ru/politics/5741273/ (date of viewing: 29.04.2011).
4. Structure and composition of expenditure commitments of the Federal budget in 2010 // Official website of the Russian Ministry of Finance. Mode of access: http://info.minfin.ru/fbstrrash.php (date of viewing: 29.04.2011).

УДК 364
ББК 65.207.2

Морева Анна Ивановна,
аспирант каф. экономики и менеджмента
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: brigitta@narzan.com

ДОСТУПНОСТЬ САНАТОРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

AVAILABILITY OF RESORT AND HEALTH-IMPROVING SERVICES AND MODERNIZATION OF THE HEALTH CARE SYSTEM

В статье рассматриваются проблемы модернизации здравоохранения с позиций расширения доступности санаторно-оздоровительных услуг для различных слоев населения страны. Особое внимание уделено вопросам развития сферы санаторно-оздоровительных услуг для населения в целях профилактического предупреждения болезней, которые предлагается отразить в Концепции развития здравоохранения России до 2020 г. Проведен анализ распределения общих объемов расходов домашних хозяйств на санаторно-оздоровительные услуги по различным группам населения. Обосновывается необходимость снижения социальной дифференциации по доступу к рассматриваемым услугам в процессе модернизации отечественного здравоохранения.

Problems of modernization of the health care from the standpoint of increasing the availability of health-improving services to different population segments have been reviewed in the article. The special attention has been paid to the development of the sphere of sanatorium-health improvement services for prevention of diseases that are proposed to be reflected in the Concept of the health care development of Russia till 2020. The analysis of the distribution of the total volume of the household expenses on the health-improving services for different population groups has been carried out. Necessity of decrease of the social differentiation in the access to the reviewed services in the course of modernization of domestic public health services has been justified.

Ключевые слова: концепция развития здравоохранения, санаторно-оздоровительные услуги, модернизация профилактической медицины, первичная медико-санитарная помощь, медицинские услуги, уровень здоровья населения, программа государственных гарантий, санаторный комплекс, денежные расходы домашних хозяйств, стоимость санаторно-оздоровительных услуг.

Keywords: concept of health care development, health-improving services, modernization of preventive medicine, primary medical assistance, medical services, level of public health, program of the state guarantees, sanatorium complex, expenditures of households, cost of health-improving services.

Введение

Представления людей о достойном образе жизни и их ожидания как членов общества, их социально-экономические ценности являются важными ориентирами, регулирующими деятельность сектора здравоохранения. Этими факторами опосредованно обусловлены: рост государственных расходов (в целом по миру более чем на

30 % за последние пять лет); быстрое повышение уровня осведомленности населения в вопросах здравоохранения и их понимания; внедрение новых технологий, позволяющих повысить эффективность процесса улучшения состояния здоровья и пр.

Тем не менее современное состояние и векторы развития отечественной системы здравоохранения у различных специалистов и научных деятелей вызывают противоречивые оценки. Так, с одной стороны, уровень здоровья населения России за последние годы в определенной мере повысился. Была введена Программа государственных гарантий (ПГГ), гарантирующая сегодня каждому гражданину страны комплекс жизненно необходимых услуг за государственный счет. Высокую оценку заслуживают существенные темпы роста отрасли, внедрение инновационных технологий, строительство современных специализированных клиник.

С другой стороны, уровень здоровья населения России в значительной мере уступает показателям развитых стран Европы. Государственное финансирование, которое в последние десятилетия осуществлялось по остаточному принципу, сегодня не в состоянии обеспечить необходимым объемом качественных услуг нуждающееся в них население по ПГГ. Повсеместно произошло распространение неофициальных платежей за предоставление медицинских услуг, гарантированных гражданам Конституцией РФ. В результате в системе российского здравоохранения сложилась ситуация, когда целые группы населения оказались вне охвата медицинской помощью надлежащего качества.

Особенности концепции модернизации здравоохранения

На прошедшей более тридцати лет назад международной Алма-Атинской конференции по первичной медико-санитарной помощи, проведенной совместно со Всемирной организацией здравоохранения и Детским фондом Организации Объединенных Наций, было подчеркнуто, что проблемы политического, социального и экономического неравенства проявляются в уровне здоровья людей практически во всех странах мира. По итогам этой конференции был сформулирован ряд целей для достижения социальной справедливости и права всех людей на более высокий уровень здоровья. Появилось осознание того, что для достижения поставленных целей мировые системы здравоохранения требуют фундаментальных изменений принципов своего функционирования и способов использования ими потенциалов других секторов. Была названа главенствующая роль первичной медико-санитарной помощи (ПМСП) в решении обозначенных вопросов.

Тем не менее ни реализация мер по широкому развертыванию ПМСП, ни прочие мероприятия, направленные на реформирование системы российского здравоохранения, не смогли обеспечить качественного сдвига в вопросах и проблемах обеспечения высокого уровня здоровья населения. Помимо этого, отечественной системе здравоохранения стал присущ ряд негативных свойств:

– обратная пропорциональность предоставления медицинской помощи, когда наиболее обеспеченные слои населения, имеющие меньшие потребности в медицинской помощи по сравнению с менее обеспеченными слоями, потребляют основную часть этой помощи;

– высокая стоимость современных медицинских услуг, не имеющая привязки к уровню доходов большей части населения, что приводит малообеспеченные слои населения к отказу от дорогостоящих услуг либо к окончательному обнищанию;

– фрагментарность оказания медицинской помощи, выражающаяся в отсутствии целостных подходов к медицинскому обслуживанию отдельных лиц и семей, учитывающих необходимость обеспечения непрерывности оказания помощи;

– неэффективное расходование совокупных ресурсов системы здравоохранения.

Так, существенная часть ресурсов из современной системы финансирования здравоохранения идет на программы, связанные с оказанием высокотехнологичной дорогостоящей медицинской помощи, в то время как потенциальные возможности первичной профилактики и пропаганды здорового образа жизни, способные почти на 70 % сократить бремя болезней, игнорируются.

В начале 2008 г. была предпринята масштабная попытка разрешения сложившихся проблем отрасли. Министерством здравоохранения и социального развития РФ на официальном сайте было инициировано широкое обсуждение проекта Концепции развития здравоохранения до 2020 г. [1]. В целом этот документ подвергся серьезной критике и до сих пор находится на стадии проекта.

На наш взгляд, текст Концепции имеет ряд существенных недоработок, одной из которых является недооценка комплекса мероприятий по первичной профилактике и пропаганде здорового образа жизни. В частности, в данном контексте мы присоединяемся к мнению экспертов Всемирной организации здравоохранения, считающих, что мероприятия по профилактическому предупреждению заболеваемости населения имеют первостепенный характер в отношении повышения эффективности использования ресурсов и функционирования системы здравоохранения. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно при разработке планов модернизации отечественного здравоохранения отдельное внимание уделить вопросам развития сферы санаторно-курортного оздоровления населения России в целях профилактического предупреждения болезней.

Санаторно-курортное лечение представляет собой один из основных методов естественного оздоровления, являясь при этом ведущей отраслью профилактической медицины. В связи с этим санаторно-курортные услуги обладают высоким потенциалом в вопросе обеспечения существенных достижений в направлениях профилактики заболеваемости и оздоровления населения.

Основным звеном санаторно-курортной отрасли являются санатории – стационарные медицинские учреждения, обеспечивающие лечение больных с помощью различных лечебно-профилактических факторов, определяемых профилем курорта. Все виды деятельности современного санаторного комплекса условно подразделяются на лечебно-оздоровительное и профилактическое направления. Лечебно-оздоровительные учреждения заняты предоставлением услуг вторичной профилактики – обслуживанием пациентов путем лечения имеющихся заболеваний с целью укрепления остаточного

уровня здоровья. Профилактические учреждения заняты предоставлением оздоровительного отдыха, в ходе которого осуществляется комплекс мероприятий по предупреждению нарушения здоровья отдыхающих.

При этом в рассматриваемой Концепции на сегодняшний день практически полностью отсутствует план действий в этом направлении, а также предлагается перепрофилизация части имеющихся санаторно-курортных учреждений с целью расширения сети учреждений для восстановительного лечения (долечивания), реабилитации и медицинского ухода, создания дневных стационаров. Поэтому Концепцию модернизации отечественного здравоохранения необходимо дополнить мероприятиями по развитию санаторно-оздоровительных учреждений профилактического типа.

Проблемы доступности санаторно-оздоровительных услуг

На сегодняшний день одной из основных проблем в сфере санаторного оздоровления является недоступность и невысокое качество услуг. На рис. 1 представлена диаграмма, отражающая распределение общих объемов расходов домашних хозяйств на санаторно-оздоровительные услуги по 20-процентным группам населения с различным уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов в Ставропольском крае в 2004 и 2009 гг.

По данным диаграммы очевидно положительное изменение показателей доступности услуг для населения первой группы (с наименьшими располагаемыми ресурсами). Однако в целом динамика носит отрицательный характер, т. к., если в 2004 г. на долю $^{3}/_{5}$ населения (со средним достатком и ниже среднего) приходилось порядка 40 % санаторно-оздоровительных услуг, предоставленных в отрасли за год, то в 2009 г. эта цифра сократилась вдвое – примерно до 20 %.

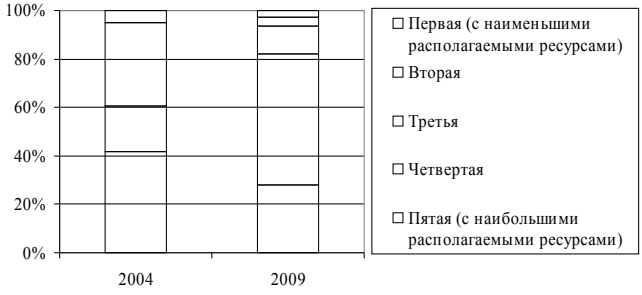


Рис. 1. Распределение общих объемов расходов домашних хозяйств на санаторно-оздоровительные услуги по 20-процентным группам населения с различным уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов в Ставропольском крае в 2004 и 2009 гг. [2, с. 44; 3, с. 44]

Вместе с тем на долю оставшихся $^{2}/_{5}$ населения в 2004 г. приходилось порядка 60 % оказанных санаторно-оздоровительных услуг, а в 2009 г. этот показатель вырос примерно до 80 %. Подобные тенденции также указывают на обратную пропорциональность предоставления санаторно-оздоровительных услуг, когда наиболее обеспеченные слои населения потребляют большую часть этой помощи, а также на снижение доступности услуг санаторно-оздоровительного комплекса для малоимущих слоев населения.

В табл. 1 приведена информация, отражающая изменение показателей денежных расходов домашних хозяйств на санаторно-оздоровительные услуги в Ставропольском крае в период с 2000 по 2009 гг. Из табл. видно, что за рассматриваемый десятилетний период времени показатель суммы израсходованных средств в среднем за год на одного члена домохозяйства, выраженный в текущих ценах, увеличился с 51,0 до 147,4 руб. на человека в год.

Таблица 1

Изменение показателей денежных расходов домашних хозяйств на санаторно-оздоровительные услуги в Ставропольском крае в период с 2000 по 2009 гг. [2, с. 44–45; 3, с. 44–45]

Годы	Израсходовано средств в среднем за год на душу, в текущих ценах, руб.	Израсходовано средств в среднем за год на душу, в ценах 2000 г., руб.	Удельный вес в общем объеме расходов на услуги, %
2000	51,0	51,0	3,1
2001	44,2	35,3	1,9
2002	30,9	19,4	0,8
2003	47,1	24,6	1,0
2004	38,1	20,9	0,6
2005	96,3	45,1	1,2
2006	96,3	42,7	0,9
2007	116,4	44,7	0,8
2008	...	...	...
2009	147,4	36,5	0,8

Тем не менее пересчет этих величин с учетом изменения индекса потребительских цен на санаторно-оздоровительные услуги позволяет сказать, что в целом за рассматриваемый десятилетний период времени показатель суммы израсходованных средств в среднем за год на одного члена домохозяйства, выраженный в ценах 2000 г., уменьшился с 51,0 до 36,5 руб. на человека в год. В связи с этим логично полагать, что на самом деле подобная динамика свидетельствует об уменьшении реальной доступности услуг санаторно-оздоровительного комплекса всему населению, а не только его отдельным группам. Эти слова также подтверждают показатели удельного веса санаторно-оздоровительных услуг в общем объеме расходов населения на услуги, где за 10 лет произошло снижение с 3,1 до 0,8 %.



Рис. 2. Базисные темпы роста показателей индексов потребительских цен по категориям и реальных располагаемых доходов населения, % к уровню 2000 г. . [2, с. 45; 3, с. 45; 4; 5]

Во многом подобная ситуация объясняется изменением стоимости услуг санаторно-оздоровительного комплекса. На рис. 2 представлен график, отражающий базисные темпы роста показателей индексов потребительских цен по категориям и реальных располагаемых доходов населения, % к уровню 2000 г.

Видно, что потребительские цены на товары и услуги в период с 2000 по 2009 г. выросли почти в 2 раза, а потребительская цена на услуги за этот период выросла более чем в 5 раз. Потребительские цены на стоимость санаторно-оздоровительных услуг и стоимость одного дня отдыха в санатории выросли в 4 раза, что в два раза больше, чем рост цен в целом по товарам и услугам, но незначительно меньше роста цен на услуги.

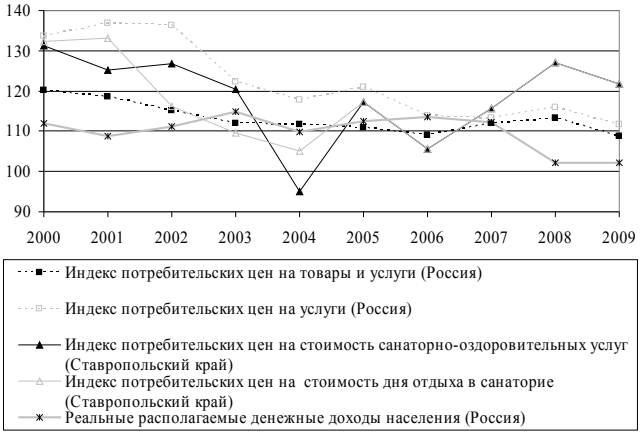


Рис. 3. Динамика изменения показателей темпов роста индексов потребительских цен по категориям и реальных располагаемых доходов населения, % к декабрю предыдущего года [2, с. 45; 3, с. 45; 4; 5]

В свою очередь, реальные располагаемые денежные доходы населения за этот период увеличились всего в 2,3 раза, что отражает реальное снижение покупательской способности в сфере санаторно-оздоровительных услуг.

На рис. 3 отражены графики, иллюстрирующие динамику изменения показателей темпов роста индексов потребительских цен по категориям и реальных располагаемых доходов населения, % к декабрю предыдущего года за 2000–2009 гг. Видно, что ежегодные темпы роста цен на товары и услуги в целом и услуги в отдельности в последние годы стали практически равны и имеют нисходящую динамику в своем уровне. При этом в 2009 г. они достигли своего десятилетнего минимума, и, вероятно, подобная тенденция продолжится в ближайшие годы.

В свою очередь, ежегодные темпы роста цен на услуги санаторно-оздоровительного комплекса и цен на стоимость отдыха в санаториях по-прежнему остаются значительными и за десятилетний период серьезно не изменились, оставаясь в 2009 г. на 10 процентных пунктов выше показателей индексов цен на товары и услуги и только услуги. Кроме того, из графиков на рис. 3 также видно, что, в отличие от нисходящей динамики в изменении ежегодного уровня цен на товары и услуги, индексы цен на санаторно-оздоровительные услуги и отдых в санаториях снижались лишь до 2004 г., после чего начали расти. Учитывая низкие темпы роста реальных располагаемых доходов, подобную картину также можно трактовать не в пользу повышения уровня доступности услуг санаторно-курортного комплекса для населения страны.

В табл. 2 представлены данные сравнительного анализа, позволяющие оценить реальную доступность санаторно-оздоровительных услуг для населения страны по 20-процентным группам. Так как продолжительность санаторно-курортного оздоровления не должна быть менее 21 дня, то оценка производится по доступности услуг этой продолжительности.

Видно, что в 2000 г. для отдыха в санаторно-оздоровительных учреждениях Ставропольского края населению из первой группы (с наименьшими доходами) пришлось бы потратить 12 ежемесячных доходов, в то время как населению из пятой группы (с наибольшими доходами) – 1,5 ежемесячных дохода. В 2009 г. ситуация изменилась. Теперь для отдыха в санаторно-оздоровительных учреждениях Ставропольского края, населению из первой группы (с наименьшими доходами) пришлось бы потратить 7,4 ежемесячных доходов, в то время как населению из пятой группы (с наибольшими доходами) – 0,8 ежемесячных дохода.

Таблица 2

Сравнительный анализ доступности санаторно-оздоровительных услуг для населения по 20-процентным группам [2, с. 46; 3, с. 46; 5]

	2000	2003	2006	2009
Средние потребительские цены отдыха в санаториях Ставропольского края				
1 день	393,0	659,0	841,0	1 505,0
21 день	8 253,0	13 839,0	17 661,0	31 605,0
Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения Российской Федерации, руб. на чел. в месяц:				
первая (с наименьшими доходами)	690,1	1 434,9	2 690,6	4 260,5
вторая	1 216,5	2 687,2	5 025,8	8 186,9
третья	1 766,2	3 991,7	7 564,1	12 363,9
четвертая	2 561,6	5 922,3	11 473,1	18 796,5
пятая (с наивысшими доходами)	5 462,5	12 053,3	24 012,2	39 932,2
все население	2 339,4	26 089,5	50 765,8	83 540,2
Необходимое количество ежемесячных доходов по 20-процентным группам населения Российской Федерации для 21 дня отдыха одного человека:				
первая (с наименьшими доходами)	12,0	9,6	6,6	7,4
вторая	6,8	5,1	3,5	3,9
третья	4,7	3,5	2,3	2,6
четвертая	3,2	2,3	1,5	1,7
пятая (с наивысшими доходами)	1,5	1,1	0,7	0,8
все население	3,5	0,5	0,3	0,4

С одной стороны, подобное изменение может трактоваться как положительное, однако, с другой стороны, необходимо учесть ряд фактов:

– во-первых, если в 2000 г. населению первой группы на отдых пришлось бы потратить в 8 раз большее количество ежемесячных доходов, чем населению пятой группы, то в 2009 г. этот разрыв возрос до 9,3 раз;

– во-вторых, учитывая результаты проведенных выше исследований, становится ясно, что на фоне кажущегося роста возможностей доходов населения для получения санаторно-оздоровительных услуг также растет и объем расходов на другие необходимые услуги, что вкупе с ростом стоимости услуг санаторно-курортного комплекса ведет к снижению покупательской способности населения в данной отрасли, о чем также говорилось ранее.

Заключение

Подводя итог проведенного анализа, можно утверждать, что для корректной модернизации системы отечественного здравоохранения необходимо обеспечить эффективное использование имеющихся ограниченных ресурсов. В частности, должное внимание необходимо уделять вопросам профилактики и предупреждения заболеваний, в чем определяющую роль должны играть возможности санаторно-курортного комплекса.

В свою очередь, современная специфика предоставления санаторно-оздоровительных услуг свидетельствует об увеличении дифференциации различных групп населения в доступе к услугам этого сектора, а также о снижении общей доступности санаторных услуг.

Учитывая данные проблемы, необходимо разработать комплекс мероприятий, позволяющих снизить социальную дифференциацию в доступе к услугам санаторно-оздоровительного комплекса, а также повысить уровень доступности самих услуг как фактора повышения эффективности использования ресурсов системы здравоохранения. Для этого необходимо осуществить совокупность мер, в частности внести поправки в Концепцию развития здравоохранения России до 2020 г. относительно расширения сектора профилактических услуг, реализуемых в санаторно-курортном комплексе, с предложением новых механизмов их обеспечения, интегрирующих потенциал одноканальной системы финансирования и внедрения универсальных электронных карт.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Проект Концепции развития здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.zdravo2020.ru/concept/ Kontceptciya_Zdravo2020.doc (дата обращения: 10.04.2011).

2. Туризм и туристические ресурсы в Ставропольском крае : стат. сб. Ставрополь: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2005.

3. Туризм и туристические ресурсы в Ставропольском крае : стат. сб. Ставрополь: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2010.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/2010/I-plat.htm (дата обращения: 10.04.2011).

5. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2340034 (дата обращения: 10.04.2011).

6. Миняев В. А., Вишняков Н. И. Общественное здоровье и здравоохранение. М.: МЕДпресс-информ, 2009. 656 с.

7. Первичная медико-санитарная помощь сегодня актуальнее, чем когда-либо: доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2008 г. Женева: Изд-во Всемирной организации здравоохранения, 2008. 125 с.

8. Плюсы и минусы Концепции развития здравоохранения [Электронный ресурс] // Бюджет RU. Режим доступа: http://bujet.ru/article/108033.php (дата обращения: 10.04.2011).

9. Уменьшение риска, содействие здоровому образу жизни: доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2002 г. Женева: Изд-во Всемирной организации здравоохранения, 2002. 429 с.

REFERENCES

1. Draft Concept of the health care development in the Russian Federation till 2020. Mode of access: http://www.zdravo2020.ru/concept/Kontceptciya_Zdravo2020.doc (date of viewing: 10.04.2011).

2. Tourism and tourism resources in Stavropol region: collection of articles. Stavropol: Regional authority of the federal service of the state statistics in Stavropol region, 2005.

3. Tourism and tourism resources in Stavropol region: collection of articles. Stavropol: Regional authority of the federal service of the state statistics in Stavropol region, 2010.

4. Official site of the Federal service of the state statistics of Russia. Access mode: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/2010/I-plat.htm (date of viewing: 10.04.2011).

5. Central base of statistical data of the Federal service of the state statistics. Access mode: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2340034 (date of viewing: 10.04.2011).

6. Minyaev V.A. Vishnyakov N.I. Public health and health care. M.: MEDpress-inform, 2003. 656 p.

7. Primary medical assistance is more actual today, than ever. Report on the state of the health care in the world, 2008. Geneva, World Health Organization, 2008. 125 p.

8. Pros and cons of the Concept of the health care [Electronic resource] // BudgetRU. Mode of access: http://bujet.ru/article/108033.php.

9. Reducing risks, promoting healthy lifestyles. Report on the state of the health care in the world, 2002. Geneva: World Health Organization, 2002. 429 p.

02. – УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 65.011.42
ББК 65.291.551

Чертина Елена Витальевна,
ст. преподаватель каф. экономики бизнеса и финансов
Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: saprikinae_1912@mail.ru;
Шайхгасанов Магомед Абдуллагаджиевич,
соискатель каф. экономики и управления предприятием
Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: saprikinae_1912@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМНО-ИНФОРМАЦИОННОГО АНАЛИЗА

MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE ON THE BASIS OF APPLICATION OF THE SYSTEM-INFORMATION ANALYSIS

Системный подход в управлении инновационной деятельностью промышленных предприятий представляет собой методику исследования объектов инновационной деятельности как единого целого. В данной статье рассматривается методика применения системно-информационного анализа для формирования и управления инновационным проектом. Авторами подробно изложены основные положения и этапы рассматриваемой методики. Представленная методика может быть использована лицами, принимающими решения (ЛПР), осуществляющими управление инновационной деятельностью промышленного предприятия или ведущими разработку инновационных проектов.

The system approach to managing innovative activity of industrial enterprises is the method of research of the objects of innovative activity as a whole. This article discusses methods of system-information analysis application for creation and management of innovative project. The authors have detailed the main provisions and stages of the described methods. The presented method can be used by the persons making decisions, managing innovative activity of an industrial enterprise, or developing innovative projects.

Ключевые слова: инновационная деятельность, системно-информационный анализ, результат интеллектуальной деятельности, управление инновационным проектом, системный подход, инновации, промышленное предприятие, система управления, интеллектуальная деятельность, проект.

Keywords: innovative activity, system-information analysis, result of intellectual activity, innovative project management, systematic approach, innovations, industrial enterprises, management system, intellectual activity, project.

Эффективное управление инновационной деятельностью, обеспечивающее успех в глобальной конкуренции российских компаний, требует применения современных эвристических итерационно-адаптивных подходов, методов и алгоритмов. В настоящее время особую актуальность приобретает применение системного подхода в качестве методологии исследования объектов как единого целого.

Управление инновационной деятельностью промышленного предприятия с позиции системного подхода рассматривается как самостоятельная система. Она расчленяется на элементы, которые, представляя собой части, превращаются в систему при условии установления нужной их совокупности, раскрытия функциональных свойств, рациональных форм и способов их объединения и взаимодействия, а также определения связей между ними [1].

Исследование механизма управления инновационной деятельностью промышленного предприятия с помощью моделирования позволит: выявить тенденции изменения количественных и качественных характеристик всей совокупности факторов; определить количественные и качественные характеристики объекта при заданных параметрах; дать оценку качественных показателей системы в целом.

Использование экономико-математических моделей позволяет в математической форме выразить возникающие при осуществлении контрольно-учетного процесса взаимосвязи и закономерности, с тем чтобы устранить негативные явления и обеспечить оптимизацию управления объектом. Оптимизация процесса управления конкретным объектом с целью предотвращения нежелательных тенденций предполагает интегрированный подход к взаимодействию всей совокупности функций управления путем своевременного научно обоснованного воздействия на процессы, в нем протекающие [2].

Необходимо ориентировать построение системы управления на возможность ее автоматизации и создания универсального программного обеспечения. При этом должны быть заложены принципы автоматизированной системы, позволяющие автоматизировать данный процесс уже на стадии разработки информационной системы хозяйствующего субъекта [3].

Далее рассмотрим методику управления инновационной деятельностью промышленного предприятия на основе применения системно-информационного анализа. Предлагаемая методика ориентирована на повышение эффективности принимаемых управленческих решений по внедрению инноваций на промышленном предприятии.

Основные положения методики заключаются в следующем.

Формирование инновационного проекта на основе применения системно-информационного анализа является новой технологией планирования и организации производства. Информационная система управления инновационной деятельностью предполагает получение информации из следующих систем: научного, финансового, производственно-диспетчерского, финансово-сбытового, экономического отделов промышленного предприятия. В процессе планирования основным звеном является формирование конечного множества допустимых целей, которые определяют эффективное, с точки зрения ЛПР (лица, принимающего решение), функционирование промышленного предприятия, для чего с учетом возможностей конкретного предприятия выполняются следующие работы: осуществление анализа результата интеллектуальной деятельности (РИД); предполагаемая оценка результатов внедрения РИД; формирование целей инновационного проекта; формирование инновационного проекта; оценка результатов инновационного проекта; определение динамики развития инновационного проекта; управление ходом реализации инновационного проекта.

Следует отметить, что эффективность управленческих решений обеспечивается многомерностью информационного пространства в информационных системах управления инновационной деятельностью. При этом базой для формирования инновационного проекта служат предполагаемая оценка результатов внедрения РИД, дерево показателей функционирования конкретного промышленного предприятия, описывающих данный объект, а также накопленная за период функционирования статистика.

Таким образом, управление инновационной деятельностью промышленного предприятия должно осуществляться на базе выполнения следующих шагов.

Шаг 1. Классификация РИД с целью поиска прототипа.

Результатом интеллектуальной деятельности могут быть: программа для ЭВМ, база данных, изобретение, полезная модель, промышленный образец, селекционное достижение, топология интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау) и др. На данном шаге необходимо определить принципиальную новизну РИД с последующей оценкой ее инновационного потенциала.

Шаг 2. Формирование исходных целей функционирования промышленного предприятия.

В данном случае необходимо разработать систему норм поведения для осуществления инновационной деятельности промышленного предприятия. Функция формирования целей обеспечивает выделение множества проблем, стоящих перед промышленным предприятием, вводит количественную меру оценки рассматриваемых альтернатив.

Шаг 3. Формирование информационного пространства для разработки варианта инновационного проекта.

Информационное пространство для формирования варианта инновационного проекта ограничивается конечным множеством комплексных показателей нулевого уровня детализации дерева показателей функционирования промышленного предприятия.

Шаг 4. Формирование эскизного варианта инновационного проекта.

Используя априорные знания и сформированное информационное пространство, ЛПР формирует вариант инновационного проекта путем последовательного выполнения стандартных шагов:

4.1. Осуществление анализа РИД.

4.2. Оценка результатов внедрения РИД.

4.3. Формирование плановых целей инновационного проекта.

4.4. Формирование инновационного проекта.

4.5. Оценка результатов инновационного проекта.

Инновационный проект отображается в графическом виде, где ЛПР анализирует области полного и частичного достижения целей. Последнее позволяет значительно быстрее интерпретировать результаты и принять окончательный вариант инновационного проекта. Результат удовлетворяет ЛПР – переход на шаг 8. В противном случае сформированный вариант итерационно дорабатывается – переход к формированию дерева показателей функционирования промышленного предприятия (шаг 5).

Шаг 5. Формирование дерева показателей функционирования промышленного предприятия.

Исходное дерево содержит ограниченное множество показателей, описывающих функционирование типового промышленного предприятия. С целью наиболее эффективного управления инновационной деятельностью необходимо сформировать информационное пространство, описывающее конкретное промышленное предприятие, для чего предполагается последовательное осуществление действий:

5.1. Исключить не рассматриваемые показатели деятельности промышленного предприятия на следующем уровне детализации ($n = 1$).

5.2. Проанализировать множество показателей данного уровня детализации на предмет полноты показателей деятельности конкретного промпредприятия, принимаемых во внимание ЛПР.

5.3. Оценить достижение целей формирования дерева показателей. При положительной оценке ЛПР – переход на шаг 6, в противном случае – на 5.1.

5.4. Осуществить поиск показателя в базе данных средствами информационных систем. В случае успешного поиска – переход на шаг 5.2, иначе – шаг 5.5.

5.5. Добавить и позиционировать показатель деятельности промышленного предприятия. Переход на шаг 5.2.

5.6. Провести анализ измененного дерева на предмет полноты показателей. При положительной оценке ЛПР – переход на шаг 5.8, а в противном случае – шаг 5.7.

5.7. Повысить уровень детализации показателей ($n = n + 1$). Переход на шаг 5.1. Процесс повторяется итерационно до формирования полного дерева показателей деятельности промышленного предприятия с точки зрения ЛПР.

5.8. Перейти к детальному управлению на основе проведения всестороннего исследования внешней и внутренней среды промышленного предприятия (шаг 6).

Шаг 6. Проведение детального управления на основе всестороннего исследования внешней и внутренней среды промышленного предприятия.

В зависимости от объема выделяемых средств стандартные множества работ по формированию разделов инновационного проекта корректируются в следующей последовательности выполнения действий:

6.1. Исследовать внешнюю среду промышленного предприятия по направлениям, определяемым целями формирования инновационного проекта: перспективы развития отрасли; перспективы развития продукции; конкуренция на рынке продукции; рынок потребителей продукции; сбытовая деятельность; тенденции развития рынка.

6.2. Исследовать внутреннюю среду промышленного предприятия по направлениям, определяемым целями формирования инновационного проекта: анализ выпуска продукции и удовлетворения спроса потребителей; анализ организационно-технического уровня производства; анализ эффективности использования ресурсов предприятия; анализ результатов деятельности промышленного предприятия.

6.3. На основе выполнения шагов 6.1, 6.2 и в зависимости от режима функционирования промышленного предприятия определить пороговые значения комплексных плановых показателей (е-окрестность или зону управления конкретным показателем).

6.4. Проанализировать уровень детализации пороговых значений плановых показателей. Результат удовлетворяет ЛПР – переход на шаг 6.6, в противном случае – шаг 6.5.

6.5. Определить пороговые значения плановых показателей (n + 1)-го уровня детализации. Переход на шаг 6.1.

Результатом оценки проведенного анализа являются множество пороговых значений плановых показателей функционирования промышленного предприятия, а также выводы о возможных перспективах деятельности на дальнейший период.

6.6. Перейти к формированию плановых целей инновационного проекта промышленного предприятия.

Шаг 7. Формирование уточненных целей инновационного проекта промышленного предприятия.

Определение целей инновационного проекта и их количественной оценки для выделения четкого множества формализованного описания целей предполагает: выбор из существующей библиотеки целей, хранящихся в репозитарии целей информационной системы; формирование оригинальной цели.

Перейти к формированию основных разделов инновационного проекта (шаг 8).

Шаг 8. Формирование основных разделов инновационного проекта.

8.1. Выбрать конкретный раздел инновационного проекта.

8.2. Выбрать типовую сетевую модель раздела из библиотеки моделей информационной системы.

8.3. Скорректировать сетевую модель согласно специфике проекта. Корректировка заключается в последовательном выборе работ для достижения плановых показателей раздела из типового множества работ и включения оригинальных работ, специфичных для данного объекта.

8.4. Пополнить репозитарий сетевых моделей по разделам.

8.5. Проверить полноту разработки разделов. При положительной оценке ЛПР – переход на шаг 8.6., в противном случае – шаг 8.1.

8.6. Построить обобщенную сетевую модель инновационного проекта. В процессе построения обобщенной сетевой модели проверяется корректность построения сетевой модели и полнота характеристик, описывающих работ.

8.7. Решить задачу планирования. При решении задачи планирования проводится расчет сети с ресурсами. Результаты работ отображаются в виде векторных диаграмм в пространстве ресурс – время – цель по методу Зиновьева – Горского.

8.8. Оценить степень достижения целей инновационного проекта. Результат удовлетворяет ЛПР – переход на шаг 8.9, в противном случае – на шаг 8.1.

8.9. Пополнить репозитарий сетевых моделей инновационных проектов.

8.10. Перейти к этапу оценки результатов инновационного проекта (шаг 9).

Шаг 9. Оценка результатов инновационного проекта с точки зрения достижения целей промышленного предприятия.

В общем случае могут быть получены следующие результаты:

– частичное или полное достижение целей промышленного предприятия;

– недостижение целей.

9.1. Оценить результаты проведения планирования с точки зрения степени достижения целей. Результат удовлетворяет ЛПР – вариант утверждается и принимается к исполнению – переход на шаг 9.2. В противном случае причины недостижения плановых показателей промышленного предприятия локализуются путем рассмотрения показателей более высокого уровня и анализируются ЛПР – переход на шаг 8. В этом случае цели промышленного предприятия корректируются и проводится повторное решение задачи с учетом имеющейся информации.

9.2. Перейти к оценке динамики развития инновационного проекта (шаг 10).

Шаг 10. Оценка динамики развития инновационного проекта.

10.1. Определить дискретность управления ходом реализации инновационного проекта.

10.2. Выдать план проведения работ на следующий период конкретным исполнителям.

10.3. Перейти к управлению ходом реализации инновационного проекта (шаг 11).

Шаг 11. Управление ходом реализации инновационного проекта.

11.1. Провести сбор фактических данных о состоянии реализации инновационного проекта на уровне планирования.

11.2. Отобразить фактические данные о выполненных работах.

11.3. Проанализировать ход выполнения работ и причины рассогласования плановых и фактических показателей достижения проекта. ЛПР проводит полный анализ

ресурсных факторов, влияющих на протекающие бизнес-процессы. Организационные факторы выявляются исключительно в беседе с руководителями подразделений или ответственными исполнителями. Анализ ресурсных факторов проводится по методу Зиновьева – Горского. Строится обобщенный вектор, характеризующий ход выполнения работ по реализации инновационного проекта.

11.4. Изменить распределение ресурсов между работами и при необходимости изменить цели и показатели инновационного проекта.

11.5. Решить задачу планирования с измененными параметрами.

11.6. Проанализировать объем выполненных работ. При выполнении полного объема работ, обозначенных в инновационном проекте – переход на шаг 11.8, в противном случае – шаг 11.7.

11.7. Перейти к следующему этапу реализации инновационного проекта. Переход на шаг 11.1.

11.8. Завершить комплекс работ, обозначенных в инновационном проекте.

11.9. Оформить отчетные документы.

Таким образом, рассмотренная методика может быть использована лицами, принимающими решения (ЛПР), осуществляющими управление инновационной деятельностью промышленного предприятия или ведущими разработку инновационных проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Фатхудинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. 6-е изд. СПб.: Питер, 2008. 443 с.

2. Бовин А. А., Чередникова Л. Е., Якимович В. А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2009. 415 с.

3. Набиев Р. А., Локтева Т. Ф. Менеджмент : учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2008. 368 с.

4. Копылов А. В., Игольникова О. С. Методика управления совместными рисками инновационного проекта на основе экономико-математических методов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 129–132.

REFERENCES

1. Fatkhudinov R. A. Innovative management: text book for institutes. 6-th edition. SPb.: Piter, 2008. 443 p.

2. Bovin A. A., Cherednikova L. E., Yakimovitch V. A. Management of innovations in the company: text book. 3-d edition, M.: Omega-L, 2009. 415 p.

3. Nabiev R. A., Lokteva T. F. Management: text book. M.: Finances and statistics, 2008. 368 p.

4. Kopylov A. V., Igolnikova O. S. Method of management of joint risks of innovative projects on the basis of economical and mathematical methods // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 129–132.

УДК 339.187.62
ББК 67.404.212.46

Козенко Константин Юрьевич,
аспирант экономического факультета
Волгоградской государственной
сельскохозяйственной академии
e-mail: k-kozenko@rambler.ru

ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ РАСШИРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

INNOVATION FOCUS ENHANCEMENTS OF LEASING

В статье раскрываются основные моменты адаптации механизма функционирования потребителей лизинговых услуг, адаптационные взаимодействия элементов лизинговых отношений, недостаточное регулятивное влияние государства, микроэкономические факторы адаптации, институциональная система лизинга сельскохозяйственной техники, возможности формирования межфирменного стратегического альянса, в котором все субъекты лизинга находятся интегративно в единой целостности. Большое внимание уделено инновационным лизинговым отношениям, вторичному рынку сельскохозяйственной техники, раскрыты источники его пополнения подержанной техникой. Особое место отведено дополнительным услугам сопровождения техники, приобретенной на условиях лизинга, и использованию в них нанотехнологии.

The article describes the main points of adaptation of the leasing consumer functioning, adaptive interaction between elements of leasing relations, lack of regulatory influence of the state, the microeconomic factors of adaptation, institutional system of agricultural machinery leasing, the possibility of forming inter-firm strategic alliance, in which all epy subjects of leasing relations are in a single integrative integrity. Much attention is paid to innovation leasing, secondary market of agricultural machinery; the source

of its replenishment with the used equipment is disclosed. A special place is set aside to additional services that accompany the products purchased on a lease conditions; and the use of nanotechnology.

Ключевые слова: лизинг сельскохозяйственной техники, лизинговые отношения, адаптационное взаимодействие субъектов лизинга, потенциал эффективной адаптации, межфирменный стратегический альянс, особенности инновационных лизинговых отношений, лизинг подержанной техники, комплекс дополнительных услуг, внедрение нанотехнологий, лизинг.

Keywords: leasing of agricultural machinery, leasing relations, adaptive interaction of the leasing subjects, potential for effective adaptation, inter-firm strategic alliance, peculiarities of innovative leasing relations, used equipment leasing, range of additional services, introduction of nanotechnology, leasing.

Хозяйственные реформы и структурная перестройка экономики страны особенно болезненно отразились на состоянии материально-технической базы АПК. За годы реформ машинно-тракторный парк его сократился, достигнув порога угроз выполнению сельскохозяйственных работ с соблюдением соответствующих агротехнологических требований. Инвестиционная политика не обеспечивает технического переоснащения отраслей агропромышленного комплекса. В условиях недостаточной платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей емкость рынка материально-технических средств значительно уменьшилась. В результате резко снизилась обеспеченность сельскохозяйственных предприятий тракторами, комбайнами и другой сельскохозяйственной техникой. Нынешняя экономическая ситуация благоприятствует развитию новых форм экономических отношений и перспективного направления скорейшего обновления качественного потенциала АПК – лизинга сельскохозяйственной техники.

Формирование лизинговых отношений актуализирует проблемы ликвидации социально-экономического кризисного состояния. Адаптация экономического механизма функционирования потребителей лизинговых услуг – сельскохозяйственных предприятий укрепляет позиции национальной экономической безопасности, обеспечивая их собственную конкурентоспособность.

В последние годы в значительной мере приторможены лизинговые отношения. Это следствие того, что лизингодатель – собственник средств производства, поставляемых по условиям лизинга, не получает достаточной прибыли на авансированный капитал. В настоящее время слаб механизм адаптационных взаимодействий субъектов лизинговых отношений, недостаточно регулятивное влияние государства на повышение качества производимых сельскохозяйственных машин. Это усиливает неопределенность и неуравновешенность отношений. Нельзя не согласиться с Ю. П. Ященко, отмечающим, что «…производимая продукция оказалась невостребованной для внутреннего потребления и недостаточно конкурентной и адаптированной к потребностям внешнего рынка» [1].

Одним из основных критериев функциональной результативности системы адаптации экономического механизма функционирования лизинга является степень удовлетворения потребностей. Как системная экономическая категория адаптация экономического механизма функционирования лизинга сельскохозяйственной техники устанавливает оптимальность институциональных отношений в условиях формирующихся конкурентно-кооперационных рыночных интеракций. Весомыми методологическими условиями тактического и стратегического нормативно-правового обеспечения функционирования экономического механизма лизинговых отношений являются оперативность и интегративная целостность. Саморазвивающиеся и самодостаточные элементы лизинговых отношений образуют структуру адаптации экономического механизма их функционирования. Действующая институциональная система лизинга сельскохозяйственной техники не соответствует закономерностям функционирования экономической системы в условиях социально ориентированной рыночной экономики. Не стала мотивационным механизмом активных действий и нормативно-законодательная база. Она не обеспечивает приспособления механизма функционирования лизинговых отношений к объемам производства машин, их номенклатуре. Н. Д. Заводчиков и И. Н. Советов выделили фактор адаптивности к рыночной среде. Процессы адаптации авторами соотносятся с ресурсообеспеченностью, адекватностью форм организации, коррекцией специализации и размещения, изменением объема и структуры платежеспособного спроса [2].

Результаты проведенного нами исследования дают основание выделить наиболее весомые микроэкономические факторы адаптации: конкурентоспособность продукции и предприятия, организационно-производственные, поведенческие, кооперационно-интеграционные, нормативно-правовые, финансово-кредитные, ценовые. Основными параметрами адаптации определены качество сельскохозяйственной продукции и цена реализации.

Конкурентоспособность предприятия, производящего средства производства для сельского хозяйства, обеспечивается не только оптимальным использованием внутрипроизводственных источников, качественными характеристиками продукции и успешной ее реализацией, но и стабильностью экономического механизма функционирования предприятия в условиях конкуренции сельскохозяйственных предприятий. В условиях лизинговых отношений потенциал эффективной адаптации сельскохозяйственных предприятий и предприятий сельхозмашиностроения формирует радикальное изменение финансово-кредитного механизма функционирования.

С. А. Кравченко отмечает, что в течение 1990–2004 гг. цены на сельскохозяйственную продукцию увеличились в 5,8 раза меньшими темпами, чем на продукцию промышленного производства [3]. В результате с лизингового «игрового поля» практически удалены экономически слабые хозяйства, которых пока большинство, и которые больше всего нуждаются в повышении уровня технической оснащенности, в обновлении машинно-тракторного парка [4].

Одним из адекватных направлений совершенствования лизинговых отношений является адаптация экономического механизма функционирования субъектов

образованием межфирменного стратегического альянса (рис. 1). Каждый элемент стратегического альянса находится во взаимосвязи, взаимоответственности, взаимозависимости, интегративно в единой целостности, дополняет друг друга. В функционировании межфирменного стратегического альянса основным является ценовой механизм. В методологии ценообразования определяющую роль играет выбранная модель цены, обеспечивающая выравнивание норм прибыли всем участникам альянса. В стратегическом альянсе модель «цель – способ – результат» трансформируется в модель «совокупность целей – совокупность способов – совокупность результатов».

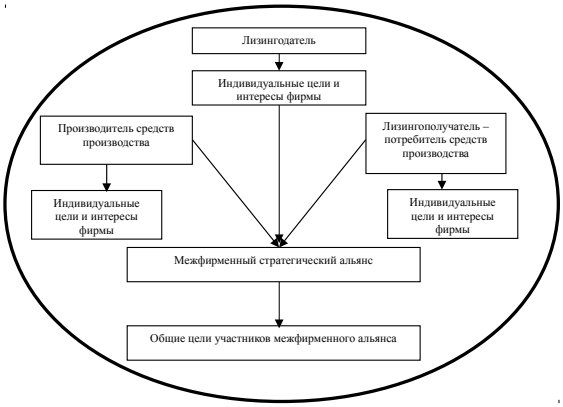


Рис. 1. Схема стратегических альянсовых отношений в лизинге

В результате изменений условий функционирования в стратегическом альянсе, повышения уровня адаптивности структурных элементов альянса повышается устойчивость, маневренность, гибкость, наращивается его конкурентный статус. Переход к системе корпоративного управления проявляется в интегративности механизма адаптации.

Особое внимание при заключении договоров купли-продажи уделяется качеству и комплектности поставляемых машин, наличию сервисных центров в регионах эксплуатации и способам устранения неисправностей в гарантийный период.

Объемы кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей коммерческими банками постепенно наращиваются, однако они обеспечивают только четвертую часть от финансовой потребности. Это приводит к сдерживанию адаптации экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий. Несовершенство рынка технологических инноваций как ведущего резерва воспроизводства технологической оснащенности, неразвитость инфраструктуры лизинговых отношений приводят к нестабильности инновационного и инвестиционного климата, низкому уровню инвестиционной и инновационной привлекательности, несогласованности условий лизинговых отношений с динамикой предложения и спроса.

Особенность инновационных лизинговых отношений заключается в том, что предприятие обращается в лизинговую компанию или банк с заказом на получение необходимой техники. В соответствии с поступившим заказом компания приобретает технику у поставщика и передает ее заказчику-потребителю в пользование, оставаясь при этом юридическим собственником. Потребитель эксплуатирует полученную технику и из полученных доходов выплачивает лизинговой компании ее стоимость в виде амортизационных отчислений и лизингового процента.

Т. А. Красева, исследуя сущность лизинга, использует его исходное определение как вида предпринимательской инвестиционной деятельности, включающей комплекс организационно-экономических отношений в связи с передачей имущества во временное пользование на основе приобретения объекта лизинга у предприятия-изготовителя (продавца) и последующей сдачи его в долгосрочную аренду с правом выкупа лизингополучателем [5, 6].

В экономической литературе выделяются следующие виды лизинга: чистый лизинг, при котором лизингополучатель осуществляет весь комплекс обслуживания предмета лизинга; лизинг с полным набором услуг – обслуживание предмета лизинга осуществляется лизингодателем; лизинг с частичным набором услуг – лизингодатель осуществляет только предусмотренные договором отдельные функции обслуживания предмета лизинга.

Важным направлением диверсификации лизинговых отношений является лизинг подержанной техники. Исследование источников поступления подержанной техники на лизинговый рынок выявили три основных. Крупные предприятия, агрофирмы имеют возможность приобретать новую производительную технику, системы машин отечественного и зарубежного производства. В результате имеющаяся подержанная, но вполне работоспособная техника становится для них лишней. Другим источником подержанной техники являются сельскохозяйственные предприятия-банкроты. Кроме того, подержанная техника освобождается и возвращается к лизингодателю в результате расторжения договоров лизинга.

Рынок подержанной техники в условиях дифференциации сельхозтоваропроизводителей возникает как закономерное явление. Он имеет свой механизм функционирования, свой инструментарий регулирования экономических отношений самостоятельных товаропроизводителей, выступающих рыночными контрагентами. Надежной формой посредничества между специализированными мастерскими и хозяйствами явились созданные в зонах обслуживания специализированные предприятия – технические обменные пункты. В их распоряжение выделяется необходимый обменный фонд узлов и агрегатов.

Определяющей в лизинговых отношениях стала тенденция увеличения комплекса дополнительных услуг лизинговых компаний для лизингополучателей, ценообразования на лизинг в зависимости от перечня сопутствующих услуг. Обеспечение различного рода гарантий оказывает свое положительное воздействие на общую интегральную оценку лизинговых отношений. Широко распространенной формой предоставления гарантий является гарантия завода-изготовителя (рис. 2).

Потребитель с большой охотой приобретает машину с весомыми гарантиями, так как уверен, что в случае отказа дефект будет устранен фирмой качественно и в срок. На современном этапе потребитель готов согласиться с более высокой ценой на машину хорошего качества изготовления и гарантированного обслуживания. Заводами-изготовителями техники достигнуты значительные успехи в развитии своих сервисных центров, их техническом оснащении и подборе квалифицированных специалистов.

Так, ОАО «Тракторная компания «Волгоградский тракторный завод» организовало 39 сервисных центров, в то время как в 2002 г. они отсутствовали. Сервисная сеть ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» состоит из 53 сервисных центров, действующих в регионах использования этих комбайнов, «Красноярский комбайновый завод» включает в себя 50 сервисных центров. Сервисное обслуживание и рынок подержанной техники создают широкую возможность внедрения нанотехнологий.

Характерной особенностью сервисного обслуживания и лизинга подержанной техники становится внедрение нанотехнологий. Американская компания Entech Corp в рамках абсолютно закрытой программы по созданию самолета-невидимки «Stealth» разработала антифрикционный кондиционер металла «Energy release (ER)» («освобождающий энергию»). «Energy release» – это железообразное вещество, содержащее комплекс органических и синтетических компонентов. Образование на трущихся поверхностях сервовентной пленки из чистого железа толщиной в 2 000 раз меньше человеческого волоса достаточно, чтобы перевести процесс трения в режим безызносности. ER использован в двигателях более трех миллионов российских машин. «ВАЗы», использующие ER, прошли по 300 тыс. км без капитального ремонта двигателя. ER применяется там, где присутствуют трущиеся железосодержащие поверхности и действие механизмов не основано на трении. Заметный положительный эффект достигается при использовании ER в ходе обкатки и приработки двигателей, в том числе после капитального ремонта. Как следствие самых прогрессивных научных исследований в борьбе с трением и износом, ER в течение 15 лет остается непревзойденным достижением.

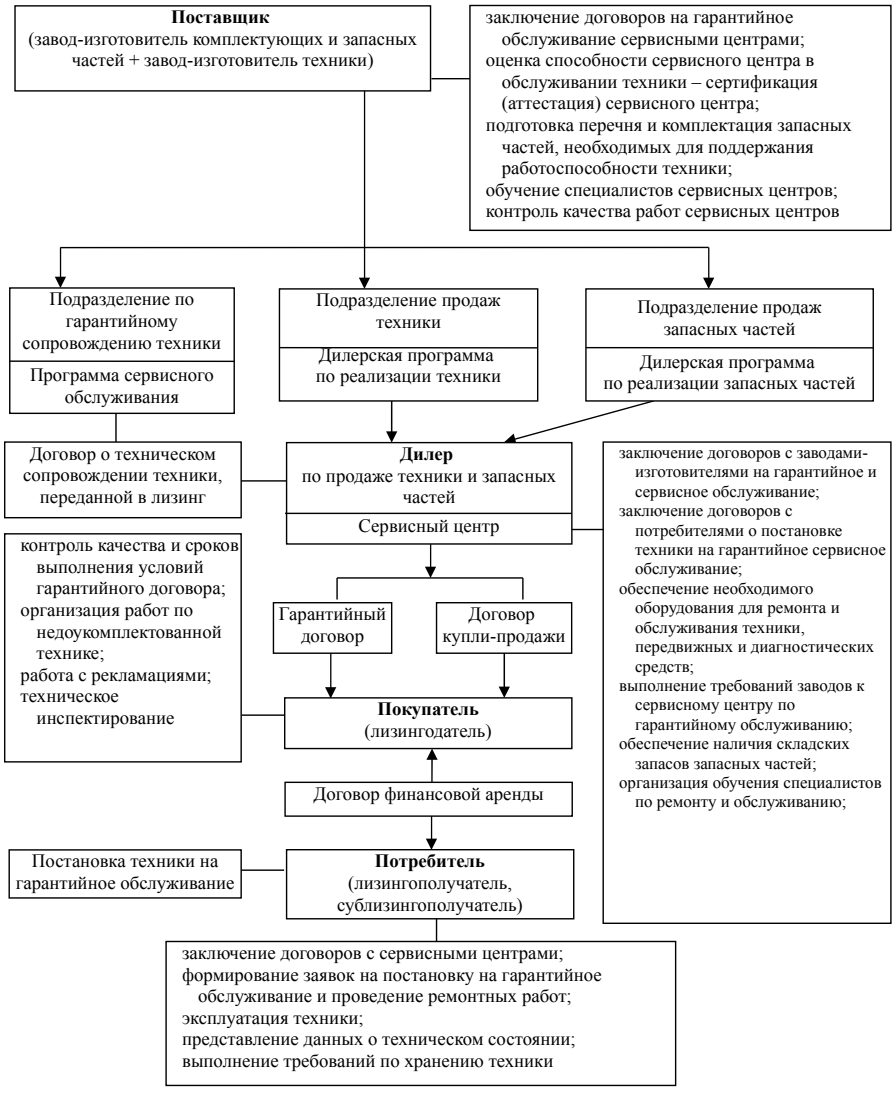


Рис. 2. Организационно-функциональная структура реализации лизинговых правоотношений

В России научно-производственная компания LT – лаборатория триботехнологии (г. Зеленоград) – разработала и выпустила аналог данного рекондиционного металла «Fenom», который в настоящее время интенсивно продвигается на автомобильный рынок и входит в целую группу различных продуктов для автохимии. На рынке автохимии имеется кондиционер металла «SUPER DURA LUBE» – продукт, синтезированный в США в лаборатории NASA (национальное аэрокосмическое агентство). Он также служит для преобразования поверхностных структур металла благодаря способности ионизированных молекул внедряться в кристаллическую решетку металла в зоне трения. Одна заправка рассчитана на 75 000 км пробега в нормальных условиях эксплуатации и гарантированно обеспечит увеличение мощности двигателя на 25 % , ресурса двигателя более чем на 70 %, снижение расхода топлива на 5–10 %.

ООО «Руслана» (г. Новосибирск) выпускает на потребительский рынок защитно-восстановительный комплекс ЗВК «Реагент 2000», предназначенный для защиты от износа, улучшения и восстановления технических параметров узлов и агрегатов. Он защищает трущиеся детали не только от технического износа, но и от нежелательных химических реакций внутри металла, создает на всех трущихся поверхностях защитно-восстановительное алмазно-органическое покрытие.

ЗВК «Реагент 2000 «Супердрайв» способен создавать защитно-восстановительный слой, компенсировать выработку, нормализовать технологические параметры, увеличивать компрессию, стабилизировать давление масла, улучшать сгорание топлива и снижать токсичность выхлопных газов. Одно-, двукратное применение ЗВК «Реагент 2000 «Супердрайв» увеличивает срок службы двигателя, позволяет сэкономить от 5 до 25 % топлива и снизить затраты на капитальный ремонт двигателя при правильной его эксплуатации.

Холдинговая компания «ФОРСАН» применяет собственный метод получения триботехнического состава, получившего название «ФОРСАН». Синтезатор металлов «ФОРСАН» предназначен для проведения восстановительного ремонта машин и механизмов путем образования и наращивания металлокерамического слоя на поверхности пар трения. Он совместим с любым типом штатных масел, в химические реакции с ними не вступает и не меняет их свойства. В двигателях внутреннего сгорания коэффициент трения уменьшается в среднем в 10 раз, значительно увеличивается срок службы агрегатов и механизмов (в 10 и более раз). Мощность двигателя возрастает на 10–15 % от начальной, расход топлива уменьшается на 10–15 %. За счет свойств новой образовавшейся поверхности трения снижаются вибрация и шумы, облегчается процесс «холодного пуска» двигателя. Двигатель становится менее требовательным к качеству масла и бензина [7].

За счет оптимизации и ускорения процесса сгорания топлива токсичность попадающих в атмосферу вредных веществ снижается в несколько раз. Благодаря применению «ФОРСАН» значительно снижаются эксплуатационные расходы, что особенно важно в условиях финансового оздоровления.

Представительства холдинговой компании «ФОРСАН» начинают работать в регионах Российской Федерации, в т. ч. и в Волгоградской области. По мере наращивания объемов производства компонентов для синтезации металлов «ФОРСАН» сфера его применения будет также приоритетна и для обработки новой техники на сервисных пунктах, что повысит эффективность лизинговых операций, ускорение обновления парка машин отечественными тракторами, комбайнами и другой сельскохозяйственной техникой.

Развитие нанотехнологий становится одним из приоритетных направлений экономической политики, новой промышленной революцией. Они позволяют получать материалы с принципиально улучшенными свойствами, многократно повышать эффективность процессов, создавать оборудование для «тонких» и «высоких» технологий со значительно меньшими удельными издержками, чем у аналогов при производстве традиционными способами.

Формирование и развитие лизинговых отношений доказывает, что консолидация капитала государственной поддержки, заводов-изготовителей, лизинговых компаний и сельхозтоваропроизводителей, интегрированные отношения взаимодействия в альянсе участников обеспечивают дополнительное стимулирование, внедрение прогрессивных технических и технологических решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ященко Ю. П. Хозяйственный механизм в период трансформации к рыночному типу экономики: методология, инструментарий, реальные проекты. Киев: Наукова думка, 2001. С. 3–87.

2. Заводчиков Н. Д., Советов И. Н. Современное состояние и перспективы совершенствования структуры производства сельскохозяйственной продукции в регионе. Оренбург: ОГАУ, 2001. С. 15–41.

3. Кравченко С. А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: монография. Киев: ННЦ ИАЭ, 2008. 444 с.

4. Мазлоев Р. Х. Организационно-экономические условия развития федерального лизинга сельскохозяйственной техники: автореф. дис. ... канд. экон. наук. 2010. 26 с.

5. Красева Т. А. Влияние амортизации и процентной ставки на динамику лизинговых платежей // Экономист. 2001. № 12. С. 56–59.

6. Красева Т. А. Основы лизинга. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 224 с.

7. Лемякин А. В. Использование инновационных нанотехнологий на рынке подержанной техники // Вестник АПК Волгоградской области. 2005. № 5. С. 16–17.

REFERENCES

1. Yashchenko Yu. P. Economic mechanism in the period of transformation to market-type economy: methodology, tools, real-world projects. K.: Naukova Dumka, 2001. P. 3–87.

2. Zavodchikov N. D., Sovetov I. N. Current state and prospects of improving the structure of agricultural production in the region. Orenburg: OGAU, 2001. P. 15–41

3. Kravchenko S. A. Adaptation of the economic mechanism of the agricultural firms to market conditions: Monography. K.: NSC IAE, 2008. 444 p.

4. Mazloev R. H. Organizational and economic conditions of the federal leasing of agricultural machinery. Candidate dissertation. 2010.

5. Kraseva T. A. Effect of depreciation and interest rate on the dynamics of the lease payments // Economist. 2001. # 12. P. 56–59.

6. Kraseva T. A. Basics of leasing. Rostov-on-Don: Phoenix, 2003. 224 p.

7. Lemyakin A. V. Use of innovative nanotechnology at the market of the used equipment // Vestnik APK of Volgograd region. 2005. # 4.

03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.15
ББК 65.28-18

Гассий Виолетта Валерьевна,
канд. эконом. наук,
доц. каф. государственного и муниципального управления
Кубанского государственного университета,
г. Краснодар,
e-mail: vgassiy@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

ORGANIZATIONAL ECOLOGICAL AND ECONOMIC TOOLS OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS OF THE REGION IN THE CONTEXT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT

В статье раскрыты основы управления социально-экономическими системами, в том числе на региональном уровне. Обосновывается необходимость перехода к экологически ориентированной деятельности каждого отдельного субъекта хозяйствования, что позволит снизить вредное воздействие предприятия на окружающую среду при достижении основных целей хозяйственной деятельности. Организационные эколого-экономические механизмы управления представляют собой комплекс природоохранных мероприятий, проводящихся по различным направлениям данного процесса. Целью являются рекомендации по устойчивому социально-экономическому развитию региона при осуществлении экологической политики государственно-частного партнерства в производственной сфере.

The article has disclosed the bases of social and economic systems management, including the regional. The necessity of transition to ecologically focused activity of each separate economic entity has been justified, which would allow mitigating harmful environmental impact of the enterprise in the course of achieving the main objectives of economic activities. Organizational ecological and economic mechanisms of management represent a complex of the nature protection measures performed in various directions of the process. The article's goal is recommendations on the regional socio-economic sustainable development during implementation of the environmental policy of the public-private partnership in production sphere

Ключевые слова: эколого-экономические механизмы управления, социально-экономические системы устойчивого развития региона, экологический рейтинг хозяйствующих субъектов, концепция устойчивого развития, рациональное природопользование, экологический менеджмент, экологический аудит, экологическая политика, экологическая экономика, государственно-частное партнерство, концепция экологической стратегии.

Keywords: eecological and economic mechanisms of management, socio-economic systems of a sustainable development of the region, ecological rating of economic entities, sustainable development concept, rational wildlife management, ecological management, ecological audit, ecological policy, ecological economics, public-private partnership, ecological strategy concept.

Современные реалии существования человеческой цивилизации требуют актуализации требований устойчивого развития, учитывающего возможности удовлетворения личных потребностей людей как во временном аспекте (будущими поколениями), так и в контексте равных возможностей для всех ныне живущих членов общества. Устойчивое развитие, как показали разработки многих ученых, невозможно без взаимоувязки в социально-экономических системах всех уровней задач экономического роста, научно-технического прогресса, охраны окружающей среды и рационального использования всех видов ресурсов, социальной и демографической политики.

Реализация концепции устойчивого развития на практике в связи с этим требует выработки как теоретических ее основ, так и конкретных организационно-экономических механизмов управления социально-экономическими системами региона, учитывающими и интегрирующими принципы и критерии устойчивости в реальном процессе экологизации производственной сферы. В последние годы появилось достаточно много интересных работ, посвященных использованию рыночных методов управления в сфере природопользования и охраны окружающей природной среды, различным вопросам развития фундаментальных исследований в сфере экологических проблем, в производственной сфере [1]. Вместе с тем, несмотря на высокую актуальность проблемы, по-прежнему недостаточно практических исследований, посвященных взаимодействию экономики и экологии, решению экологических задач, имеющих четкую прикладную направленность.

Целью данного научного исследования является выработка предложениий по устойчивому социально-экономическому развитию региона при осуществлении экологической политики государственно-частного партнерства в производственной сфере.

Переход на устойчивое развитие не является гарантией экономического благоденствия региона, учитывая острую конкуренцию в использовании ресурсов как на локальном, так и на международном уровнях. Каждый

субъект выступает в этом процессе, с одной стороны, как конкурент в использовании природных ресурсов для реализации собственного экономического роста, а с другой – как партнер, заинтересованный в устойчивом сохранении природного потенциала, в том, чтобы как можно дольше пользоваться достигнутыми результатами. При этом каждый из партнеров по устойчивому развитию выступает, имея свои представления о приоритетных направлениях деятельности, возможностях и механизмах их реализации, прежде всего в области развития промышленно-ресурсного потенциала, осуществления социально-экономической деятельности и выработки соответствующих социально-экономических индикаторов для обоснования принимаемых политических решений.

Поэтому в складывающихся конкретных условиях формируются разные по своему влиянию на региональную природную среду крупные экономические и технические проекты, хотя следует особо подчеркнуть, что единой системы для их обоснования с социально-экономической и экологической точек зрения не существует, да и не может существовать ввиду специфики вышеуказанных параметров, условий и взаимоотношений.

Далее необходимо отметить, что взаимное влияние региональных партнеров на состояние природных ресурсов и среды регулируется соответствующими международными соглашениями, конвенциями, нормативными актами, отражающими как намерения сторон, так и некоторые меры компенсационного характера при возникновении нештатных или аварийных ситуаций. При этом наиболее сложным самостоятельным блоком при эколого-экономическом обосновании иерархических сдвигов в хозяйственной структуре региона является определение экологического рейтинга, или оценка экологической профильности производств и отраслей. Для определения экологического рейтинга осуществляется построение рядов хозяйственных объектов, ранжированных по степени их соответствия местным физико-географическим условиям, уровню эффективности использования ресурсного потенциала, влияния на повышение социально-экономической и экологической эффективности общественного производства. Поскольку это влияние может быть разнообразным и противоречивым, постольку оценка проводится по отдельным составляющим (факторам) экологической эффективности.

В документально оформленную эколого-экономическую стратегию региона в целях эффективной и своевременной ее реализации целесообразно включить три блока документов:

1) концепцию экологической стратегии – документально выраженное представление о желаемом будущем состоянии системы обеспечения экологической безопасности и системе мер и ресурсов, используемых для приближения этого будущего;

2) стратегический план экологического развития – комплект документов по реализации стратегии. Это может быть набор стратегических программ, проектов и двух-трехгодичный план мероприятий по достижению экологической безопасности;

3) стратегическое законодательство – блок правовых актов, определяющих совокупность мер по управлению, образованию организационных структур и обеспечению процедур, направленных на реализацию стратегических целей и задач [2].

Сущность и основные стратегические идеи региональной экологической безопасности раскрываются в концепции природопользования и экологической безопасности региона – документе, определяющем цели, задачи, программные ресурсы, принципы стратегии и тактики, средства достижения поставленных целей (гипотеза стратегии). Концепцию развития систем экологической безопасности можно рассматривать как общее представление о генеральных целях, проблемах и путях решения. А уже на стадии разработки концепции определяются цели – ориентиры развития систем экологической безопасности и их приоритеты, вырабатывается принципиальная политика и генеральная линия поведения, производится обоснование «коридора» возможных стратегий и вырабатываются требования к их разработке. При этом следует четко определить составные части региональной концепции экологической безопасности:

– естественно-научные основы (в том числе учет принципов сбалансированности и оптимальной емкости среды);

– концепция развития объекта;

– концепция управления объектом;

– частные концепции ресурсопользования, приемлемого (разумного) риска [3].

Таким образом, стратегическое управление и планирование экологической безопасности предполагают рассмотрение условий развития различных видов хозяйственной деятельности, принятие решений при учете большого числа функций, затрат и выгод. Современные организационные структуры не соответствуют возросшим требованиям в этой области и не рассчитаны на осуществление стратегического управления. Действенная система стратегического управления может быть реализована на уровне специального регионального консультативного органа по решению экологических проблем. И в завершение данного сюжета необходимо подчеркнуть, что в реализации целевых программ, направленных на повышение эффективности использования ресурсов и развитие новых производств, важно добиться высокой степени координации действий государственных структур, органов местного самоуправления и предприятий.

В решении задач по разработке механизма экологизации производственной сферы региона существенную роль может иметь анализ зарубежного опыта экологического регулирования экономики. В связи с этим несомненный интерес представляет экологическая ситуация в США, поскольку Соединенные Штаты являются крупнейшим в капиталистическом мире природопользователем – ресурсопотребителем и источником загрязнения окружающей среды. В этой стране еще три десятилетия назад было положено начало созданию достаточно действенного, как показала практика, механизма природопользования. Обострение экологических проблем в 1960-х гг. потребовало от США не только осуществления комплекса долговременных государственных мероприятий по их смягчению, но и учета «природного» фактора при проведении общеэкономической политики, значительной перестройки технологической

базы производства, формирования новых хозяйственных и организационно-управленческих структур, экологизации общественного сознания.

Экологическая политика США отразила необходимость быстро среагировать на острую ситуацию в сфере природопользования. Важно отметить тот факт, что США, являясь страной с традиционно минимальным уровнем прямых методов государственного вмешательства в экономические процессы, в области экологического регулирования пошли по пути преимущественного использования административно-законодательных мер. Очевидным недостатком экологической политики явилась ее нацеленность не на комплексный подход к проблеме, а на борьбу с загрязнением по отдельным направлениям (охрана воды, воздуха и т. д.), т. е. огромные средства затрачивались на простое перемещение загрязнений в пространстве. В практике регулирования административные меры характеризуются сочетанием национальных, региональных, отраслевых подходов, а выбор самих мер осуществляется в зависимости от специфики объекта регулирования.

Административно-законодательный механизм США предполагает использование таких методов, как нормирование качества окружающей среды и отдельных воздействий на окружающую среду (национальные и местные стандарты), прямое регулирование хозяйственной деятельности (экологическая экспертиза, лицензирование производства, контроль выпускаемой продукции), а также самые разнообразные ограничения и нормы, связанные с производственной деятельностью, использованием химических веществ и т. д. Эти меры служат главным инструментом реализации экологической политики и наиболее значимым каналом воздействия на хозяйственную деятельность, но они все более широко дополняются экономическими рычагами. Основным инструментом рыночного механизма является плата за загрязнение, идея которой – в создании у частных фирм дополнительных стимулов борьбы с загрязнением, в противовес мерам, регулирующим объемы загрязнений. Важно отметить, что рыночные стимулы не подменяют собой стандарты, а основываются на достижении нормативных уровней загрязнения. Международные стандарты ИСО серии 14000 по управлению окружающей средой предназначены для того, чтобы предприятия смогли сформулировать требования к элементам своих систем управления окружающей средой, которые должны эффективно взаимодействовать с другими требованиями по управлению.

Несомненно, система управления окружающей средой, требования к которой содержатся в этих стандартах, помогает предприятию достичь целей, поставленных им, как в части охраны окружающей среды, так и в области экономики. Система такого вида дает возможность предприятию устанавливать и оценивать эффективность процедур принятия политики в области окружающей среды, достигать соответствия избранным целям и демонстрировать это соответствие другим. Этим обеспечивается поддержка мероприятий по защите окружающей среды и предотвращению загрязнения, сбалансированных с социально-экономическими нуждами предприятия. Внедрение системы управления окружающей средой имеет в виду, что управление окружающей средой охватывает достаточно полный перечень вопросов, включая те, которые имеют стратегическое значение и связаны с конкурентной борьбой.

Демонстрация успешного применения соответствующего международного стандарта может быть использована предприятием для убеждения заинтересованных сторон в том, что соответствующая система управления окружающей средой действительно имеет место. Кроме этого, эффективным экономическим инструментом управления окружающей средой во многих странах мира считается налоговая политика, которая реализуется через специальные экологические налоги (платежи), а также учет экологического фактора в общей системе налогообложения.

Мерой, достаточно успешно апробированной в мире в области стимулирования приоритетных видов деятельности и научно-технического прогресса, является ускоренная амортизация основных фондов, в т. ч. природоохранного назначения. Предприятие, завышая амортизационные отчисления, тем самым сокращает размер прибыли, подлежащей налогообложению, в результате чего возрастает его чистая прибыль.

Кроме того, ускоренная амортизация обеспечивает накопление средств, позволяющих сократить временной период обновления качественного и количественного состава основных фондов. Кроме вышеназванных мер, целым рядом стран Европы и Северной Америки в настоящее время ведется подготовительная работа по внедрению механизма продажи прав на загрязнение, в том числе на международном уровне. В частности, этот рынок активно формируется в США. Одним из его важнейших принципов является право на продажу различного рода выбросов и сбросов.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что, несмотря на внешнюю привлекательность и экономическую эффективность указанного принципа, в нем содержится внутреннее противоречие. Оно обусловлено тем, что при этом качество окружающей среды для одной группы людей улучшается или ухудшается за счет другой. Поэтому применение продажи прав на загрязнение должно сопровождаться жесткими требованиями, и особенно в части установления и соблюдения природоохранных нормативов.

Обобщая практический опыт развитых стран, можно отметить, что проверенным и эффективным экономическим инструментом охраны окружающей среды является залогово-возвратная система, когда, покупая какой-нибудь товар, мы оплачиваем также дополнительную стоимость, которая возвращается затем к нам обратно (например, возврат пустых бутылок, отработанных элементов питания, пластиковых контейнеров и пр.). Несмотря на свою простоту, данный механизм позволяет снизить поступление отходов в окружающую среду, сберечь значительные средства и ресурсы за счет утилизации, а расширение экономических стимулов для заинтересованности частного капитала в выполнении экологических норм требует повышения ответственности в случае нарушения регулирующих требований.

К числу широко используемых экономических инструментов охраны окружающей среды относятся система штрафов и требование возмещения вреда при совершении экологических правонарушений. Отличительной особенностью указанного инструмента служит то, что

в сферу его применения включены все без исключения субъекты общества (физические и юридические лица). Практика показала, что компании нередко предпочитали платить штрафы, чем выполнять экологические нормы. Следствием явилось повышение уровня штрафов в большинстве государств.

Существенным и важным рычагом воздействия государства на формирование условий и путей социально-экономического развития служит система государственного финансирования природоохранной деятельности. Эта система проявляется через капитальные вложения, предоставление займов, ссуд, кредитов, в т. ч. на льготных условиях, финансирование специальных государственных структур, проводящих и реализующих государственную политику в области охраны окружающей среды. В последние годы признание приоритетности проблем и задач охраны окружающей среды повлекло за собой также создание экологических фондов как дополнительного целевого источника государственного финансирования, средства которого формируются за счет экологических налогов, платежей за загрязнение и др.

В свою очередь, ужесточение экологического законодательства, унификация требований и стандартов в области торговли, выработка общей кредитной и финансовой политики в связи с созданием единого экологического и экономического пространства привели также к развитию и распространению за рубежом процедур экологического аудита.

Таким образом, анализ международного опыта свидетельствует о широком практическом применении государствами процедуры экологического аудирования в качестве средства получения и оценки экологической информации о предприятии или ином хозяйственном объекте, а также с целью выработки необходимых корректирующих мер и принятия решений на различных уровнях управления охраной окружающей среды и природопользованием. Невыполнение указанных мер может явиться и нередко является причиной значительных финансовых и других потерь [4].

В заключение следует указать, что экологический аудит широко используется и в крупных, средних, и в мелких компаниях, поскольку за ним признается все больше возможностей влияния на реальное улучшение одновременно и экологической обстановки, и экономического положения предприятий. Практика показывает, что, несмотря на достаточно высокую стоимость экологических программ, аудиторские рекомендации могут приносить предприятиям реальную прибыль, хотя зачастую не очень быструю. В развитых странах начиная с 1990-х годов приняты национальные стандарты и специальные законодательные акты в области экологического аудирования. Основные принципы и положения экологического аудита получили отражение в Руководстве (Правилах) Европейского союза по экологическому менеджменту и экологическому аудиту.

Несмотря на экстренную необходимость в уменьшении воздействия на окружающую среду, переход к экологизации хозяйственной деятельности в регионе не может быть осуществлен мгновенно. И главное здесь – состояние промышленности. Он потребует немало времени и, по прогнозам зарубежных специалистов с учетом действующей практики, предположительно будет происходить и на национальном, и на региональном уровнях в несколько этапов:

1 этап. Достижение соответствия национальным экологическим стандартам, повышение эффективности использования природных ресурсов и частичное повторное использование отходов производства на предприятиях.

2 этап. Разработка систем экологического менеджмента, которые будут способствовать развитию зеленых инициатив как внутри фирмы, так и за ее пределами. Для реализации этого этапа была разработана серия стандартов ISO 14000.

3 этап. Разработка замкнутых технологических процессов, которые используют существующие технологии разделения отходов и их вторичного использования (рециклинг), использование альтернативных видов сырья и источников энергии.

4 этап. Значительные изменения в производимых товарах и упаковке, включая так называемую «сборку для разборки» (DFD – design for disassembly).

5 этап. Разработка корпоративных культур, сочетающих принципы экологического мышления с экологически выгодными производственными объединениями (например, такие промышленные объединения, где отходы одних предприятий становятся сырьем для других).

Очевидно, что на сегодняшний день существует сильная дифференциация стран и регионов относительно экологизации национальной производственной сферы. Поэтому различные регионы нашей страны находятся на разных этапах экологизации хозяйственной деятельности, что связано также с инвестиционным потенциалом региона и возможностью его использования для целей экологизации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акимова Т. А., Хаскин В. В. Экономика Природы и Человека. М.: Экономика, 2006. 334 с.; Бобров А. Л. Экономическое развитие России и рациональное природопользование // Вестник МГУ. Сер. 6.: Экономика. 2004. № 2 . С. 47–63; Моткин Г. А. Экономическая теория природопользования и охраны окружающей среды. М.: Изд-во ин-та проблем рынка РАН, 2009. 135 с.

2. Региональные проблемы сбалансированного развития процесса природопользования. Эколого-экономические, организационные и правовые аспекты / под ред. О. П. Литовки. СПб., 1999. 315 с.

3. Савон Д. Ю. Экологизация производственной сферы: концепция, факторы, механизм: автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. Ростов н/Д, 2006. 48 с.

4. Лукьянчиков Н. Н., Потравный И. М. Экономика и организация природопользования. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 530 с.

5. Скитер Н. Н. Моделирование оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 201–208.

REFERENCES

1. Akimova T. A., Khaskin V. V. Economics of nature and man. M.: Economics, 2006. 334 p.; Bobrov A. L. Economic development of Russia and rational nature management // Bulletin of the Moscow State University. Ser. 6: Economics. 2004. # 2 . P. 47–63; Motkin G. A. Economic theory of nature management and environment protection. M.: Publishing house of the institute of the markets issues of the Russian Academy of Science, 2009. 135 p.
2. Regional issues of balanced development of the nature management process. Ecological and economic, organizational and legal aspects / edited by O. P. Litovka. SPb., 1999. 315 p.
3. Savon D. Yu. Ecological orientation of production: concept, factors, mechanism: dissertation abstract of the doctor of economics. Rostov-on-Don, 2006. 48 p.
4. Lukyanchikov N. N., Potravny I. M. Economics and nature management arrangement. M.: UNITY-DANA, 2010. 530 p.
5. Skiter N. N. Modeling of optimal taxes for production emissions // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 201–208.

УДК 332.2
ББК 65.32-51

Мазаева Тамара Ивановна,
канд. с.-х. наук, доц. каф. экономического анализа и финансов
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: tim_akadem24@mail.ru;
Мазаев Данил Владиславович,
аспирант каф. экономической теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: tim_akadem24@mail.ru

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ANALYSIS OF AGRICULTURAL LAND USE OF VOLGOGRAD REGION

Экономическое значение земли усиливается в связи с тем, что она представляет собой главное средство производства в сельском хозяйстве. Рациональное использование земельных ресурсов предполагает ведение их мониторинга, который представляет собой систему наблюдений за состоянием земельного фонда и предназначен для своевременного выявления происходящих изменений, их оценки, предупреждения и устранения последствий негативных процессов. Объектом мониторинга являются все земли Российской Федерации, независимо от форм собственности на землю, ее целевого назначения и характера использования. Как охраняемый законом природный объект и ресурс, существующий независимо от воли человека, земля выполняет экологическую и ресурсную функцию; как место и условие жизни человека – социальную; как территория государства – политическую; как объект хозяйствования и элемент рыночных отношений – экономическую функцию.

Economic value of land increases due to the fact that it represents the main means of production in agriculture. Management of land resources involves performance of their monitoring, which is a system of observation of the land stock and is designated to timely detection of ongoing changes, their assessment, prevention and elimination of consequences of negative processes. The object of monitoring is all lands of the Russian Federation, irrespective of the land ownership, its purpose and type of use. As a legally protected natural object and resource existing independently of human will, the land performs an environmental and resource function; social – as the place and condition of human life; political – as the territory of the state; and economical – as the object of management and an element of market relations.

Ключевые слова: земельные ресурсы, посевная площадь, сельскохозяйственные угодья, валовой сбор, валовая продукция, пашня, пастбища, сенокосы, интенсификация земледелия, территория.

Keywords: land resources, cultivated area, farmland, gross yield, gross output, plough-land, pastures, hayfields, intensification of agriculture, territory.

В жизни любого общества земля имеет исключительно важное значение, так как она является природным ресурсом, пространственным базисом, средством и предметом труда, средством производства, элементом рыночных отношений, а также выполняет ряд других функций [1]. Проводимые в России социально-экономические преобразования в значительной степени затронули проблему распределения и использования земельных ресурсов страны.

Земельные ресурсы, являясь основой национального богатства страны, в силу природных и экономических качеств представляют особый объект социально-экономических и общественно-политических отношений, что, в свою очередь, диктует необходимость создания принципиально иной системы управления этими ресурсами, отличающейся от управления другими видами материальных ресурсов.

Таблица 1

Динамика использования сельскохозяйственных угодий за 2003–2009 гг. на примере хозяйств Волгоградской области

Наименование	СПК «Светлоярский» Светлоярского района Волгоградской области						
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сельскохозяйственные угодья, из них:	8983	8983	8983	8883	8883	8883	8961
пашня	7506	7506	7506	7411	7411	7411	7411
используемая хозяйством	4438	4646	4276	4901	4657	6239	5047
пастбища	432	432	432	427	427	427	427
сенокосы	1045	1045	1045	1045	1045	1045	1045

Наименование	Колхоз «Племзавод им. Калинина» Новоаннинского района Волгоградской области						
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сельскохозяйственные угодья, из них:	8158	8158	8158	8158	8087	8087	7787
пашня	7204	6900	6900	6900	6882	6882	6617
используемая хозяйством	5232	5232	5247	5181	4740	4943	5203
пастбища	897	897	897	897	1152	1152	1119
сенокосы	57	57	57	57	53	53	51

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие использование земель

СПК «Светлоярский»	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент интенсивности вовлечения в хозяйственный оборот	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,96
Коэффициент использования пашни	0,59	0,62	0,57	0,66	0,63	0,84	0,68
Колхоз «Племзавод им. Калинина»	**2003 г.**	**2004 г.**	**2005 г.**	**2006 г.**	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009 г.**
Коэффициент интенсивности вовлечения в хозяйственный оборот	0,94	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,94
Коэффициент использования пашни	0,73	0,76	0,76	0,75	0,69	0,72	0,79

Волгоградская область – государственно-территориальное образование, полноправный субъект Российской Федерации. Территория области является неотъемлемой частью территории Российской Федерации, определена границами, существующими на момент подписания Федеративного договора. Рельеф разнообразен, почвы черноземного типа занимают около 22 % площади, каштанового – 44 %, интразональные с преобладанием солонцов –14 % [5].

Все земли, расположенные в пределах Волгоградской области, составляют земельный фонд области. Преобладающий удельный вес в составе земельного фонда имеют земли сельскохозяйственного назначения. Рассмотрев на примере только двух хозяйств Волгоградской области динамику изменения угодий, можно отметить, что происходит снижение площади земель в хозяйствах, предназначенных для возделывания сельскохозяйственной продукции. Пахотные земли используются хозяйствами на 60–70 %, а остальная площадь отводится под пары.

Статистика изучает использование земельного фонда в сельскохозяйственном производстве с помощью ряда показателей. Показателями использования являются размеры площади сельскохозяйственных угодий по отдельным видам и результаты соотношения отдельных видов угодий между собой [2].

Также в этот период шел процесс перевода земель сельскохозяйственного назначения в другие категории. На 2009 г. использование пашни СПК «Светлоярский» составляет 68,10 %, а колхоза «Племзавод им. Калинина» – 78,63 %. Это объясняется снижением финансовой поддержки государства, в связи с чем предприятия не имеют возможности приобретать не только сельскохозяйственную технику, но и необходимые удобрения, горюче-смазочный материал.

Как видно, не используемая площадь в хозяйствах составила 3 778 га, т. е. в СПК «Светлоярский» 2 364 га, а в колхозе «Племзавод им. Калинина» – 1 414 га. Прибавка урожая от использования всей площади пахотных земель – валовой сбор, который можно получить (табл. 3).

Таблица 3

Перспективное использование пахотных земель

	Площадь неиспользуемых земель, га	Культура	Урожайность, ц/га	Прибавка урожая, т
СПК «Светлоярский» Светлоярского района	709,2	Озимая пшеница	24,4	173,04
	709,2	Многолетние травы	187,3	1 328,33
	236,4	Подсолнечник	20,5	48,46
	236,4	Горчица	12	28,3
	236,4	Кукуруза на зерно	30,5	72,10
	236,4	Пары		
Колхоз «Племзавод им. Калинина» Новоаннинского района	424,2	Озимая пшеница	37,15	157,6
	424,2	Многолетние травы	47,4	202,3
	141,4	Подсолнечник	16,8	23,8
	141,4	Горчица	14	19,8
	141,4	Кукуруза на зерно	188,7	266,8
	141,4	Пары		

Площадь пашни разделим по культурам, которые могли бы выращиваться на полевом севообороте: озимая пшеница – 30 %, многолетние травы – 30 %, кукуруза на зерно – 10 %, горчица – 10 %, подсолнечник – 10 %, чистый пар – 10 %. Урожайность рассчитана на основе средней прогрессивной за период 2005–2009 гг.

Стоимость дополнительной валовой продукции $СВП_д$ определяется:

$$СВП_Д = Ц_з \cdot П_у, \qquad (1)$$

где $П_у$ – прибавка урожая; $Ц_з$ – закупочная цена.

Расчет дополнительной валовой продукции, полученной с неиспользуемых земель, представлен в табл. 4.

В итоге на примере приведенных двух хозяйств показано, что из-за неиспользования пахотных земель каждый год Волгоградская область теряет примерно 3 млн 810 тыс. руб. Поэтому для повышения эффективности использования пахотных земель прежде всего следует наращивать производство и улучшать качество продукции за счет более полного и рационального использования уже имеющегося производственного потенциала на основе активизации человеческого фактора и деловой активности предприятий, используя при этом ресурсосберегающие технологии.

В Волгоградской области снижается качественное состояние земель в результате получения сельскохозяйственной продукции только за счет естественного плодородия почв и недостаточной дозы внесения минеральных удобрений. Пахотные земли в результате длительного интенсивного применения ядохимикатов, минеральных удобрений, несоблюдения севооборотов быстро теряют свои уникальные свойства. Практически по всем почвам наблюдается уменьшение содержания гумусового горизонта в пахотном слое, ухудшаются физические и химические свойства, увеличивается вероятность возникновения ветровой и водной эрозии.

Таблица 4

Расчет стоимости дополнительной валовой продукции

	Прибавка урожая, т	**Культура**	**Закупочная цена, тыс. руб. за т**	**Стоимость дополнительной валовой продукции, тыс. руб.**
СПК «Светлоярский» Светлоярского района	173,04	Озимая пшеница	5,5	951,72
	1 328,33	Многолетние травы	0,3	398,50
	48,46	Подсолнечник	13,0	629,98
	28,3	Горчица	4,17	118,01
	72,10	Кукуруза на зерно	4,0	288,4
Колхоз «Племзавод им. Калинина» Новоаннинского района	157,6	Озимая пшеница	5,5	756,8
	202,3	Многолетние травы	0,3	60,69
	23,8	Подсолнечник	13,0	309,4
	19,8	Горчица	4,17	82,56
	266,8	Кукуруза на силос	0,8	213,44
Итого				3 810,0

Эффективное ведение сельскохозяйственного производства возможно в том случае, если выращиваемые культуры возделываются с учетом севооборота, который должен отвечать требованиям возделываемых растений. Качество продукции сельскохозяйственных культур и сохранение почвенного плодородия не вызывает сомнения при благотворном воздействии севооборотов. Научно обоснованное чередование сельскохозяйственных культур способствует пополнению и лучшему использованию питательных веществ почвы и удобрений, поддержанию благоприятных физических свойств почвы, защите почв от водной и ветровой эрозии, снижению распространения сорных растений, вредителей и болезней сельскохозяйственных культур.

В современный период интенсификация земледелия не может быть осуществлена за счет механизации, мелиорации и химизации, а должна идти путем более рационального и интенсивного использования природных ресурсов. При любой интенсификации земледелия научно обоснованные адаптивные севообороты остаются обязательным условием для сохранения плодородия почвы в целом, а следовательно, и для увеличения урожайности сельскохозяйственных культур.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Варламов А. А. Земельный кадастр: в 6 т. Т. 4: Оценка земель. М.: Колосс, 2006. 463 с.

2. Башкатов Б. И. Статистика сельского хозяйства с основами общей теории статистики: курс лекций. М.: ЭКМОС, 2007. 352 с.

3. История земельных отношений и землеустройства: учеб. пособие для вузов / А. А. Варламов, В. Н. Хлыстун, С. А. Гальченко, М. М. Демидова; под ред. А. А. Варламова. М.: Колос, 2000. 336 с.

4. Тимофеева Г. В., Петерс И. А. Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на развитие контрактных отношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 56–61.

5. Волгоградская область [Электронный ресурс] // ВикипедиЯ: свободная энциклопедия. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C (дата обращения: 25. 03. 2011).

REFERENCES

1. Varlamov A. A. Land cadastre: in 6 vol. V. 4: Land assessment. M.: Koloss, 2006. 463 p.
2. Bashkatov B. I. Statistics of agriculture with the fundamentals of general theory of statistics: course of lectures. M.: ECMOS, 2007. 352 p.
3. History of land relations and land management: text book for institutes / A. A. Varlamov, V. N. Khlystun, S. A. Galchenko, M. M. Demidova; edited by A. A. Varlamov. M.: Kolos, 2000. 336 p.
4. Timofeyeva G. V., Peters I. A. Peculiarities of agricultural production and their impact on contractual relations development // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 56–61.
5. Volgograd region [Electronic resource] // Wikipedia: free encyclopedia. Access mode: http://ru.wikipedia.org/wiki/D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C(date of viewing: 25. 03. 2011).

УДК 338.2:633.1
ББК 65.32-983.1

Мазаева Тамара Ивановна,
канд. с.-х. наук, доц. каф. экономического анализа и финансов
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: tim_akadem24@mail.ru,
Донскова Ольга Александровна,
аспирант каф. экономического анализа и финансов
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
e-mail: olqa_17av@mail.ru

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

FOOD SAFETY OF GRAIN PRODUCTION OF VOLGOGRAD REGION

Рассмотрены методологические и законодательные подходы к понятию сущности экономической категории «продовольственная безопасность». Представлены соотношения сельскохозяйственного производства и экономики РФ в целом, а также постперестроечное состояние отрасли и ее производственного потенциала. Представлены показатели аграрно-климатического потенциала сельскохозяйственного производства России в сравнении с условиями США и Европы. Проведен анализ динамики обеспечения продовольственной безопасности региона Волгоградской области в сопоставлении с субъектами ЮФО и Российской Федерации в целом. Особое внимание уделено зерновому производству региона и динамике его состояния за последнее пятилетие. Сформулированы предложения по совершенствованию зернового производства и направления государственной поддержки, обеспечивающие надлежащий уровень продовольственной безопасности в рамках индикаторов, определенных доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации.

The methodological and legislative approaches to the concept of the essence of economic categories of "food security" have been reviewed. The relations of agricultural production and the economics in Russia as a whole, as well as post-transformation state of the industry and its productive capacity have been presented. The indices of agro-climatic potential of agricultural production in Russia in comparison with the conditions in the U.S. and Europe have been provided. The analysis of dynamics of providing food security in Volgograd region in relation to the entities of the South Federal District and the entire Russian Federation has been performed. Particular attention has been paid to the grain production and the dynamics of its status for the last five years. Proposals for improvement of the grain production and directions of government support have been made ensuring the appropriate level of food security within the indicators identified by the doctrine of food security the Russian Federation.

Ключевые слова: экономическая безопасность, продовольственная безопасность, доктрина безопасности, сельскохозяйственное производство, зерновое производство, индекс производства продукции, индикаторы, посевные площади, экономические ресурсы.

Keywords: economic safety, food safety, the doctrine of safety, agricultural production, grain production, index of production, indicators, crop area, economic resources.

Проблема повышения эффективности посткризисного развития РФ и ее регионов требует формирования механизма обеспечения экономической безопасности. Исследованиям феномена экономической безопасности посвящены работы таких ученых-экономистов, как Л. Абалкин, А. Архипов, В. Богомолов, А. Городецкий,

Г. Гутман, В. Загашвили, Д. Львов, А. Пороховский, В. Сенчагов и др. [1–3]. Сущность экономической безопасности в экономической науке, по мнению В. Г. Сенчугова, можно определить как «состояние экономики и институтов власти, обеспечивающее гарантированную защиту национальных интересов, социальную направленность политики и достаточный оборонный потенциал, в том числе при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов». Продовольственная безопасность является элементом экономической безопасности, обеспечение которой, наряду с национальной безопасностью, является приоритетным направлением функционирования любого государства.

Национальная концепция государственной политики в области обеспечения продовольственной безопасности базируется на законодательной основе. Федеральный закон «О продовольственной безопасности Российской Федерации» [4] определяет продовольственную безопасность как состояние экономики, при котором обеспечивается продовольственная независимость страны и гарантируется доступность продовольствия для всего населения в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни. При этом в качестве критерия обеспечения продовольственной безопасности граждан принимается, что не менее 80 % потребляемых продуктов питания должны производиться аграрным сектором России.

По данным государственной статистики, каждый третий россиянин тратит на продукты питания почти все свои доходы, у каждого шестого продуктовая корзина использует 75 % семейного бюджета. Многие некогда аграрные регионы вынуждены завозить до 25 % импортного продовольствия. В то же время в России затрачивается в 10 раз больше средств на закупку импортной продукции, чем на поддержку отечественного сельхозтоваропроизводителя, что нельзя признать способствующим обеспечению продовольственной независимости и безопасности.

Состояние продовольственной безопасности населения оценивается различными индикаторами и показателями. К ним, в частности, относят:

– долю расходов на продовольствие в общих расходах отдельных групп населения;

– территориальную доступность продуктов (сопоставление уровня розничных цен на одинаковые товары в разных регионах страны);

– уровень «удобства» продовольствия (доля современных продуктов, которые снижают потери и экономят время работы в домашнем хозяйстве);

– степень «натуральности» и доброкачественности продуктов;

– влияние качества продуктов на состояние здоровья и продолжительность жизни, в том числе продуктов, полученных с помощью методов генной инженерии и биотехнологии.

В наиболее общем виде уровень продовольственной безопасности населения определяется тремя группами показателей:

– физической доступностью продовольствия – наличием продуктов питания на всей территории страны в каждый момент времени и в необходимом ассортименте;

– экономической доступностью продовольствия – уровнем доходов, позволяющим приобретать продукты питания по крайней мере на минимальном уровне потребления;

– безопасностью продовольствия для потребителей – недопущение производства, реализации и потребления некачественных продуктов питания, способных нанести вред здоровью населения [5].

Государственная политика, направленная на снижение масштабов бедности, обеспечила в посткризисном периоде рост номинальных доходов, который опережал рост цен на продукты питания, что расширило доступность продовольствия для различных социальных групп населения (рис.). Это позволило переориентировать население на продукты с более высокой потребительской ценностью.

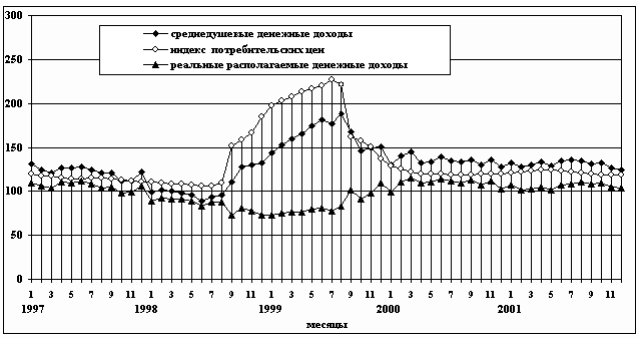


Рис. Индексы показателей уровня жизни населения, % к соответствующему периоду предыдущего года

В России имеются достаточные ресурсы для развития сельского хозяйства. По размеру посевных площадей она находится на третьем месте после США и Китая, хотя в сельском хозяйстве используется всего 12,9 % общего объема земель. Природно-климатические условия России для ведения сельского хозяйства, как следует из табл. 1, по таким показателям, как индекс биологической продуктивности земли и затраты энергии, менее благоприятны, чем в Европе и США [3]. Однако в отечественном сельском хозяйстве имеется значительный резерв повышения производительности труда за счет оптимизации размера посевных площадей, снижения энергозатрат при использовании инновационных технологий, применения биотехнологий.

Таблица 1

Показатели аграрно-климатического потенциала сельскохозяйственного производства

Страна	Население		Площадь, га/чел.		Индекс биологической продуктивности	Затраты энергии, ГДж/га
	Численность, млн чел.	Плотность, чел./га	Угодья	Пашни		
Россия	147	0,09	1,42	0,88	1,0	3
США	250	0,27	1,70	0,54	2,7	4
Китай	1150	1,2	0.36	0,08	2,8	2
Италия	57,2	1,9	0,30	0,16	2,4	8

Несмотря на это, за годы непродуманных и разрушительных реформ удельный вес сельского хозяйства как основы системы продовольственной безопасности России сократился в 3,5 раза (табл. 2). Если в начале девяностых годов он составлял 16,4 % от ВВП, то в 2009 г. – только 4,7 % [2].

Таблица 2

Удельный вес сельского хозяйства в экономике России, %

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2008 г.	2009 г.
Удельный вес: в валовом внутреннем продукте	16,4	7,0	6,6	6,0	4,7	4,7
численности занятого населения	12,9	14,7	13,0	11,0	9,8	9,5
инвестициях в основной капитал	15,9	3,5	2,7	3,1	4,4	4,3
основных фондах	11,4	11,6	7,1	3,7	3,0	3,0
Уровень оплаты труда работников с.х. по отношению к среднему уровню	95,0	50,0	40,1	40,7	47,6	51,0

Анализ показывает, что снижение, по сравнению с 1990 г., удельного веса сельского хозяйства России в инвестициях в основной капитал произошло в 3,7 раза, причем в настоящее время его величина составляет всего 4,3 %. Удельный вес сельского хозяйства в основных фондах страны сократился в 3,8 раза. Уровень оплаты труда работников сельского хозяйства по отношению к экономике в целом в 2009 г. составил 51 % против 95 % в 1990 г. Среднемесячная начисленная заработная плата в 2009 г. составила 9 580 руб.

Таким образом, в настоящее время в России существует реальная угроза продовольственной безопасности, и основной проблемой, обостряющей ситуацию, является низкий уровень производительности труда в сельскохозяйственном производстве. По сравнению с 1992 г., когда начались преобразования в АПК, произошел значительный спад производства основных продовольственных продуктов: мяса – на 58 %, молока – на 43 %, яиц – на 32 %, зерна – на 66 %, овощей – на 56 %. В среднем с начала 1990-х годов производство сократилось в 2 раза, но возросла доля импорта в структуре потребления продовольственных товаров. Таким образом, происходило замещение отечественного производителя иностранными поставщиками.

Для обеспечения населения России продуктами питания в соответствии с научно обоснованными нормами рационального питания необходимо производить 120 млн т зерна в год за счет собственного производства. В настоящее время необходимый уровень производства достигнут лишь по семенам масличных культур.

Рассмотрим состояние и возможности обеспечения продовольственной безопасности региона Волгоградской области. Сельскими товаропроизводителями Волгоградской области по состоянию на январь 2010 г. получено в фактических ценах 63,3 млрд руб. продукции сельского хозяйства, при этом в структуре производства 60,7 % приходилось на продукцию растениеводства и только 39,3 % — на продукцию животноводства [6, 7]. На уровне ЮФО произведено более 16 % зерновых и 20 % подсолнечника (табл. 3).

Индекс производства сельскохозяйственной продукции по Волгоградской области относительно уровня 2008 г. составил 91,4 %, в то время как в среднем по России достиг 101,2%. Снижение отмечается за счет сокращения объемов производства продукции растениеводства, в основном зерновых и технических культур. Площади под посевы сельскохозяйственных культур относительно уровня предыдущего года сократились на 2,8 %, причем посевы зерновых и зернобобовых культур уменьшились на 4,5 %, кормовых – на 8,6 %, картофеля и овощебахчевых культур – на 2,6 %. В то же время посевы технических культур несколько возросли (на 3,0 %).

За последнее пятилетие посевные площади в хозяйствах всех категорий незначительно увеличились с 2 979 тыс. га до 3 075 тыс. га (на 3,2 %).

Таблица 3

Производство продукции растениеводства по регионам Южного федерального округа, тыс. т

Регион	Зерновые культуры (в весе после доработки)	Подсолнечник	Картофель	Овощи (всего)
ЮФО в целом	20 322,2	2 818,5	1 464,0	2 587,4
Волгоградская область	3 317,1	582,9	385,6	725,5
Республика Адыгея	471,5	116,9	33,8	88,6
Республика Калмыкия	401,5	2,9	10,2	21,7
Краснодарский край	9 486,0	1 149,5	534,1	672,1
Астраханская область	48,1	–	194,9	603,0
Ростовская область	6 598,0	966,3	305,4	476,6
Российская Федерация, млн т	97,1	6,5	31,1	13,4

В институциональном плане основными производителями зерновых и масличных культур остаются сельскохозяйственные организации. В общем объеме производства зерна и масличных культур на долю сельскохозяйственных организаций приходилось около 74 %, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей – более 26 %.

Необходимо отметить в плане обеспечения продовольственной безопасности, что за последнее пятилетие объемы производства зерна сельскохозяйственными товаропроизводителями Волгоградской области сократились на 264, 3 тыс. т (7,4 %), подсолнечника – на 90,3 тыс. т (13,4 %). Производство картофеля за анализируемый период увеличилось на 58,3 тыс. т (17,8 %), овощей – на 232,8 тыс. т (47,2 %).

В 2009 г. объем производства зерновых культур по сравнению с прошлым годом снизился на 36 %, подсолнечника на – 22,5 %. Производство овощей и картофеля увеличилось на 2–7 %.

Таблица 4

Урожайность сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, ц с га убранной площади

Годы	Зерновые культуры	Подсолнечник	Горчица	Овощи	Картофель	Бахчи продовольственные
2005	18,3	10,4	6,8	180,1	96,1	82,9
2006	16,9	9,6	7,8	184,9	101,9	68,4
2007	17,8	10,1	3,9	187,7	103,1	46,7
2008	24,6	11,0	4,6	237,8	111,5	49,1
2009	19,2	9,9	2,8	242,3	106,5	70,6

Значительная межгодовая изменчивость урожайности основных сельскохозяйственных культур [6], представленная в табл. 4, также существенно сказывается на устойчивости сельскохозяйственного производства и уровне обеспечения продовольственной безопасности региона, что необходимо учитывать при моделировании безопасности и определении индикаторов для ее обеспечения.

Таким образом, в реальных производственно-экономических условиях региона и страны в целом паритет между участниками продовольственного рынка является проблематичным, поскольку уровень экономических взаимоотношений определяется монополистами, которыми в данном случае выступают владельцы материально-технических ресурсов и перерабатывающие предприятия.

В качестве первоочередных мер по реализации доктрины продовольственной безопасности на региональном уровне необходимо разработать закон «О продовольственной безопасности Волгоградской области», который законодательно определит механизмы государственного регулирования сельскохозяйственного производства и позволит обеспечить научно обоснованный уровень продовольственной безопасности Волгоградской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Атаманов Г. А., Рогачев А. Ф. О необходимости новых подходов к исследованию феномена экономической безопасности // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2009. № 71. С. 322–327.

2. Сёмин А. Н. Продовольственная безопасность региона: факторы генерации и механизм обеспечения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 5. С. 8–13.

3. Экономическая безопасность: учеб. пособие для вузов / под ред. В. А. Богомолова. 2-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.

4. Об утверждении доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 // Собрание законодательства РФ. 2010. № 5. Ст. 502.

5. Корбут А. В. Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции, проблемы // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2002. № 26 (182).

6. Волгоградская область 2009: стат. обозрение / Волгоградстат. Волгоград, 2010. 388 с.

7. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Волгоградской области : стат. обозрение / Волгоградстат. Волгоград, 2010.

8. Шапкина Л. Н. Концептуальные подходы к обеспечению продовольственной безопасности России //Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. 2 (15). С. 54–58.

REFERENCES

1. Atamanov G. A., Rogachev A. F. The need for new approaches to the study of the phenomenon of economic security // Scientific and technical statements of the St. Petersburg State Polytechnic University. 2009. # 71. P. 322–327.

2. Semin A. N. Food security in the region: the factors of generation and mechanism of provision // Economics of agricultural and processing enterprises. 2010. # 5. P. 8–13.

3. Economic safety: text book for institutes / edited by V. A. Bogomolov. 2-d revision. Moscow: UNITY-DANA, 2009. 295 p.

4. On the approval of the doctrine of the food safety of the Russian Federation: Decree of the President of the Russian Federation, January 30, 2010 # 120 // Collection of legislation of the RF. 2010. # 5. Article 502.

5. Korbut A. V. Food security of the Russian population: The state, the tendency, the problem // Analytical bulletin of the Federation Council. 2002. # 26 (182).

6. Statistical Review of Volgograd region, 2009: Statistical review / Volgograd statistics. Volgograd, 2010. 388 p.

7. The main socio-economic indicators of living standards in Volgograd region (Statistical Review). Volgograd, 2010.

8. Shapkina L. P. Conceptual approaches to orividing food safety of Russia // Business.Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. 2 (15). P. 54–58.

УДК 332.02
ББК 65.054.12

Мозуль Людмила Николаевна,
канд. эконом. наук, доц. каф. экономической теории
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: mozul@mail.ru;
Сазонова Татьяна Юрьевна,
канд. эконом. наук, доц. каф. экономической теории
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: Tatyana.Sazonova@novsu.ru

РОЛЬ ИМИДЖА В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

ROLE OF IMAGE IN FORMATION OF THE TERRITORY COMPETITIVENESS

Одной из основных предпосылок развития региона в условиях усиления территориальной конкуренции является правильно сформированный, привлекательный имидж региона, представляющий собой эмоциональные и рациональные представления о территории, целенаправленно создаваемые и постоянно корректируемые с целью устойчивого присутствия в динамичном информационном поле. Существует тесная взаимосвязь между имиджем и репутацией, формирующаяся на основе фактов и опыта взаимодействия. Стратегическое развитие региона предполагает улучшение всех составляющих репутации/имиджа, начиная от безопасности, вплоть до развития инфраструктуры.

One of the major preconditions of the region development in the conditions of enhancement of regional competitiveness is the correctly established, attractive image of the region that provides emotional and rational representations of the territory permanently created and revised in order of the stable availability in the dynamical information space. There is a close interrelation between the image and the reputation that is formed on the basis of the facts and experience of interrelations. Strategic region development provides for improvement of all components of reputation/image, beginning from safety up to the infrastructure development.

Ключевые слова: регион, имидж, репутация территории, конкурентоспособность, стратегическое развитие, ресурсный потенциал, элементы репутации/имиджа, группы потребителей, позиционирование, целевая аудитория.

Keywords: region, image, reputation of the territory, competitiveness, strategic development, resource potential, components of reputation/image, group of consumers, positioning, target audience.

Процесс и одновременно результаты территориального развития в экономической науке принято изучать сквозь призму социально-экономических задач, решение которых нацелено на достижение определенных количественных показателей, дающих представление о конкурентоспособности региона.

В условиях модернизации российской экономики вновь актуализируются вопросы конкурентоспособности территории. В литературе, посвященной этой тематике, среди предложенных определений конкурентоспособности наиболее полным и четко отражающим суть понятия представляется определение А. З. Селезнева: «Конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику» [1].

Конкурентоспособность региона необходимо рассматривать как комплексное явление, формируемое на следующих рынках:

– рынке труда, в результате чего повышается уровень жизни населения;

– рынке товаров и услуг, что приводит к повышению эффективности функционирования хозяйственного механизма региона;

– рынке капитала, что, в свою очередь, способствует развитию производственного комплекса;

– рынке информации, что оказывает существенное влияние на инновационное развитие региона.

В настоящее время все более актуальным становится изучение имиджа региона, поскольку именно он обеспечивает конкурентные преимущества территории и является[1] важнейшим нематериальным фактором, стимулирующим социально-экономическое развитие территории путем привлечения капитала, инноваций и экономически активного населения.

Слово «имидж» имеет англоязычное происхождение и в самом общем смысле трактуется как искусственный образ, формируемый в общественном или индивидуальном сознании средствами массовой коммуникации и психологического воздействия. Имидж создается с целью формирования в массовом сознании определенного отношения к объекту, может сочетать как реальные свойства объекта, так и несуществующие, приписываемые.

В силу специфичности региона как объекта изучения исследователи, работающие в сфере территориальной имиджелогии, предлагают разные трактовки его имиджа. И. С. Важенина под имиджем территории понимает

[1] В данной статье мы будем использовать слова «регион» и «территория» как синонимы.

«набор ощущений и образных, эмоционально окрашенных представлений людей о данной территории» [2]. А. П. Панкрухиным отмечается целенаправленность формирования образа территории на основе происходящих на ней различных значимых событий «…и существует на нескольких уровнях осознания – бытовом, социально-экономическом, деловом, финансовом и др.» [3]. По мнению Б. П. Шулындина, имидж территории следует рассматривать «как систему взаимосвязанных показателей для объектов, представляющих собой те или иные сферы жизни (деятельности) в регионе: системы органов власти и управления регионом; экономики региона; политической сферы региона; сферы научных исследований и разработок региона; сферы образования; сферы культуры и т. д.» [4]. Существует также формально закрепленное определение понятия «имидж страны» в документах Всемирной организации по туризму (WTrO): «это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков страны, собственного опыта и слухов, влияющих на создание определенного образа» [3].

Все приведенные выше определения так или иначе учитывают свойства и характеристики региона, но практически не отражают динамичности его развития. Именно это свойство определяет необходимость непрерывной деятельности в различных направлениях, а следовательно, требует постоянного совершенствования имиджа. Поэтому в данной статье под имиджем будут пониматься *эмоциональные и рациональные представления о территории, целенаправленно создаваемые и постоянно корректируемые с целью устойчивого присутствия в динамичном информационном поле*.

Совершенно очевидно, что для повышения конкурентоспособности, выработки стратегии дальнейшего развития и обеспечения условий для положительной динамики экономического роста региону важно иметь позитивный имидж.

Положительная репутация администрации территории представляет собой достаточно сильный фактор, детерминирующий уровень развития бизнеса. Различные группы потребителей получают положительные внешние эффекты в том случае, когда бизнес-сектор и управленческий аппарат региона тесно взаимодействуют по совместно разработанному сценарию его социально-экономического развития.

От формирования положительного имиджа региона выгоды очевидны:

1) привлечение внимания инвесторов к территории. Необходимые для усиления деловой активности инвестиции, при прочих равных условиях, инвесторы будут осуществлять только на благополучной территории;

2) облегчение сотрудничества и переговоров с потенциальными контрагентами;

3) развитие бизнеса невозможно без потребителей продукта. Постоянный приток клиентов, спрос на товары и услуги региона может обеспечить только благополучная территория, сформировавшая положительный имидж и четкое позиционирование на рынке. Вследствие этого возможен рост численности и благосостояния местных жителей, что, в конечном итоге, приведет к повышению качества потребителей, потребностей и уровня потребления. Возможна положительная динамика объемов спроса и улучшение его структуры;

4) повышение лояльности потребителей из других территорий к региональным продуктам и услугам;

5) совершенствуются кадровые ресурсы. Повышаются требования к персоналу, уровню его подготовки и формируются стандарты для всего региона;

6) активизируется развитие инфраструктуры;

7) в конечном итоге улучшаются индикаторы территориальной конкурентоспособности.

Процессы формирования имиджа региона и установление его репутации должны представлять собой не разовые, а систематические мероприятия, которые способствуют достижению стратегических целей территориального развития (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь имиджа и конкурентоспособности региона

На начальном этапе определяются стратегические цели региона. Следующий шаг предполагает «инвентаризацию» региона по различным показателям, т. е. подвергаются анализу индикаторы региональной конкурентоспособности. Результаты полученного анализа в дальнейшем послужат основой для коррекции репутации региона в соответствии с поставленными целями стратегического развития. На основе созданной репутации и в соответствии со стратегическими целями формируется имидж региона, который будет «работать» непосредственно на достижение поставленных целей и улучшение индикаторов конкурентоспособности.

Принципиальным отличием репутации от имиджа является то, что имидж – это представления, а репутация – это ценностные убеждения и мнения о регионе, складывающиеся на основе фактов и опыта взаимодействия. Следовательно, имиджевые и репутационные составляющие тесно увязаны между собой.

Репутацию/имидж региона характеризуют по многим показателям, которые условно можно разделить на две группы: количественные (финансово-экономические, социальные, инновационные и т. д.) и качественные, предусматривающие оценочные суждения эмоционального характера, базирующиеся на личном опыте (что более характерно для репутации) или информации, полученной из СМИ или от третьих лиц (для имиджа). Репутация/имидж не являются статичными свойствами территории, поскольку испытывают на себе динамичность формирующих ее показателей. Следовательно, возникает необходимость непрерывной коррекции репутации/имиджа в связи с изменениями, происходящими как в данном регионе, так и в стране в целом. Эта необходимость продиктована еще и тем, что в современных

условиях хозяйствования территория рассматривается как особый товар, удовлетворяющий широкий спектр потребностей различных групп потребителей. В качестве основных можно выделить следующие группы:

1) местные и потенциальные жители;

2) субъекты бизнес-сектора;

3) гости, преследующие различные цели (деловые контакты, расширение кругозора).

В таблице представлены основные элементы репутации/имиджа, значимые для различных групп потребителей.

Таблица

Основные составляющие репутации/имиджа территории с точки зрения различных групп потребителей

<table>
<tr><th rowspan="2">Местные и потенциальные жители</th><th rowspan="2">Бизнес-сектор</th><th colspan="2">Гости и население других территорий</th></tr>
<tr><th>Цель – деловые контакты</th><th>Цель – расширение кругозора</th></tr>
<tr><td colspan="4">Природно-климатические условия</td></tr>
<tr><td colspan="4">Экологическая обстановка</td></tr>
<tr><td colspan="4">Уровень безопасности территории</td></tr>
<tr><td colspan="4">Уровень развития инфраструктуры, в т. ч. транспортной</td></tr>
<tr><td colspan="2">Репутация управленческого аппарата региона</td><td colspan="2">Уровень развития туристического бизнеса (гостиницы, общепит, уникальные природные и культурно-исторические объекты)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Уровень коррупции</td><td colspan="2">Величина суточных карманных расходов, стоимость путевок</td></tr>
<tr><td>Уровень социально-экономического развития</td><td>Реальные и потенциальные ресурсы, а также их стоимость</td><td colspan="2">Коммуникации (информационное обеспечение)</td></tr>
<tr><td>Уровень социальной защиты</td><td>Гибкость налоговой, инвестиционной, инновационной политики</td><td colspan="2">Деятельность, имеющая глубокие исторические корни</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Стоимость жизни, уровень доходов, пенсий, социальных льгот</td><td rowspan="2">Наличие гарантий сохранности бизнеса и возможности минимизации рисков и затрат</td><td colspan="2">Мероприятия событийного характера</td></tr>
<tr><td>Наличие деловых центров</td><td>Наличие и уровень развития зон отдыха, оздоровительных и спортивных объектов</td></tr>
<tr><td>Стоимость конкретных товаров и услуг на территории</td><td>Правила раздела продукции и вывоза прибыли</td><td>Периодичность проведения выставочно-ярмарочных мероприятий</td><td>Наличие зрелищных и развлекательных заведений</td></tr>
</table>

Следует отметить, что, несмотря на специфичность потребительских аудиторий и значимость для них отдельных составляющих репутации территории, все элементы, формирующие репутацию региона, имеют между собой неразрывную связь и взаимозависимость. Так, уровень коррупции формирует репутацию регионального управленческого аппарата, которая, в свою очередь, влияет на степень доверия властям бизнес-сектора. Местные жители данного региона являются носителями внутреннего образа, гости региона и население других территорий – носители внешнего образа региона. С учетом воспринимающего образ субъекта имидж региона разделяется на внутренний (мнение жителей о восприятии их региона) и внешний (мнение жителей других территорий о данном регионе). Если внутренний и внешний имидж значительно отличаются друг от друга, это значит, что субъекты имиджа неверно позиционируют свой регион.

Построение положительного имиджа представляет собой комплексный процесс, основанный на изучении территории как сложной системы, которая состоит из отдельных элементов с многочисленными внутренними и внешними связями.

Создание позитивного имиджа территории осуществляется в несколько этапов, представленных на рис. 2.



Рис. 2. Основные этапы формирования имиджа региона

На первом этапе предполагается определение начального (фактического) имиджа региона. Сбор информации о восприятии жителями своего региона проводится с использованием материалов местных СМИ, социологических опросов, анализа миграционных потоков. Мнение жителей других территорий о регионе исследуется на основе публикаций и сообщений центральных СМИ и деловой прессы, маркетинговых исследований, результатов экспертных оценок, а также динамики статистических показателей.

Анализ ресурсного потенциала проводится с учетом собранной на первом этапе информации. Исследование отраслевой статистики позволяет выявить пропульсивные отрасли, определяющие экономический рост региона и способствующие повышению его конкурентоспособности. На этом же этапе осуществляется поиск отличительных (идентифицирующих) признаков, которые могут быть как связаны, так и не связаны с отраслями-лидерами. Отличительные особенности территории могут быть выявлены в исторической, природно-климатической, социокультурной, географической, экономической и прочих сферах. При формировании привлекательного имиджа региона из массива информации отбирают те факты и события, которые могут представлять наибольший интерес для рассмотренных в таблице групп потребителей, например динамичность социально-экономических процессов, интересные события, личность руководителя и др. После определения отличий, каждое из которых по отдельности может быть весьма незначительным, производится отбор ключевых с учетом возможности их усиления и соответствия стратегическим планам развития территории. Исходя из выявленных возможностей определяют целевую аудиторию, для чего проводят дальнейшую детализацию групп потребителей, указанных в таблице.

В зависимости от целевой аудитории продвижение имиджа может быть построено на основе брендингового, маркетингового и геополитического подходов. В первом случае с целью привлечения к себе внимания внешних групп регион позиционирует себя как бренд за счет представления своих отличительных особенностей. В методологии маркетингового подхода внимание акцентируется на совокупности конкурентных преимуществ региона. Поэтому регион позиционируется как ресурс или продукт потребления. Геополитический подход основан на представлении региона как особого историко-географического образа. Успешное продвижение позитивного имиджа возможно лишь при одновременном применении широкого спектра коммуникативных технологий: медиарилейшнз, событийный PR, формальные и неформальные коммуникации регионального лидера и общественных организаций. Закрепление положительного образа региона осуществляется в ходе культурно-массовых мероприятий и PR-публикаций в СМИ федерального, регионального и международного значения. Оценить эффективность мероприятий по управлению имиджем можно по результатам анализа различных социально-экономических показателей, динамике новых инвестиционных проектов, начавшихся после проведения мероприятий по продвижению положительного имиджа, отзывов в прессе и т. д.

В заключение следует отметить, что работа по формированию положительного имиджа региона ни в коем случае не может проводиться путем разовых и случайных мероприятий и требует целенаправленного и постоянно корректируемого повторения всех рассмотренных выше этапов. Результатом такой работы станет усиление позиций региона в территориальной конкуренции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юрист, 1999. С. 30.

2. Важенина И. С. Имидж, бренд и репутация как конкурентные преимущества региона // Управленец. 2010. № 5–6 (9–10). С. 4–9.

3. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. СПб.: Питер, 2006. 411 с.

4. Шулындин Б. П. Методологические аспекты оценки и формирования имиджа региона // Продвижение имиджа Нижегородского региона: материалы V Междунар. науч.-практич. конф. по региональной культуре. Н. Новгород, 2003. С. 20.

REFERENCES

1. Seleznev A. Z. Competitive positions and the market infrastructure in Russia. M.: Yurist, 1999. P. 30.

2. Vazhenina I. S. Image, brand and reputation as competitive advantages of the region // Manager. 2010. # 5–6 (9–10). P. 4–9.

3. Pankrukhin A. P. Territories marketing. SPb.: Piter, 2006. 411 p.

4. Shulyndin B. P. Methodological aspects of evaluation and formation of the region image // Promotion of the image of Nizhny Novgorod region: materials of V International scientific conference on regional culture. N. Novgorod, 2003. P. 20.

УДК 332.142.2
ББК 65.261.55

Морозова Наталья Ивановна,
канд. эконом. наук, доц. каф. экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: moroznata@rambler.ru

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ

THE ANALYSIS OF RUSSIAN POPULATION LIFE QUALITY: THE REGIONAL CUT

Добиться повышения качества жизни населения в регионах возможно только при условии сочетания макро- и мезоуровней управления при решении проблем повышения качества жизни населения, что позволит определить перспективные направления дальнейшего общенационального роста благосостояния населения и вклад каждого региона в достижение поставленной цели. Наиболее важной задачей при решении проблемы повышения качества жизни в регионах будет поиск путей консолидации усилий органов государственной власти, местного самоуправления, общественных институтов и «неорганизованной массы» – населения, – направленных на выработку плановых мероприятий, распределение полномочий и ответственности между макро- и мезоуровнями управления для реализации запланированных мероприятий.

To achieve improvement of the population life quality in the regions is possible only under condition of combination macro- and meso-levels while resolving the problems of improvement of the population life quality that will allow defining perspective directions of the further national growth of the population well-being and the contribution of each region to achievement of set goal. Search for the ways of consolidation of efforts of public authorities, local government, public institutes and "unorganized mass" – the population, – aimed at the development of planned measures, distribution of powers and responsibility between macro- and meso-levels of management for implementation of the planned actions will be the most important issue at the solution of the problem of improvement of the life quality in the regions.

Ключевые слова: качество жизни населения, уровень жизни, индекс доходов, индекс образования, индекс продолжительности жизни, социально ориентированное государство, человеческий фактор, социальная сфера.

Keywords: population life quality, living standard, index of incomes, formation index, life duration index, socially-focused state, human factor, social sphere.

В качестве одной из приоритетных целей, а также важнейшего критерия оценки эффективности территориального развития на ближайшую перспективу должен стать человеческий фактор, а именно социальные ориентиры с акцентами на вложение в «человеческий капитал». Только такая политика позволит России не на словах, а на деле стать действительно социально ориентированным государством. Именно за такое направление развития и углубления реформ у нас выступают государственные лидеры, ведущие ученые, все основные политические движения, деловые круги, властные структуры и большинство населения страны. По мнению академика РАН Д. Львова, «определяющим императивом реформ должна стать экономика, ориентированная на человека, соединение социальной справедливости с экономической эффективностью» [1]. Без эффективной реализации этой стратегической цели невозможно нормальное функционирование рыночного хозяйства, предотвращение и сглаживание социальных конфликтов в обществе, повышение конкурентоспособности национальной экономики.

В основном документе страны – Конституции РФ – Россия обозначила себя именно как социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Иначе говоря, в Конституции РФ уже зафиксирована цель территориального социально-экономического развития. Для реализации поставленной цели необходимо обозначить пути ее достижения, механизмы и источники средств. При этом особое внимание нужно уделить сглаживанию территориальных различий, обеспечению однородности социально-экономического развития на всей территории России, поскольку сегодня реализация духовных и социальных возможностей отдельно взятого человека во многом зависит от места его проживания.

Несмотря не некоторое улучшение ситуации в социальной сфере на государственном уровне, наиболее актуальной и острой остается проблема неравномерности развития экономики и человеческого потенциала внутри страны. Наименьший индекс человеческого развития в 2008 г. был зафиксирован в республике Тыва (0,717). Необходимо отметить, что, начиная с 2006 г., среди аутсайдеров вообще не осталось регионов с показателями ниже 0,700. Наивысшего значения (более 0,900) индекс человеческого развития достиг только в столице России Москве (0,929). Достигнутый показатель был выше, чем у Чехии, Венгрии, Португалии и близок к Словении. Тюменская область (0,878) уже не может соревноваться со столицей, как это было в начале 2000-х гг., даже имея максимальные душевые показатели валового регионального продукта за счет входящих в ее состав автономных округов – крупнейших производителей нефти и газа в России. Дело в том, что формула расчета ИЧР ограничивает максимальный размер дохода, после 40 тыс. долл. по ППС индекс дохода не растет, достигнув единицы. В Тюменской области душевые показатели ВРП намного выше, но они уже не добавляют преимуществ, а по другим компо-

нентам ИЧР Тюменской области далеко до столицы. Еще сильнее от столицы отстает Санкт-Петербург (0,877), так как его ВРП вдвое ниже. Столь явные преимущества столицы России обусловлены концентрацией штаб-квартир крупнейших компаний, прежде всего нефте- и газодобывающих. В настоящее время начался процесс перевода части из них в Санкт-Петербург, что поможет второй столице повысить индекс дохода. В 2008 г. наблюдалась положительная тенденция опережающего роста индекса человеческого развития в наименее развитых регионах, особенно в республиках Северного Кавказа [2].

Рейтинг регионов недостаточен для оценки возможностей развития человеческого потенциала, поскольку регионы сильно различаются по численности населения – от 10,5 млн до 50 тысяч чел. Более точную картину дает распределение населения по регионам с различным показателем индекса человеческого развития (рис. 1). Такой способ измерения позволяет еще более наглядно увидеть наметившуюся положительную тенденцию.

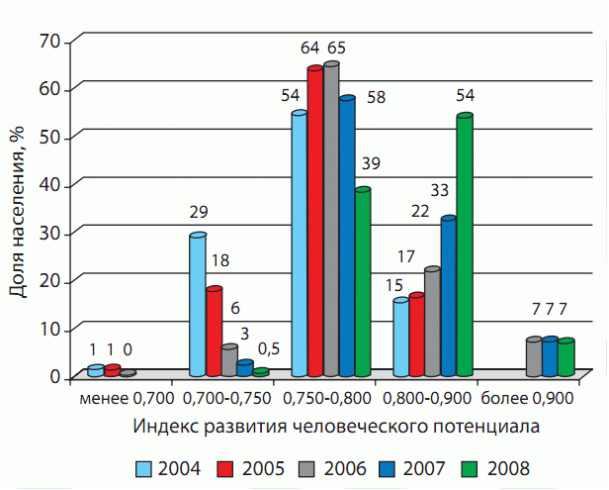


Рис. 1. Доля населения России, проживающего в регионах с разными показателями индекса человеческого развития, динамика за 2004–2008 гг. [2, с. 135]

За пять лет почти на 29 % сократилось число живущих в регионах с низким ИЧР (от 0,700 до 0,750), и больше нет регионов со сверхнизкими показателями (менее 0,700). В 2008 г. 39 % населения проживает на территории, где значение индекса человеческого развития находилось в пределах от 0,750 до 0,800. Наметилась тенденция концентрации населения в регионах с высоким индексом человеческого развития: 54 % населения проживает в регионах с индексом человеческого развития от 0,800 до 0,900, в то время как в 2006 г. в регионах с индексом развития от 0,800 до 0,900 проживало только 22 % населения.

Наибольший вклад в рост индекса человеческого развития в России внес рост индекса доходов. Необходимо отметить, что в 2008 г. рост индекса дохода по сравнению с 2006 г. наблюдался практически во всех регионах Российской Федерации (рис. 2).

Наиболее высокий темп роста индекса доходов продемонстрировали Чукотский автономный округ (+0,1), Сахалинская область (+0,096). Более высокие темпы роста индекса дохода имели крупные агломерации страны (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область). В Тюмени индекс уже достиг максимального уровня – 1 – и не мог больше расти по правилам вычисления. Однако в некоторых регионах экспортно-сырьевой экономики рост индекса дохода замедлился, к примеру в Красноярском крае темп роста составил +0,003. Это объясняется падением международных цен на металлы и топливо. В 2008 г. был характерен высокий темп роста для некоторых республик с невысоким уровнем развития (например, в Республике Ингушетия темп роста доходов составил +0,094). Высокие темпы роста здесь объясняются эффектом низкой базы.

К 2008 г. Россия достигла достаточно высоких показателей душевого ВРП по ППС – более 16 тыс. долл. на человека, но влияние экономического роста на человеческое развитие в такой огромной стране нельзя оценивать только средним показателем. Региональное

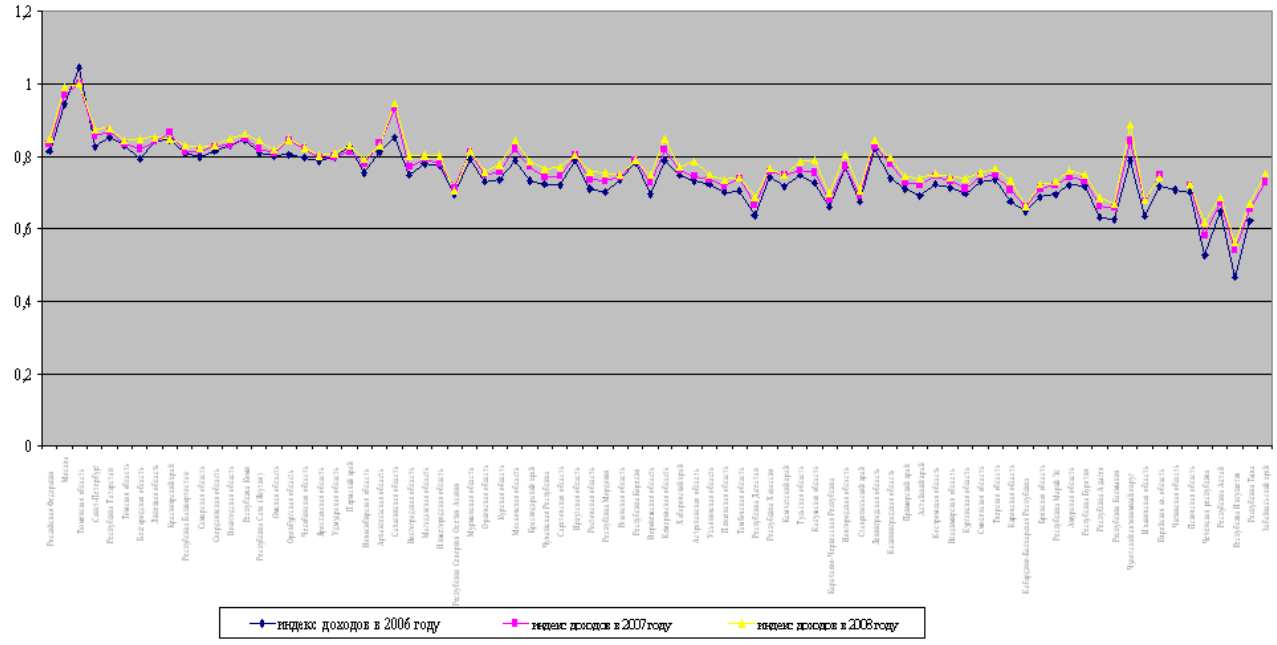


Рис. 2. Динамика индекса доходов в субъектах РФ в 2006–2008 гг. [2, с. 138–139; 3, с. 48–49; 4, с. 202–203]

экономическое неравенство очень велико и продолжает расти. В 2008 г. из 80 регионов страны, для которых рассчитывался рейтинг, только 11 имели показатели душевого ВРП по ППС выше среднего по стране. В 2006 г. было 12 регионов, имеющих показатель душевого ВРП по ППС выше среднего по стране. В 2008 г. не вошли в список лидеров Пермский край и Ленинградская область, однако три региона улучшили свое положение по сравнению с 2006 г. – это Чукотский автономный округ, Белгородская и Кемеровская области (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг регионов Российской Федерации, имеющих показатель душевого ВРП по ППС выше среднего по стране в 2008 г.

Место	Регионы РФ	Значение душевого ВРП по ППС
	Российская Федерация	**16092**
1	Тюменская область	49433
2	Москва	37987
3	Сахалинская область	29244
4	Чукотский автономный округ	20477
5	Республика Татарстан	19426
6	Санкт-Петербург	18964
7	Республика Коми	17607
8	Липецкая область	16691
9	Белгородская область	16415
10	Красноярский край	16236
11	Кемеровская область	16167
12	Вологодская область	16096

Самый низкий показатель душевого ВРП по ППС зафиксирован в следующих регионах (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг регионов РФ, имеющих самый низкий показатель душевого ВРП по ППС по стране в 2008 г.

Место	Регионы РФ	Значение душевого ВРП по ППС
	Российская Федерация	**16092**
80	Чечня	4103
79	Кабардино-Балкарская Республика	5272
78	Республика Тыва	5585
77	Республика Калмыкия	5586
76	Ивановская область	5850

Таким образом, критический разрыв между регионами по показателю душевого ВРП по ППС составляет 12 раз. В то же время увеличилось количество регионов, имеющих душевой ВРП по ППС выше 10 тыс. долл., – с 40 % в 2006 г. до 52 % в 2008 г.

К сожалению, на протяжении последних лет в России основным фактором роста значения индекса человеческого развития был индекс доходов, обусловленный благоприятной конъюнктурой мировых цен на экспортируемые ресурсы и металлы. Отраслевая структура промышленности в России все больше становится ориентированной на добычу полезных ископаемых. Территориальная концентрация промышленного производства в России чрезвычайно велика и продолжает расти (табл. 3).

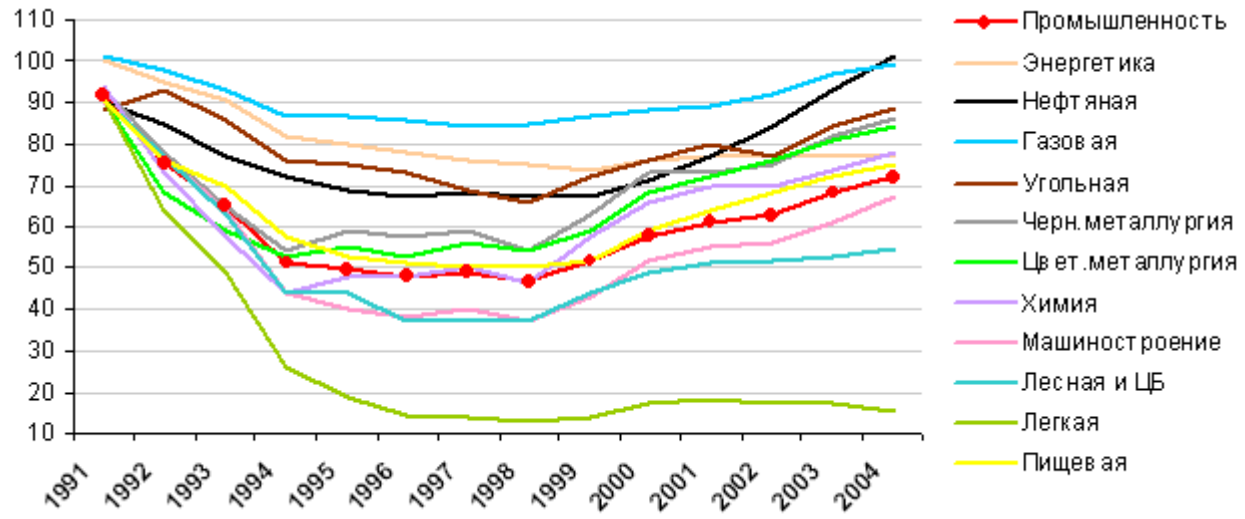


Рис. 3. Динамика производства по отраслям промышленности (1990 г. = 100 %) [5]

Таблица 3

Доля крупнейших регионов в объеме промышленного производства (в 2007 г. – в объеме отгруженных товаров собственного производства), % [5]

Регионы	2007 г., % ОКВЭД**	Регионы	2004 г.*, %	Регионы	1997 г.*, %
Тюменская обл. (с АО)	11,7	Тюменская обл.*	12,8	Тюменская обл.	9,1
г. Москва	11,3	Москва	5,1	Москва	6,9
Московская обл.	4,9	Свердловская обл.	4,2	Свердловская обл.	4,6
Свердловская обл.	4,6	Московская обл.	4,1	Самарская обл.	4,0
Респ. Татарстан	3,8	Самарская обл.	4,0	Челябинская обл.	3,8
Челябинская обл.	3,6	Челябинская обл.	4,0	Респ. Башкортостан	3,7
г. С.-Петербург	3,3	Респ. Башкортостан	3,8	Респ. Татарстан	3,5
Самарская обл.	3,2	С.-Петербург	3,6	Красноярский край	3,5
Красноярский край	3,2	Респ. Татарстан	3,6	Нижегородская обл.	2,9

Продолжение табл. 3

Регионы	2007 г., % ОКВЭД**	Регионы	2004 г.*, %	Регионы	1997 г.*, %
Нижегородская обл.	3,0	Красноярский край	3,6	Кемеровская обл.	2,9
Всего по 10 субъектам РФ	52,5	Всего по 10 субъектам РФ	48,5	Всего по 10 субъектам РФ	44,9
Респ. Башкортостан	2,9	Кемеровская обл.	3,1	Московская обл.	2,9
Пермский край	2,7	Нижегородская обл.	2,4	Пермская обл.	2,7
Кемеровская обл.	2,5	Пермская обл.	2,4	С.-Петербург	2,7
Оренбургская обл.	1,8	Вологодская обл.	2,1	Иркутская обл.	2,2
Волгоградская обл.	1,7	Липецкая обл.	2,0	Вологодская обл.	1,8
Всего по 15 субъектам РФ	64,1	Всего по 15 субъектам РФ	60,5	Всего по 15 субъектам РФ	57,2

* без дооценки на неформальную деятельность

** Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

На долю десяти крупнейших по объему производства субъектов РФ в 1997г. приходилось 45 % промышленного производства страны, а в 2007 г. – более половины, в том числе на Тюменскую область с автономными округами – 12 %.

Рост концентрации промышленного производства происходил в двух типах регионов – с экспортно-сырьевой экономикой и в крупнейших агломерациях страны, где быстро растут импортозамещающая обрабатывающая промышленность и инфраструктурные отрасли.

Важнейшие регионы для российского топливно-энергетического комплекса представлены в табл. 4.

Таблица 4

Ведущие регионы по добыче топливного сырья и производству электроэнергии (доля от российского производства в 2007–2008 гг.) [3, с. 30]

Добыча нефти	%	Добыча газа	%	Добыча угля	%	Производство электроэнергии	%
Тюменская область	66	Тюменская область	91	Кемеровская область	58	Тюменская область	9
Республика Татарстан	7	Оренбургская область	3	Красноярский край	12	Иркутская область	6
Оренбургская область	4	Астраханская область	2	Читинская область	4	Красноярский край	6
Сахалинская область	3			Республика Саха (Якутия)	4	г. Москва	5
Ненецкий АО	3			Иркутская область	3	Свердловская область	5
Республика Коми	3			Республика Хакасия	3	Саратовская область	4
				Приморский край	3	Ленинградская область	4

Крупнейшие нефтегазодобывающие регионы являются основными «кормилицами» федерального бюджета. Из всей суммы поступающих в федеральный бюджет налогов, собранных на территории регионов, на долю двух автономных округов Тюменской области приходится 29 %, столько же дает Москва. Из-за централизации важнейших налогов в нефтегазодобывающих регионах сложилась несколько иная пропорция распределения налоговых поступлений между федеральными и региональными бюджетами. В среднем по стране собранные на территории регионов налоги распределяются примерно пополам между двумя уровнями бюджетной системы, но с территории Ханты-Мансийского АО в 2007–2008 гг. уходило в федеральный бюджет 82 % собранных налогов, Ненецкого и Ямало-Ненецкого АО – 72–76 %, республик Коми, Удмуртия, Оренбургской и Томской областей – 63–64 %. Для сравнения: в большинстве регионов России уходило в федеральный бюджет только 20–40 % собранных на их территориях налогов [3, с. 33].

Таким образом, крупнейшие нефтегазодобывающие регионы выступают «донорами» для наименее развитых регионов, последним по мере роста цен на нефть и газ из федерального бюджета увеличивается размер финансовой помощи. Поэтому в большей своей части в наименее развитых регионах индекс человеческого развития растет формально, благодаря растущему ВРП за счет выделяемой финансовой помощи (рис. 4).

В то же время доминирование топливно-энергетического сектора и формирование монопрофильной экономики усиливают риски социально-экономического развития регионов. Зависимость реальных доходов значительной части населения, а также систем образования и здравоохранения от ресурсной ренты, поступающей напрямую или через механизм государственного бюджета, создает опасность в случае сокращения экспортных доходов роста бедности, социальной нестабильности, ограничения возможностей получения качественной медицинской помощи и образовательных услуг, снижая качество жизни.

Кроме того, «естественные активы могут даже вытеснять человеческий капитал» [6. с. 11]. Это связано с тем, что ресурсный сектор нуждается в ограниченном числе работников высокой квалификации. Падение спроса на высококвалифицированную рабочую силу, поставит под вопрос необходимость увеличения собственного человеческого капитала, а это, в свою очередь приведет к росту материального и культурного расслоения, к повышению социальной напряженности. В 2006 г. в России в создании общественного богатства доля произведенного капитала составляла 40 %, нематериальных ресурсов – 16 %, а природных ресурсов достигла 44 % [7], в то время как в бедных странах вклад природных ресурсов в среднем достигает 26 %, в среднеразвитых – порядка 13 %, а в развитых странах – около 2 %. Тем самым Россия намного превосходит как развитые, так и большинство самых бедных стран по вкладу природно-сырьевых ресурсов в создание общественного богатства.

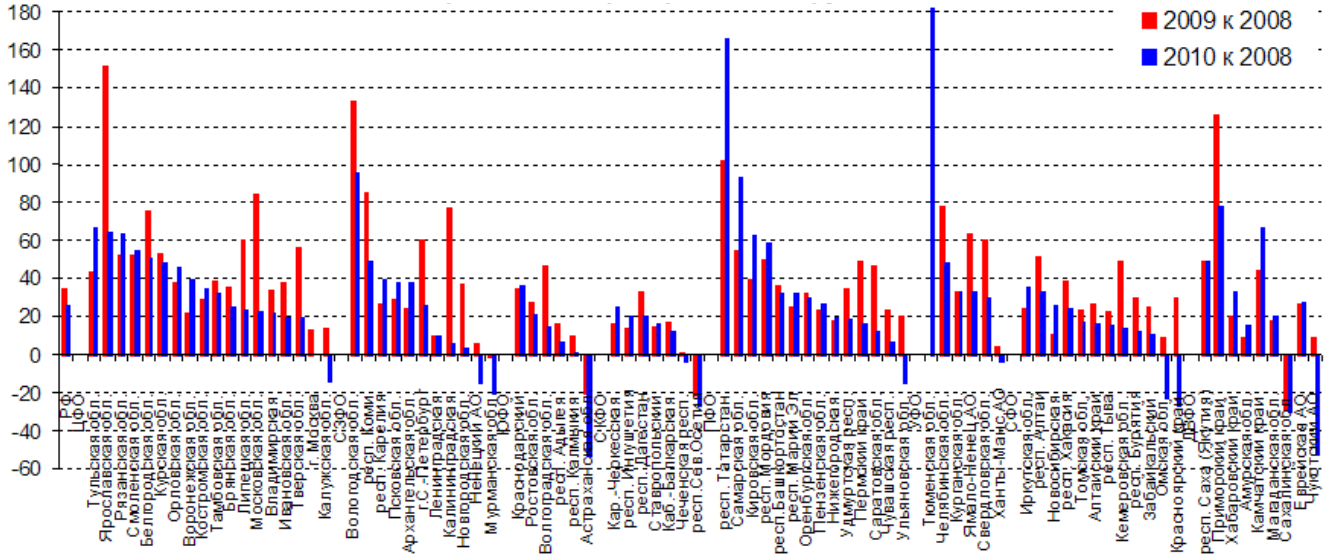


Рис. 4. Динамика трансфертов из федерального бюджета, % к 2008 г., рейтинг регионов по федеральным округам (Тюменская область – рост в 6 раз) [8]

Сегодня фактором и целью накопления общественного богатства в ведущих мировых странах становятся нематериальные активы, а именно человек. Один из основных выводов доклада Всемирного банка 2006 г. состоит в том, что по мере роста уровня экономического развития снижается вклад природных ресурсов в создание общественного богатства. Одновременно происходит увеличение вклада нематериальных активов, к которым в основном относятся различные составляющие человеческого капитала. «Богатые страны богаты, главным образом, благодаря высокой квалификации и навыкам своего населения, а также качеству учреждений, обеспечивающих экономическую деятельность» [6, с. 12].

Для обеспечения долгосрочного устойчивого развития экономики повышения качества жизни населения необходима взвешенная государственная и региональная промышленная политика, направленная на диверсификацию экономики, устранение структурных и территориальных дисбалансов и создание дополнительных рабочих мест. Необходимо переориентировать развитие экономики с экспортно ориентированного на инновационный путь развития. Это позволит не только сохранить, но и повысить достигнутые Россией результаты в области качества жизни населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Львов Д. Альтернативный курс экономической политики // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 2. С. 38–44.

2. National Human Development Report in the Russian Federation 2010 “Millennium Development Goals in Russia: Looking into the Future”. M., 2010. C. 135–139.

3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2009 «Энергетика и устойчивое развитие». М., 2010. 180 с.

4. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации в 2008 году «Россия перед лицом демографических вызовов». М., 2009. 208 с.

5. Экономическое состояние и бюджетная политика [Электронный ресурс] // Социальный атлас российских регионов. Режим доступа: http://atlas.socpol.ru/overviews/econ_condition/index.shtml (дата обращения: 29.04.2011).

6. Сильвестров С. Н., Порфирьев Б. Н. Национальное богатство: оценка и управление экономическим развитием / под ред. С. М. Шахрая, Е. И. Ивановой ; НИИ СП. М. : Экономические науки, 2008. 100 с.

7. Where is the Wealth of Nations & Measuring the Capital for XXI Century // The World Bank. Washington, DC, 2006. P. 29.

8. Зубаревич Н. В. Мониторинг кризиса и посткризисного развития регионов России [Электронный ресурс] // Социальный атлас российских регионов. Режим доступа: http://atlas.socpol.ru/overviews/social_sphere/kris.shtml (дата обращения: 29.04.2011).

9. Доклад о развитии человека 2009. «Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие» / пер с англ.; ПРООН М.: Весь Мир, 2009. 232 с.

10. Морозова Н. И. Диалектическая связь категорий «уровень жизни» и «качество жизни» в динамике благосостояния общества // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 22–26.

REFERENCES

1. Lvov D. Alternative course of economic policy // Issues of the theory and practice of management. 1996. # 2. P. 38–44.
2. National Human Development Report in the Russian Federation 2010 "Millennium Development Goals in Russia: Looking into the Future". M, 2010. C. 135–139.
3. Report on the human potential development in the Russian Federation in 2009 "Power engineering and stable development". M., 2010. 180 p.
4. Report on the human potential development in the Russian Federation in 2008 "Russia in front of demographic challenges". M., 2009. 208 p.
5. Economic condition and budgeting policy [Electronic resource] // Social map of Russian regions. Access mode: http://atlas.socpol.ru/overviews/econ_condition/index.shtml (date of viewing: 29.04.2011).
6. Silvestrov S. N., Porfiryev B. N. National wealth: evaluation and management of economic development / edited by S. M. Shakhray, E. I. Ivanova: NII SP. M.: Economic sciences, 2008. 100 p.
7. Where is the Wealth of Nations & Measuring the Capital for XXI Century // The World Bank. Washington, DC, 2006. P. 29.
8. Zubarevitch N. V. Monitoring of crisis and post-crisis development of the regions of Russia [Electronic resource] // Social map of Russian regions. Access mode: http://atlas.socpol.ru/overviews/social_sphere/kris.shtml (date of viewing: 29.04.2011).
9. Report on development of the human being, 2009. "Overcoming barriers: human mobility and development" / translation from English; PROON M.: Ves' Mir, 2009. 232 p.
10. Morozova N. I. Dialectic links of categories 'life level' and 'life quality' in the dynamics of the society well-being // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 22–26.

УДК 365
ББК 65.315.441

Колотовкина Екатерина Игоревна,
ст. преподаватель каф. отраслевой экономики
Кузбасского государственного технического университета,
г. Кемерово,
e-mail: katkm@rambler.ru;
Малюгин Алексей Николаевич,
канд. эконом. наук, доц. каф. отраслевой экономики
Кузбасского государственного технического университета,
г. Кемерово,
e-mail: alemal2003@mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ КОРРЕКТИРОВКИ ИНДЕКСА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

JUSTIFICATION OF REVISION OF THE DWELLING AVAILABILITY INDEX (BY THE EXAMPLE OF KEMEROVO REGION)

В статье рассмотрена одна из острых социально-экономических проблем современного общества – доступность жилья для населения. Исследованы методические основы расчета показателя индекса доступности жилья (ИДЖ), выполнен обзор существующих зарубежных и отечественных методик оценки индекса доступности жилья. Также обоснованы недостатки методики, используемой в ФЦП «Жилище», и приведена динамика данного показателя для Кузбасса за период 2000–2009 гг. Предложена авторская методика определения реального индекса доступности жилья и апробирована на примере расчета ИДЖ для населения Кемеровской области. Выполнен сравнительный анализ двух методик и сделаны выводы.

The article has reviewed one of the critical socio-economic problems of the modern society – the availability of housing for the population. Methodological bases for calculating the index of housing availability (HAI) have been examined; a survey of existing foreign and domestic valuation methods of housing availability index has been performed. Additionally, the deficiencies the method used in the Housing Program have been investigated; and the dynamics of this indicator for the Kuznetsk Basin in the period of 2000–2009 has been provided. The author's method of determining the real index of housing availability has been proposed and tested on the example of calculation of HAI for the population of the Kemerovo region. The comparative analysis of two methods has been performed and conclusions have been provided.

Ключевые слова: обеспеченность жильем, жилищные условия, доступность жилья, индекс доступности жилья, стоимость жилья, реально необходимая площадь, среднедушевой доход, прожиточный минимум, домохозяйство, население.

Keywords: provision of housing, housing conditions, housing availability, housing availability index, house

prices, real space requirements, per capita income, cost of living, household, population.

В настоящее время существуют некоторые методические проблемы современного рынка жилья. В частности, ряд вопросов вызывает расчет показателя индекса доступности жилья (ИДЖ). Рассмотрим существующие зарубежные и отечественные методики его определения.

1. Методика *Национальной ассоциации риелторов США:*

$$AI = (MI \cdot 100\ \%) / Im \qquad (1)$$

где *AI* (affordability index) – индекс доступности; *MI* – средний доход домохозяйства, ден. ед.; *Im* – доход, необходимый для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для приобретения среднего по стоимости жилья, ден. ед.

Значение показателя, равное 100 %, свидетельствует о доступности жилья при условии его приобретения на средства долгосрочного ипотечного кредита, так как средний доход домохозяйства соответствует доходу, необходимому для получения такого кредита. В методических комментариях к жилищной статистике американского Бюро переписи указано, что при расчете индекса доступности жилья учитываются условия кредитования со сроком 30 лет и процентными ставками по ипотеке по данным Федерального бюро жилищного финансирования (Federal Housing Finance Board's Monthly Interest Rate Survey) или Департамента жилищного и городского развития (Department of Housing and Urban Development's).

2. Методика ООН-ХАБИТАТ. Расчет доступности жилья с учетом доступности ипотечного кредитования или субсидий [1]:

$$ИД = С/Д, \qquad (2)$$

где *ИД* – индекс доступности жилья; *Д* – средний доход домохозяйства, состоящего из одного человека, руб./год; *С* – средняя стоимость жилья, руб. (площадь квартиры не учитывается).

3. Методика ФЦП «Жилище» [2]:

$$ИД = (С_м \cdot 54) Д_{сд} \cdot 3 \cdot 12, \qquad (3)$$

где *ИД* – индекс доступности жилья; $С_м$ – стоимость 1 м² жилья, руб.; $Д_{сд}$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб.; 54 – площадь условной квартиры, м²; 3 – число членов домохозяйства, чел.; 12 – количество месяцев в году.

Разработана на основе методики ООН-ХАБИТАТ, но в отличие от нее принимается, что домохозяйство состоит из трех человек, а площадь необходимой квартиры составляет 54 м².

4. Методика Т. Ю. Овсянникова, Д. К. Празукина с учетом инвестирования средств в доходные финансовые активы. При этом однокомнатная квартира = 30 м², двухкомнатная = 45 м², трехкомнатная = 60 м², четырехкомнатная = 75 м² [3]:

$$T = \ln\left[(C_м \cdot S) I / \left\{\left(Д_{сд} - П_{min}\right) 3 \cdot 12 + 1\right\}\right] / \ln(I + 1), \qquad (4)$$

где $П_{min}$ – прожиточный минимум; $С_м$ – стоимость 1 м² жилья, руб.; *I* – годовая доходность финансовых активов 10,2 %; *S* – средняя площадь соответствующих категорий жилья, м².

Методика Д. К. Празукина, Т. Ю. Овсянниковой с учетом имеющегося жилья (одно-, двухкомнатная квартира) [3]:

$$T = \ln\left[(C_м \cdot S - C_в \cdot S) I / \left\{\left(Д_{сд} - П_{min}\right) 3 \cdot 12 + 1\right\}\right] / \ln(I + 1), \qquad (5)$$

где $С_в$ – стоимость 1 м² вторичного жилья, находящегося в собственности домохозяйства, руб.

5. Методика Д. К. Празукина, Т. Ю. Овсянниковой, Э. Элленна и Э. Ворзала (ИДЖ с учетом удорожания жилья и наличия первоначальных сбережений) [3]:

$$C(1+j)^T = R(1+i)^T \left[A(1+i)^T + R(1+i)^T \left\{\left((1+z)/(1+i)\right)^T - 1\right\} / \left\{\left((1+z)/(1+i)\right) - 1\right\}\right], \qquad (6)$$

где *R*– сумма денежных средств, ежегодно вкладываемых семьей в доходные финансовые активы, руб.; *i*– годовая доходность финансовых активов (десятичное выражение); *C* – стоимость жилья на начальный момент времени, руб.; *j*– уровень роста цен на рынке жилья в год (десятичное выражение); *A* – сумма первоначальных сбережений, руб; – динамика среднедушевых годовых доходов (десятичное выражение).

6. Методика Л. Ю. Руди, Т. А. Тропниковой [4]:

$$ИД = \frac{С_м \cdot 54}{\left(Д_{сд} - П_{min}\right) 3 \cdot 12}, \qquad (7)$$

где $П_{min}$ – величина прожиточного минимума.

Несмотря на ряд различий, в общем виде индекс доступности жилья является количественной характеристикой и определяется как соотношение стоимости «желаемого» жилья к уровню реальных доходов.

В ФЦП «Жилище», положенной в основу жилищной политики Российской Федерации, для расчета индекса доступности жилья используется формула (3) [5]. Рассчитаем индекс доступности жилья с применением данной методики на первичном и вторичном рынках жилья для Кемеровской области (КО) за период 2000–2009 гг., используя для расчетов статистические данные (табл. 1).

Таблица 1

Индекс доступности жилья, определенный по методике ФЦП «Жилище»

Год	Ср. душевые денежные доходы населения, руб.	Стоимость 1 м², руб.	
		Первичный рынок	Вторичный рынок
2000	2 276	8 678	6 590
2001	3 087	10 567	9 072
2002	3 994	12 939	11 557
2003	4 907	16 320	13 967
2003	6 162	20 810	17 931
2005	7 813	25 394	22 166
2006	9 443	36 221	36 615
2007	11 700	47 482	47 206
2008	14 439	52 504	56 495
2009	18 000	47 715	52 895

Из таблицы видно, что значения индекса доступности жилья на первичном рынке за анализируемый период колеблется от 4 до 6,1 года. На вторичном рынке ситуация отличается незначительно – изменение индекса составляет от 4,3 до 6,1 года. Максимальный ИДЖ зафиксирован в 2007 г. (причем как для первичного, так и для вторичного рынков).

Однако данная методика расчета ИДЖ имеет ряд очевидных недостатков и противоречий. В первую очередь это касается переменных значений (стоимость 1 м^2 жилья ($С_м$) и среднедушевой ежемесячный доход ($Д_{сд}$)). Методикой предусмотрено использование средних значений данных показателей по РФ, однако при таком расчете не будут учитываться особенности каждого конкретного региона РФ. Это связано с тем, что рынок недвижимости локален, т. е. для каждого региона или района рынок сформировал свое соотношение зависимости спрос – предложение и определил уровень доходов населения.

Более подробно проанализируем каждый из спорных элементов формулы (3).

$С_м$ – стоимость 1 м^2 жилья, руб. Согласно условиям кредитования по федеральной ипотечной программе, реализуемой Агентством по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области [6], существуют схемы кредитования как на первичном, так и на вторичном рынке. При выборе значений данного параметра, необходимых для расчета ИДЖ, в основу должны быть положены значения на первичном рынке, так как в данном случае реализуется механизм стимулирования развития массового жилищного строительства.

Также необходимо учитывать дифференциацию стоимости квадратного метра по регионам в связи с тем, что разница между максимальным и минимальным значением за один квадратный метр может быть очень значительной. Так, в 2009 г. максимальная стоимость одного квадратного метра составила 131,2 тыс. руб. в г. Москве, а минимальное значение — 21,4 тыс. руб. в Республике Калмыкия [5]. Таким образом, разница более чем в шесть раз должна быть учтена при определении ИДЖ. При этом необходимо использовать не годовые, а квартальные значения этого показателя для адекватной оценки ситуации, так как цены на жилье, несмотря на различные сдерживающие попытки государства, постоянно растут вследствие следующих основных причин:

1) спрос на рынке жилья превышает предложение;

2) ипотечное кредитование;

3) рост цен на строительные материалы;

4) несовершенство системы оформления земельных участков;

5) приоритет строительства элитного жилья и недостаточные объемы строительства доступного жилья;

6) инфляционные процессы.

54 м^2 – площадь условной квартиры. Данный коэффициент предусмотрен в ФЦП «Жилище» [2]. Однако в этом случае условная площадь не зависит от состава домохозяйства. С 16.05.2006 г. на территории Кузбасса действует Закон Кемеровской области № 58 ОЗ «О предоставлении долгосрочных целевых жилищных займов, социальных выплат на приобретение жилых помещений и развитии ипотечного жилищного кредитования» [7]. В данном законе определены льготные категории граждан и оговорены нормативы площади жилого помещения, которые определяются исходя из размера общей площади жилого помещения. Для одиноких граждан – 33 м^2, для семьи из двух человек – 42 м^2, для семьи из трех и более человек – по 18 м^2 на каждого члена семьи [8].

Следовательно, при определении ИДЖ необходимо принимать во внимание состав семьи и норму обеспеченности населения жильем, м^2 общей площади по области, для получения *реально необходимой площади* квартиры, которая для частного случая будет определяться по формуле:

$$S = Ч \cdot Н_р,$$

где S – реально необходимая площадь, м^2; Ч – количество членов домохозяйства, чел.; $Н_р$– нормативная площадь на одного человека в регионе с учетом состава домохозяйства, м^2.

Рассмотрим частные случаи.

Таблица 2

Определение реально необходимой площади, м^2

Количество членов домохозяйства Ч, чел.	Нормативная площадь на одного человека в КО ($Н_р$), м^2	$S = Ч \cdot Н_р$
1	33	33
2	21	42
3	18	54
Более 3-х	18	18×НР

$Д_{сп}$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб. При определении ИДЖ одним из условий является то, что все доходы домохозяйства будут направлены на приобретение жилья. Несмотря на то, что жилье является базовым индикатором социальной проблемы, недостаток очевиден: взаимосвязь доходов, расходов и состава семьи методикой для расчета реального ИДЖ не предусматривается. Однако невозможно абсолютно все доходы тратить только на решение жилищной проблемы. Расходы присущи любому домохозяйству.

В данном случае целесообразно при определении ИДЖ учитывать минимально необходимые расходы. Самым удобным значением является величина прожиточного минимума как официального статистического показателя. Несмотря на то, что величина прожиточного минимума рассматривается в разрезе категорий населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети), в методике допускается использование среднего значения.

В то же время при определении ИДЖ необходимо учитывать фактический доход домохозяйства. Так, федеральным органом государственной статистики помимо показателя «среднедушевой ежемесячный доход» [2], проводится группировка численности населения по величине среднедушевых доходов. Допустим, при прочих неизменных условиях в расчеты будет включена зависимость ИДЖ от уровня дохода, тогда ситуация будет складываться следующим образом (рис. 1).

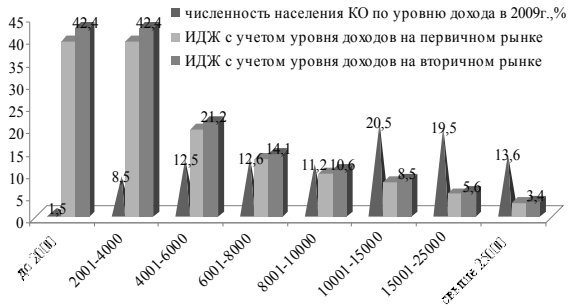


Рис. 1. Зависимость ИЖД от уровня дохода населения по состоянию на 2009 г.

В расчетах была взята нижняя граница для каждой из группы доходов для того, чтобы максимально отразить

реальный ИДЖ, т. к., по мнению авторов, цель в данном случае – не снизить ИДЖ путем исключения из расчетов важной информации, а определить реальный ИДЖ для населения.

Если взять за допустимое значение результаты, полученные без учета уровня доходов, то условию будут удовлетворять только последние две группы (население с уровнем доходов от 15 тыс. и выше), что составляет лишь 33,1 % населения. Включение в расчет данного статистического показателя говорит о том, что около 70 % (первые шесть групп) граждан практически не имеют возможности приобрести жилье или улучшить свои жилищные условия, следовательно, именно на эти группы должно быть направлено внимание государства.

Важно учитывать, что доходы имеют не все члены домохозяйства (например, молодая семья с одним и более ребенком), а расходы производятся на каждого ее члена.

Обобщая вышесказанное, значение доходов, которое должно быть включено в определение ИДЖ, будет определяться по формуле:

$$Д_д = \sum_{i=1}^{Ч} Д_{сд_i} - П_{min} \cdot Ч,$$

где $Д_д$ – доход домохозяйства, руб.; $Д_{сдi}$ – суммарный доход всех работающих членов домохозяйства, руб.; $П_{min}$ – величина прожиточного минимума по региону, руб.; Ч – количество членов домохозяйства, чел.

3 – число членов домохозяйства, чел. Число членов домохозяйства, принятое равным трем, также не является оптимальным. Рассчитаем изменение индекса доступности жилья на первичном рынке с количеством человек, равным 1, 2, 3, 4, при условии, что остальные элементы останутся неизменны, согласно методике применяемой ФЦП «Жилище».

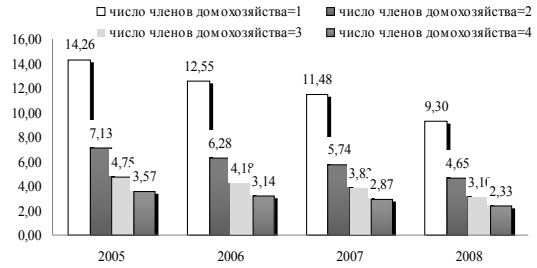


Рис. 2. Зависимость ИЖД от числа членов домохозяйства, лет

Так как именно от численности домохозяйства зависит его совокупный уровень доходов и расходов, необходимо учитывать реальный состав, чтобы объективно оценить возможность конкретной семьи приобрести жилье или улучшить свои жилищные условия.

В итоге для определения реального ИДЖ необходимо:

– дифференцировать стоимость 1 м^2 жилья по территориальному признаку, учитывая значения на первичном рынке;

– площадь квартиры вычислять исходя из реального численного состава домохозяйства и норм жилья на одного человека, действующих на конкретной территории;

– использовать фактический доход домохозяйства, а не среднее значение;

– учитывать необходимые минимальные расходы домохозяйства;

– использовать фактический численный состав домохозяйства.

С учетом всех предложений формула индекса доступности жилья будет иметь вид:

$$ИД = \frac{С_{м^2} \cdot Н_р \cdot Ч}{\left(\sum_{i=1}^{Ч} Д_{сд_i} - П_{min} \cdot Ч\right)12},$$

где $С_{м^2}$ – стоимость 1 м^2 жилья, руб.; $Н_р$ – нормативная площадь на одного человека в регионе, м^2; Ч – количество членов домохозяйства, чел.; $Д_{сд}$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб.; $П_{min}$ – величина прожиточного минимума, руб.; 12 – количество месяцев в году.

Таким образом, в расчете используется шесть переменных параметров, что в итоге будет способствовать определению реального индекса доступности жилья для населения как Кемеровской области, так и других регионов России. Расчет индекса доступности жилья должен производиться для каждого отдельного домохозяйства с учетом региональных (территориальных) различий. В качестве примера рассчитаем индекс доступности жилья согласно предложенной методике для нескольких частных случаев:

– условно примем три базовых варианта, где номер арабскими цифрами будет равен количеству членов домохозяйства;

– при расчете суммарного дохода домохозяйства введем показатель $Ч_р$ (количество работающих членов домохозяйства, чел.), который позволит вычислить различные значения ИДЖ для возможных ситуаций;

– для каждого из вариантов приведем условные среднедушевые денежные доходы в размере 10, 15 и 25 тыс. руб.;

– остальные данные определены по состоянию на конец 2009 г. и представлены в табл. 3.

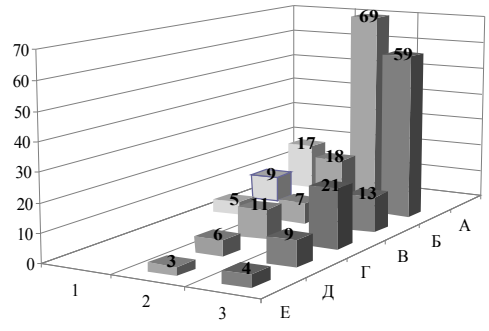


Рис. 3. Реальный ИЖД населения Кемеровской области в IV квартале 2010 г., лет

В результате расчетов мы видим, что реальный индекс доступности жилья (в случаях, которые чаще всего встречаются на практике, а это базовые варианты 2 и 3) в несколько раз превышает ИДЖ, используемый в ФЦП «Жилище». Так, превышение максимального (реального ИДЖ) над минимальным значением (расчет произведен выше в табл. № 2) в указанных методиках составляет 17,25 раза. Подобное превышение говорит о том, что используемая сегодня методика не учитывает реального положения дел, когда население не в состоянии обеспечить себя жильем или улучшить уже имеющиеся жилищные условия самостоятельно.

Таким образом, применение реального индекса доступности жилья необходимо для определения той категории населения, которая самостоятельно не может улучшить свои жилищные условия, а также для обоснования кредита по федеральной ипотечной программе.

Таблица 3

Расчетная форма для определения реального ИДЖ населения КО в 2010 г.

Показатель / Вариант	1А	1Б	1В	2А	2Б	2В	2Г	2Д	2Е	3А*	3Б	3В	3Г	3Д	3Е
$С_м$ – стоимость 1 м² жилья в IV кв. 2010 г., руб.	35 641														
$Н_р$ – нормативная площадь на одного человека в регионе, м²	33			42						3 х 18 = 54					
Ч – количество членов домохозяйства, чел.	1			2						3					
$Ч_р$ – количество работающих членов домохозяйства, чел.	1			1			2			1			2		
$Д_{сд}$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб.	10	15	25	10	15	25	10	15	25	10	15	25	10	15	25
$П_{min}$ – величина прожиточного минимума, руб.	4 099 (все население)														

* Вариант 3А рассчитать невозможно, так как прожиточный минимум, определенный в расчете на трех человек, превышает доход одного работающего члена домохозяйства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Программа ООН по населенным пунктам (ООН-ХАБИТАТ) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.un.org/ru/ga/habitat/docs.shtml (дата обращения: 17.03.2011).

2. Федеральная целевая программа на 2002–2010 гг. «Жилище» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fcpdom.ru/ (дата обращения: 17.03.2011).

3. Овсянникова Т. Ю., Празукин Д. К. Инвестиционный потенциал населения на региональном рынке жилья // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 107–112.

4. Руди Л. Ю., Тропникова Т. А. Методические подходы к определению показателя доступности жилья и их применение // Сибирская финансовая школа. 2006. № 4. С. 27.

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/ (дата обращения: 17.03.2011).

6. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.aigk–ko.ru (дата обращения: 17.03.2011).

7. О предоставлении долгосрочных целевых жилищных займов, социальных выплат на приобретение жилых помещений и развитии ипотечного жилищного кредитования: закон Кемеровской области от 16.05.2006 г. № 58-ОЗ (принят Советом народных депутатов Кемеровской области 26.04.2006 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ako.ru/ZAKON/viewzakon.asp?C35824=On (дата обращения: 17.03.2011).

8. Муниципальные образования Кузбасса: стат. сб. / Кемеровостат. Кемерово, 2010 169 с.

9. Тихонова Н. Е., Акатнова А. М., Седова Н. Н. Жилищная обеспеченность и жилищная политика в современной России // Социологические исследования. 2007. № 1. С. 71–81.

REFERENCES

1. UN program for populated places (UN-HABITAT) [Electronic resource]. Access mode: http://www.un.org/ru/ga/habitat/docs.shtml. (date of viewing: 17.03.2011).

2. Federal target program for 2002–2010 ‘Housing’ [Electronic resource]. Access mode: http://fcpdom.ru/ (date of viewing: 17.03.2011).

3. Ovsyannikova T. Yu., Prazukin D. K. Investment potential of population at the regional housing market // Issues ofeconomics. 2001. # 5. P. 107–112.

4. Rudi L. Yu., Tropnikova T. A. Methodical approaches to determination of the housing availability index and their use // Financial school of Siberia. 2006. # 4. P. 27.

5. Federal service of the state statistics [site]. Access mode: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/. (date of viewing: 17.03.2011).

6. Agency for real estate loan of Kemerovo region [Electronic resource]. Access mode: www.aigk–ko.ru (date of viewing: 17.03.2011).

7. On providing the long-term target real estate loans, social payments for residential buildings purchasing and development of the real estate loans: law of Kemerovo region dated 16.05.2006 # 58–OЗ (accepted by the Soviet of people deputies of Kemerovo region on 26.04.2006) [Electronic resource]. Access mode: http://www.ako.ru/ZAKON/viewzakon.asp?C35824=On (date of viewing: 17.03.2011).

8. Municipal entities of Kuzbass: collection of articles / Kemerovostat. Kemerovo, 2010 – 169 p.

9. Tikhonova N. E., Akatnova A. M., Sedova N. N. Housing availability and housing policy in the modern Russia // Sociological researches. 2007. # 1. P. 71–81.

УДК 351.72
ББК 67.401.141.1

Дойчева Анна Владимировна,
аспирант каф. экономики и инновационных рыночных исследований,
ст. преподаватель Института управления, бизнеса и права,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: anna_doycheva@mail.ru

НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ КАК РЕФЕРЕНТНЫЙ СУБЪЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

TAXASION AUTHORITIES AS THE REFERENCE SUBJECT OF THE FISCAL POLICY IN THE REGION IMPLEMENTATION OF TAXATION POLICY

Настоящая статья посвящена рассмотрению возможности повышения результативности налоговой политики посредством влияния налоговых органов на развитие хозяйствующих субъектов и, следовательно, на экономику региона, страны и социальную жизнь общества. Также налоговые органы рассматриваются как субъекты, предоставляющие государственные услуги, что требует от них особой роли, а именно роли референтных субъектов. Введено понятие референтности. Проанализированы результаты исследования, посвященного проблеме взаимодействия налоговых служащих и граждан, а также статистические данные, отражающие работу налоговых органов в целом и, соответственно, результативность проводимой налоговой политики в регионе, в частности в Ростовской области.

This article deals with the possibility of increasing the effectiveness of the tax policy by means of the influence of the tax authorities on the development of economic entities and, consequently, the economy of the region, country and social life. Additionally, the tax authorities are reviewed as entities providing public services, which require their specific roles, namely, the role of the reference entities. The concept of reference character is introduced. The results of the study of the problem of interaction between tax officials and citizens are analyzed, as well as statistical data reflecting the work of tax authorities as a whole and, accordingly, the impact of the tax policy in the region, particularly in Rostov region.

Ключевые слова: налоговые органы, регион, налоговая политика, хозяйствующие субъекты, референтность, конфликтные ситуации, досудебное урегулирование споров, налогоплательщики, аудит, эффективность.

Keywords: tax authorities, region, tax policy, economic entities, reference character, conflict situations, pre-trial settlement of disputes, taxpayers, audit, efficiency.

На современном этапе экономического развития страны постановка и решение региональных проблем становятся наиболее референтным стимулом к развитию каждого региона в отдельности и государства в целом. В этой связи особую важность приобретают определение и оценка роли налоговых органов, которые оказывают влияние на конституирование экономики региона и на стабильный тренд ее развития.

В настоящее время при разработке налоговой политики не уделяется должного внимания таким факторам, как воздействие принимаемых решений на экономическое развитие хозяйствующих субъектов и посредством этого – на экономическое развитие регионов; оценка возможной реакции налогоплательщиков на изменения, вводимые в налоговую систему и т. п. Отсутствие учета экономических интересов хозяйствующих субъектов при разработке налоговой политики не позволяет обеспечить их устойчивое экономическое развитие, что, в свою очередь, приводит к большим объемам занижения налоговой базы и необходимости ужесточения налогового контроля.

Вышеуказанное обусловливает актуальность оценки того воздействия, которое оказывает налоговая политика на экономическое состояние и поведение хозяйствующих субъектов, а также на региональную экономику в целом.

Такие ученые, как Д. Г. Черник, Л. П. Павлова, А. З. Дадашев, В. Г. Князев, В. П. Морозов, указывают, что эффективное использование налогов в решении социально-экономических проблем невозможно без четко обоснованной государственной налоговой политики, соответствующей объективным экономическим, социальным и политическим условиям [1].

Аналогичную позицию высказывает М. Р. Пинская, заявляя, что при проведении региональной налоговой политики основным инструментом, которым располагают региональные власти и органы местного самоуправления, являются региональные и местные налоги [2].

Л. В. Дуканич [3] делает акцент также и на применение менеджерской практики управления налоговыми потоками как существенной и общественно значимой сферы денежного хозяйства страны.

Осуществление налоговой политики базируется на том, что посредством налоговых органов можно влиять на развитие хозяйствующих субъектов и, следовательно, на экономику региона, страны и социальную жизнь общества.

Например, устанавливая нулевую ставку по налогу на добавленную стоимость при реализации товаров, вывозимых в таможенном режиме экспорта, государство тем самым создает экономические условия для успешной внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов, укрепляется экономический потенциал страны. С другой стороны, поскольку налоги формируют бюджет на 80–85 %, они создают возможность государству через расходную часть бюджета осуществлять влияние на развитие экономики, например посредством инвестиций.

Так, в бюджетном послании Президента РФ «О бюджетной политике в 2011–2013 годах» от 29 июня 2010 года сделан акцент на то, что бюджетная политика, а равно налоговая политика, как составные части эконо-

мической политики, должны быть нацелены на проведение всесторонней модернизации экономики, создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов.

В документе также отмечено [4], что «необходимо искать возможности и для повышения доходов бюджетной системы. При этом надо понимать, что рост доходов должен быть обеспечен, прежде всего, за счет улучшения администрирования уже существующих налогов. В то же время по отдельным направлениям возможна оптимизация налогообложения [5] в целях стимулирования и расширения предпринимательской деятельности в первую очередь инновационной направленности.

Налоговая политика государства в долгосрочной перспективе должна быть нацелена на обеспечение условий инновационного развития экономики: мотивирование производства новых товаров, работ (услуг) и стимулирование спроса на них» [5]. Следовательно, основное стратегическое направление в сфере налоговой политики – усиление стимулирующего влияния налоговой системы на развитие экономики при одновременном выполнении фискальной функции.

Государственное регулирование регионального развития с помощью экономического механизма приобретает при рассмотрении развития экономики региона в аспекте взаимодействия его со структурой налоговой системы региона особую значимость. Предлагается рассматривать построение эффективной налоговой системы как действенного механизма управления экономическим развитием региона посредством определенного набора экономических рычагов и стимулов.

Налоговая политика осуществляется в соответствии с разработанной стратегией региона и, в свою очередь, формирует структуру налоговых органов региона, что приводит к обратному воздействию данной структуры на налоговую политику и стратегию развития региона (рис. 1).

При управлении развитием региона эффективность региональной экономики возрастает, в том числе за счет воздействия на развитие и построение эффективной налоговой системы, что приводит в конечном итоге к увеличению налоговой базы и налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации.



Рис. 1. Развитие региональной экономики посредством взаимодействия с налоговыми органами

Из разработанной схемы следует, что налоговая система является эффективным инструментом развития стратегии региона, так как реализует налоговую политику, а следовательно, стратегию региона в целом.

Налоговая политика на протяжении последних лет формируется из необходимости стимулирования позитивных структурных изменений в экономике, последовательного снижения налоговой нагрузки, улучшения налогового администрирования, а это, в свою очередь, требует внесения изменений в критерии оценки работы налоговых органов. Растут требования к налоговым органам как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщиков.

Дееспособную команду налоговых органов, каковыми и должны являться налоговые органы, предлагается рассмотреть, в первую очередь, как субъекты, предоставляющие государственные услуги, что требует от них особой роли, а именно роли референтных субъектов. Характеристика налоговых органов как референтных обусловлена следующим.

Заведомо обречена на провал система, сотрудники которой не поддерживают цели развития и совершенствования структуры, частью которой они являются, в связи с чем интересны результаты исследования, посвященного проблеме взаимодействия налоговых служащих и граждан. Так, путем анкетирования сотрудников налоговых органов (выборка – 230 анкет) в г. Ростове-на-Дону установлено, что в качестве преимущественной мотивации выбора профессии 36 % респондентов указали «надо же где-то работать», в то время как на престижность работы в налоговых органах указали лишь 8 % опрошенных (рис. 2).

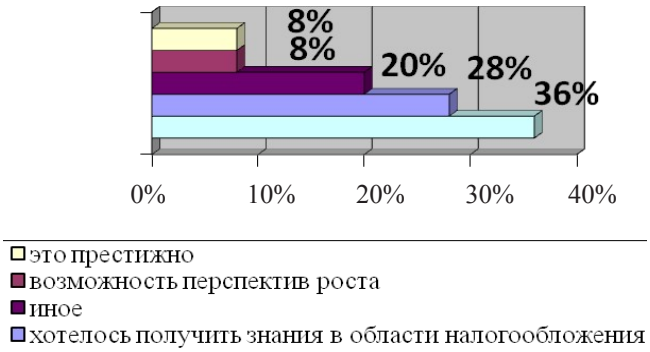


Рис. 2. Диаграмма мотивации выбора налоговыми служащими профессии

Только 48 % респондентов отметили, что их ожидания при поступлении на службу в налоговые органы оправдались. А вопрос: «Хотели бы Вы поменять работу?» – гипотетически разделил социально-профессиональную общность налоговых служащих на три примерно равные группы. Треть опрошенных демонстрирует возможность «утечки кадров» в частный бизнес; треть – преданность государственной службе, но желание найти работу с большей зарплатой в другой госструктуре, еще треть респондентов – это инспектора, работающие в коллективах с хорошим микроклиматом, развитой корпоративной культурой, парсипативным управлением.

Однако полностью удовлетворены работой только 16 % опрошенных. На рис. 3 нами представлена

диаграмма удовлетворенности служащих работой в налоговых органах, согласно которой около 40 % сотрудников не удовлетворены работой, а следовательно, априори не проявят лояльность и готовность к участию в модернизации структуры налоговых органов.

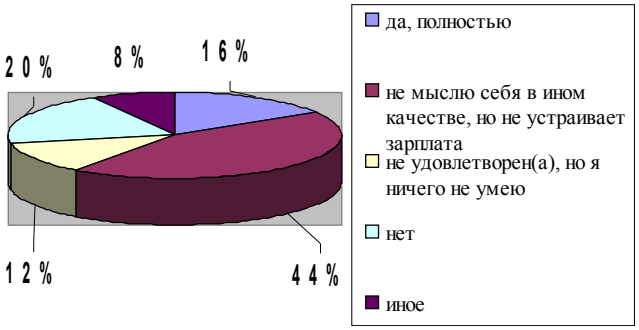


Рис. 3. Диаграмма удовлетворенности налоговыми служащими работой

Респонденты отмечали не только неудовлетворенность заработной платой, но и отсутствие благодарности за выполненную работу: «сделаешь плохо – взыскание, сделаешь отлично – примут как должное»[1]. Подобный настрой напрямую влияет на степень обновления коллектива, готовность работников разных отделов инспекции оказать коллегам помощь в работе.

Следовательно, необходима модернизация именно налоговых субъектов, так как ни применение интернет- и мультимедийных технологий, ни переход на электронный документооборот, ни введение четких регламентов оказания услуг налогоплательщикам и т. д. не позволят реализовать стратегию налоговой политики региона при отсутствии желания и готовности участвовать в проводимых программах и реорганизациях непосредственно сотрудниками налоговых органов как референтными субъектами налоговой системы.

Выделены следующие основные недочеты в работе налоговых органов:

1) неадекватная реакция персонала на новое состояние общества, экономики, на коренное изменение в формах собственности;

2) нечеткость разделения функций и полномочий в организационных структурах, недостатки в работе с органами местного самоуправления;

3) недостаточный профессионализм многих служащих налоговых органов, а также отрицательное воздействие и инерционность старой системы и специалистов, перешедших из нее;

4) отсутствие опыта работы с негосударственными структурами;

5) медленное освоение опыта функционирования государственных структур и государственных служащих зарубежных государств с развитой рыночной экономикой.

Проблемы налоговой системы в региональной экономике обозначены в следующем:

– отсутствии результативного взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов;

– неэффективность организационной структуры функционирования налоговых органов;

– отсутствии личностного стремления инспекторов к участию в построении эффективной организационной схемы налоговой системы.

При том факте, что основным условием достижения положительного результата деятельности в бизнес-сообществе является использование новых профессиональных знаний, проведение тренингов персонала, применение актуальных технологий взаимодействия с партнерами и клиентами, отслеживание преимуществ и недостатков конкурентов, сотрудники государственных органов, в частности налоговых, имея по-прежнему императивное отношение к налогоплательщикам и являясь, по сути, монополистами в оказываемой ими услуге, характеризуются низким процентом заинтересованности в осознании и реализации своей роли как референтного субъекта, оказывающего непосредственное влияние на реализацию налоговой политики региона и становление экономики региона.

Однако для достижения указанных целей необходимы изменения не только в организации деятельности таких учреждений и их финансировании, но и в умах тех, кто такие услуги оказывает. В данном вопросе очень важны, в том числе, уровень культуры налоговых органов и наличие воли к достижению желаемых результатов.

Разделяя мнение Г. Г. Фетисова и В. П. Орешина [6, с. 227–232], среди основных причин вышеуказанных недостатков в работе структуры налоговых органов отметим: отсутствие теоретической и методологической базы работы с персоналом государственного управления, его развитием и формированием в условиях рыночной экономики, слабое развитие профессионального и личностного потенциала служащих, «узость» базы резерва, медленный поиск талантов, отсутствие научной системы подготовки персонала государственной службы.

Предлагаемым методом совершенствования структуры налоговых органов является создание эффективной налоговой системы путем формирования у налоговых органов статуса референтных субъектов. Такое свойство, как референтность, применительно к налоговой структуре имеет прямое отношение к интегративным процессам в ней, способствуя сохранению ее целостности и стабильности, последующему воздействию на эффективное развитие региона. Под референтностью (*лат.* referens — сообщающий) понимают [7, с. 5–34] отношение значимости, связывающее субъекта с другим человеком или группой лиц.

Интересно, что согласно материалам эмпирических исследований наиболее влиятельный по тому или иному параметру социальной власти субъект часто воспринимается другими членами группы в качестве своеобразного ее коммуникативного центра, ему же нередко приписывается окружающими большая личностная привлекательность, нежели лицу, обладающему малой степенью социальной власти. В нашем случае налоговые органы априори являются представителями власти, а следовательно, опосредованно властью. Будучи референтной властью, налоговые органы воспринимаются налогопла-

[1] Исследования, посвященные проблеме взаимодействия налоговых служащих и граждан: по заказу отдела информации и общественных связей Управления ФНС России по Ростовской области: из материалов Ростовской региональной организации психологов практиков (РРООП) «Альянс Мажор». – Не опубликовано.

тельщиками как избранные в качестве образца, и оттого налогоплательщики всецело согласны поступать в согласовании с указаниями налоговых органов, целесообразность которых колебаний, естественно, не вызывает.

Психологи также указывают, что такое свойство группы, как референтность, имеет прямое отношение к интегративным процессам в ней, способствуя сохранению ее целостности и стабильности, последующему воспроизводству в качестве единицы общественной жизнедеятельности [7, с. 72–83].

Референтность способствует повышению степени значимости налоговых органов для налогоплательщиков с точки зрения их ориентации на лояльность и сознательность в отношении налоговой структуры; улучшению конструктивного взаимодействия ввиду не просто исполнения обязанности налогоплательщика без осознанного восприятия установок и ценностных ориентаций государства, а непосредственного разделения норм и ценностей государства со своими установками.

В связи с этим проанализирована деятельность налоговых органов по направлению организации надлежащего реагирования на допущенные ведомственные нарушения, выявленные в ходе урегулирования налоговых споров, снижения числа споров с участием налоговых органов в судах, улучшения качественной составляющей работы налоговых органов в целом, чем на протяжении уже более четырех лет занимаются подразделения досудебного аудита, который и рассмотрен как гипотетически возможный элемент референтности. Необходимость создания таких подразделений была продиктована возрастающей готовностью налогоплательщиков разрешать конфликтные ситуации, возникающие при реализации норм налогового права в досудебном порядке на уровне налоговых органов.

Процедура досудебного урегулирования налоговых споров включает в себя 2 этапа: 1 этап – это рассмотрение возражений налогоплательщиков по актам проведенных проверок; 2 этап – это рассмотрение жалоб налогоплательщиков на решения, иные ненормативные акты, действия (бездействие) налоговых органов.

Актуальность повышения эффективности досудебного урегулирования налоговых споров обусловлена также введением с 1 января 2009 г. обязательного досудебного обжалования основных налоговых правоприменительных актов: решений о привлечении к ответственности и решений об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, что ведет к резкому увеличению поступающих жалоб налогоплательщиков.

Следовательно, анализ статистических данных работы отдела досудебного аудита отражает работу налоговых органов в целом и, соответственно, результативность проводимой налоговой политики в регионе, в частности в Ростовской области. Так, нами установлено, что примерно 63 % доначисленных территориальными налоговыми органами в 1 полугодии 2010 г. в рамках налогового контроля сумм удовлетворяется по итогам рассмотрения возражений в пользу налогоплательщиков (рис. 4). Средний процент удовлетворения количества возражений по России составляет 67 %.

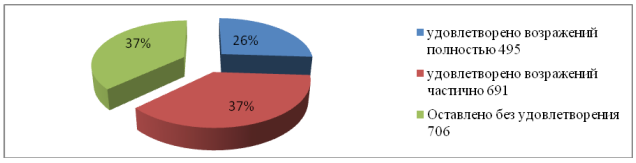


Рис. 4. Результаты рассмотрения инспекциями Ростовской области возражений налогоплательщиков в 1 полугодии 2010 г.

Эти данные означают, что в более 60 % случаев специалистами, проводящими проверку, были допущены нарушения или недоработки, сделаны ошибочные выводы, ставшие необходимыми для их корректировки руководством инспекций, так как доначисления по результатам налогового контроля произведены необоснованно.

Интересно, что в суммовом выражении удовлетворено 27 % возражений (1 млрд 206 тыс. руб.) (рис. 5), причем этот средний показатель по России равен 30 % (более 49 млрд руб.).

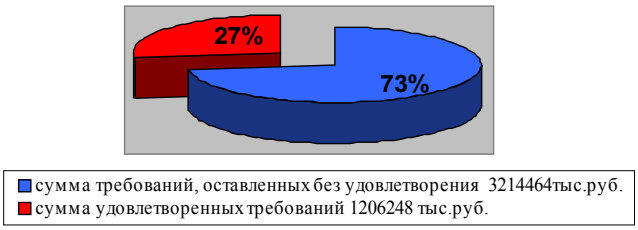


Рис. 5. Результаты рассмотрения инспекциями Ростовской области возражений налогоплательщиков в 1 полугодии 2010 г. в суммовом выражении

В порядке досудебного урегулирования налоговых споров в 1 полугодии 2010 г. в налоговые органы Ростовской области поступило 917 жалоб налогоплательщиков и иных лиц на акты налоговых органов, на их действия (бездействие). Это в 2 раза превышает количество жалоб, поступивших за 1 полугодие 2007 г., и на 37 % превышает количество жалоб, поступивших за 1 полугодие 2008 г. (рис. 6).

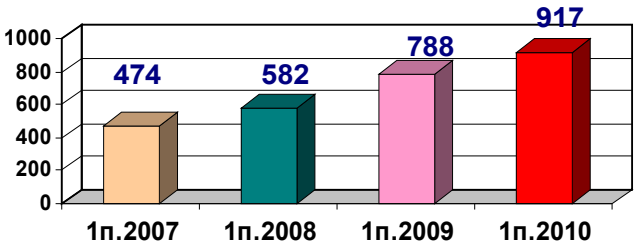


Рис. 6. Мониторинг количества поступивших жалоб в период 1 полугодия 2007–2010 гг.

В первом полугодии 2010 г. налоговыми органами Ростовской области рассмотрена 941 жалоба. По сравнению с аналогичным периодом 2009 г. количество жалоб, рассмотренных в первом полугодии 2010 г., возросло на 26 %, а по сравнению с 2007 г. – более чем в 2 раза (рис. 7).

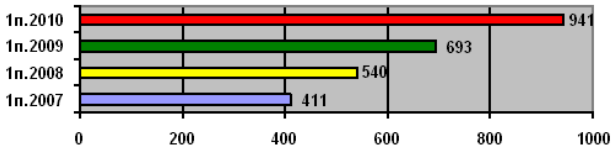


Рис. 7. Число жалоб, рассмотренных Управлением ФНС России по Ростовской области в первых полугодиях 2007–2010 гг.

Данные цифры свидетельствуют о растущей активности и повышении правовой информированности налогоплательщиков РО, а также об их несогласии с результатами проводимой налоговыми органами в рамках НК РФ деятельности.

Из общего количества рассмотренных жалоб удовлетворено 41,4 % по количеству и 17,8 % по сумме. По России указанные показатели составляют 40 и 18 % соответственно.

Показательно, что ежегодно сумма удовлетворенных требований в пользу налогоплательщиков растет. Так, исходя из анализа статистических данных работы налоговых органов Ростовской области с 2007 по 2010 г., сумма удовлетворенных в пользу налогоплательщиков требований увеличилась в 8 раз, то есть на 812 %, что отражено на рис. 8.

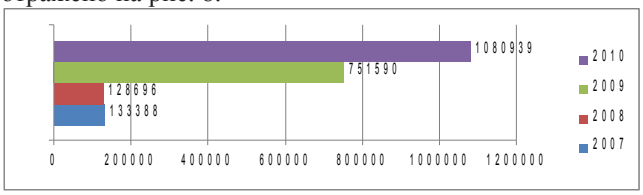


Рис. 8. Рост суммового выражения удовлетворенных в пользу налогоплательщика требований за период 2007–2010 гг., тыс. руб.

При анализе количественного удовлетворения жалоб налогоплательщиков установлено, что, начиная с 2008 г. (29,2 %), этот процент увеличивался и по итогам 2010 г. составил 39,6 %. Причем такие показатели наблюдаются по всей России – по Южному федеральному округу данный процент составил 39,1 %, а по Российской Федерации – 39,8 %. Это говорит о том, что критичность ситуации, при которой из 100 % жалоб налогоплательщиков удовлетворяется около 40 %, является не узкой проблемой анализируемого региона, а проблемой функционирования налоговых органов на уровне всех регионов России.

Наиболее показательно качество и эффективность работы налоговых органов прослеживается по итогам рассмотрения исковых заявлений налогоплательщиков на ненормативные акты налоговых органов в судебном порядке. Так, в первом полугодии 2010 г. процент удовлетворения исков налогоплательщиков в Ростовской области, по которым ранее были поданы жалобы, составляет 86 %, а средний по России показатель равен 73 %. По суммам процент удовлетворения равен 61, в то время как средний по России находится на уровне 55.

Всего в первом полугодии 2010 г. рассмотрено исков, по которым ранее были поданы жалобы, 294, притом что общее количество рассмотренных исков всего составило 399. Следовательно, более 70 % исков составляют те, по которым ранее были поданы жалобы. Из числа 294 рассмотренных исков, по которым ранее были поданы жалобы, процент удовлетворения в пользу налогоплательщиков равен 86 % на сумму 907 291 тыс. руб.

Учитывая, что сумма по неудовлетворенным жалобам, рассмотренным Управлением ФНС России по РО, составила 2 911 639 тыс. руб., в судебном порядке удовлетворено в пользу налогоплательщика 31 % суммы, ранее оставленной без удовлетворения. Вышеприведенный анализ представлен на рис. 9.



Рис. 9. Анализ рассмотрения исков, по которым ранее налогоплательщиками были поданы жалобы

По России сумма необоснованных претензий, предъявляемых налоговыми органами, также значительна: за 6 месяцев 2010 г. она составила 80 млрд руб., а в арбитражных судах по всей России не в пользу налоговых органов удовлетворяются более 60 % исков налогоплательщиков.

Следовательно, экстраполируя приведенные данные по результатам судебных разбирательств за первое полугодие 2010 г. на 2010 г., формируется следующая схема (рис. 10).



Рис. 10. Процентное соотношение удовлетворения требований налогоплательщиков налоговыми и судебными органами

Проведенный выше анализ отражает реальную работу налоговых органов, результаты которой требуют оперативной реализации указанной в Бюджетном послании Президента Российской Федерации и постановлении администрации Ростовской области приоритетной задачи налоговой политики, а именно достижение опережающего развития налогового потенциала области, создание стимулов для инвестиционной и инновационной активности налогоплательщиков. Положительными результатами повышения качества налогового контроля должен являться факт поступления в бюджет именно обоснованно доначисленных налогоплательщику к уплате сумм.

В настоящее время актуальным является вопрос повышения темпов общенационального и регионального экономического роста. Мы разделяем позицию И. Л. Юрзиновой [8], изложенную в труде «Теоретические основы экономической концепции налоговой политики», о том, что существующая проблема неэффективности современной налоговой системы России заключается в отсутствии у хозяйствующих субъектов четкого понимания и осознания экономической роли налогов в хозяйственной деятельности, а также в отсутствии у них четкой налоговой политики, направленной на адаптацию хозяйственной деятельности к существующим условиям налогообложения.

Необходимо повышать степень доверия к налоговым органам со стороны населения и бизнеса, а также улучшать качественную составляющую работы налоговых органов в целом.

В Послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 30 ноября 2010 г. говорится,

что «…надо добиться прозрачности, четкости и простоты в каждодневных отношениях государства и гражданина. …Деятельность всех должностных лиц не должна дискредитировать государство. Их главная задача – улучшать условия жизни людей» [9].

Управленческий персонал на всех уровнях государственной власти сегодня надо учить не только обоснованию решения экономических проблем, но и современным методам менеджмента, методам достижения соглашений, проведения переговоров, поиску компромиссов, практике принятия стратегических решений.

Также есть необходимость в улучшении качества предоставляемых государственных услуг, то есть деятельность налоговых органов должна быть ориентирована на потребителей, обслуживание их интересов и удовлетворение нужд рядовых граждан [6], так как сейчас в ходе осуществления налоговыми органами их деятельности интересы налогоплательщиков – удобство, простота и дешевизна применения той или иной нормы налогообложения, то есть тех параметров, которые влияют на эффективность налоговой системы с точки зрения экономики – не всегда учитываются.

Культурный и образовательный уровень граждан определяет этику отношений государство – налогоплательщик. Воспитание патриотизма путем конкретных действий (законодательных актов) в пользу населения, разъяснительная работа по каждому конкретному налогу и сбору, планомерная и предсказуемая налоговая политика, рациональное использование собранных в виде налогов средств, корректное поведение налоговых служб – все это вехи становления атмосферы доверия граждан своему государству.

Важнейшими условиями формирования статуса референтных налоговых органов являются гласность, публичность и обязательность обоснования принимаемых решений, право граждан на их разъяснение, наказание за предоставление ложной или искаженной информации.

Эффективное состояние налоговой структуры как качество деятельности фискальных налоговых органов по контролю наряду с характеристикой налогового законодательства и уровнем налоговой нагрузки на налогоплательщиков является важнейшим критерием оценки конкурентоспособности национальной налоговой системы и региона в частности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 54.

2. Пинская М. Р. Актуальные вопросы регулирования налоговых полномочий федерального центра и территорий // Налоговая политика. 2008. № 31(319). С. 34.

3. Дуканич Л. В. Налоги и налогообложение. Ростов н/Д: Феникс, 2000. С. 247–248.

4. О бюджетной политике в 2011–2013 годах: бюджетное послание Президента Российской Федерации от 29 июня 2010 года // Пенсия. 2010. № 7 (извлечения).

5. Коломиец А. Л. География налогообложения в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. геогр. наук. М., 2002. С. 8.

6. Фетисов Г. Г., Орешин В. П. Региональная экономика и управление. М.: ИНФРА-М, 2008. 416 с.

7. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Исследования малой группы в отечественной и зарубежной социальной психологии // Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991.

8. Юрзинова И. Л. Теоретические основы экономической концепции налоговой политики. М.: Информационно-внедренческий центра «Маркетинг», 2007.

9. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 30 ноября 2010 года // Российская газета. 2010. 1 дек.

REFERENCES

1. Chernik D. G. Taxes and taxation. 2-d edition, revised and amended M.: INFRA-M, 2003. P. 54.

2. Pinskaya M. R. Current issues of regulation of tax authorities of the federal center and the territories // Tax policy. 2008. # 31(319). P. 34.

3. Dukanitch L. V. Taxes and taxation. Rostov-on-Don: Phoenix, 2000. P. 247–248.

4. On the budget policy in 2011–2013: budget statement of the President of the Russian Federation dated June 29, 2010 // Pension. 2010. # 7 (abstracts).

5. Kolomiets A. L. Geography of taxation in the Russian Federation: thesis of dissertation of the candidate of geographical sciences M., 2002. P. 8.

6. Fetisov G. G., Oreshin V. P. Regional economics and management. M.: INFRA-M, 2008. 416 p.

7. Krichevsky R. L., Dubovskaya E. M. Researches of the small group in domestic and foreign social psychology // Psychology of the small group: theoretical and applied aspects. M.: Publishing house of the Moscow University, 1991.

8. Yurzinova I. L. Theoretical bases of economic concept of the tax policy: Information and implementation center ‘Marketing’, 2007.

9. Statement of the President of the Russian Federation to the Federal Board of the Russian Federation dated November 30, 2010 // Russian newspaper. 2010. Dec. 1.

УДК 336.02
ББК 65.263

Мосейко Дмитрий Викторович,
аспирант каф. мировой и региональной экономики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: vikmos@inbox.ru

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

POSSIBILITIES OF THE REGIONAL VENTURE INVESTMENT SYSTEMS DEVELOPMENT

Для определения возможностей развития региональных систем венчурного инвестирования предлагается использовать методику оценки отраслевой привлекательности для инвестирования венчурного капитала. Оценка венчурной привлекательности отрасли или конкретного вида экономической деятельности осуществляется с помощью интегрального индекса венчурной привлекательности, рассчитанного как средняя геометрическая величина от произведения показателей: предпринимательская активность; инновационная эффективность; производственная результативность. На основе данной методики выявляются наиболее привлекательные отрасли венчурного инвестирования. Полученные результаты могут быть применимы для формирования рекомендаций, программ или сценариев развития венчурного предпринимательства в Волгоградской области.

In order to determine possibilities of development of regional systems of venture investment it is recommended to use the method of evaluation of branch appeal for investment of venture capital. The evaluation of the branch venture appeal or specific type of economic activity is performed by means of integral index of venture appeal estimated as an average geometric value of multiplication of the following indicators: entrepreneurship activity, innovation effectiveness, production efficiency. On the basis of such method the most attractive branches of venture investment are revealed. The results obtained can be used for making recommendations, programs and scenarios of development of venture entrepreneurship in Volgograd region.

Ключевые слова: венчурное предпринимательство, венчурное инвестирование, венчурная привлекательность отраслей, венчурная привлекательность видов экономической деятельности, инновационный продукт, региональные системы венчурного инвестирования, венчурный инвестор, предпринимательская активность, инновационная эффективность, производственная результативность, интегральный индекс венчурной привлекательности.

Keywords: venture entrepreneurship, venture investment, venture appeal of branches, venture appeal of economic activities, innovation product, regional system of venture investment, venture investor, entrepreneur activity, innovation effectiveness, production efficiency, integral index of venture appeal.

Обеспечение конкурентоспособности, устойчивости и безопасности экономики России предполагает инновационное развитие ее хозяйственных систем на основе создания и внедрения инновационных продуктов, требующих притока венчурных инвестиций.

Венчурное инвестирование, содействуя созданию новых и модернизации действующих производств на основе использования достижений науки и техники, является инструментом развития и поддержки реального сектора экономики, средством ускорения развития частного инновационного предпринимательства, инструментом позитивного влияния на национальную экономику.

Венчурное инвестирование направлено на коммерциализацию технических и технологических новшеств, научных достижений. Оно связано с большим риском неполучения доходов по инвестициям, что компенсируется высокой прибылью в случае успешности проекта. Целью венчурного инвестирования, таким образом, является достижение результатов реализации рисковых проектов (прибыль, финансовые предложения на дальнейшую разработку нового продукта) путем финансового обеспечения организации взаимодействия различных бизнес-единиц.

В настоящей работе проводится анализ возможностей, характерных для развития региональных систем венчурного инвестирования. Необходимость подобного исследования обусловлена, с одной стороны, малочисленностью работ, посвященных проблематике венчурного предпринимательства и венчурного инвестирования, а с другой стороны, дефицитом открытых источников успешных примеров реализации венчурных проектов.

В работе в качестве методологической предпосылки для определения возможностей развития региональных систем венчурного инвестирования рассматривается методика оценки отраслевой привлекательности для инвестирования венчурного капитала. Очевидно, что комплекс оценочных параметров должен включать несколько показателей, характеризующих конкретную отрасль или отдельный вид экономической деятельности с точки зрения венчурной привлекательности. Предлагается аналитический комплекс оценочных параметров, включающий показатели, характеризующие предпринимательскую активность, инновационную эффективность и производственную результативность. Каждый из этих показателей чрезвычайно важен именно для оценки венчурной привлекательности отрасли или конкретного вида экономической деятельности.

Субъект венчурного инвестирования, венчурный инвестор, принимает рисковые решения по поводу инвестирования денежных средств. Но, несмотря на это, он всегда на этапе принятия решения исходит из возможностей минимизации возможных рисков в будущем. Прежде всего для этого ему необходима оценка того, насколько высока в отрасли предпринимательская активность, высокий

уровень которой однозначно свидетельствует о привлекательности этой отрасли для других предпринимателей, что, в свою очередь, обусловливается относительной умеренностью соответствующих рисков. Высокий или приемлемый уровень предпринимательской активности в конкретной сфере деятельности способствует венчурной привлекательности этой сферы деятельности.

Также венчурному инвестору важна инновационная оценка той сферы деятельности, в рамках которой ему предстоит инвестирование денежных средств. Осуществляя коммерциализацию результатов инновационной деятельности, инвестор крайне заинтересован в выгодном вложении инвестиций, чтобы затраты на внедрение новшеств эффективно окупались за счет производства и реализации инновационной продукции в будущем. Высокий спрос на инновационную продукцию на потребительском рынке, позволяющий окупить денежные средства, вложенные в венчурный проект, обуславливает для венчурного предпринимателя относительную умеренность инвестиционного риска. Уверенность в востребованности инновационной продукции на рынке вселяет в венчурного предпринимателя уверенность в принимаемом решении и снижает в его глазах возможные риски в будущем.

И, наконец, венчурный инвестор не может не обращать внимание на результативность отрасли или вида экономической деятельности, в рамках которых он намерен осуществлять будущий венчурный проект. Низкая производственная результативность, демонстрируемая конкретной деловой средой, для венчурного инвестора является отрицательным сигналом, поскольку напрямую свидетельствует о наличии в этой среде тех или иных негативных тенденций, что в глазах инвестора повышает рискованность венчурного проекта. Высокий или приемлемый уровень производственной результативности, существующий в конкретной сфере деятельности, способствует венчурной привлекательности этой сферы деятельности.

Итак, в работе предлагается осуществление оценки венчурной привлекательности отрасли или конкретного вида экономической деятельности по следующим показателям:

– предпринимательская активность;

– инновационная эффективность;

– производственная результативность.

Рассмотрим аналитическую интерпретацию данных показателей, позволяющую предложить их предметное содержание.

Предпринимательская активность. В качестве показателя предпринимательской активности в работе предлагается рассматривать ежегодный прирост численности предприятий и организаций по видам экономической деятельности. Исходными материалами являлись данные по распределению предприятий и организаций по видам экономической деятельности, приведенные в Российском статистическом ежегоднике. В работе исследовались данные по 2006–2009 гг. [1].

Численность предприятий и организаций по конкретному виду деятельности в работе обозначим как $Ч_{орг.}$ Показатель предпринимательской активности обозначим через $П_{ПА}$. Показатель $П_{ПА}$ рассчитывается на конец года для конкретного вида экономической деятельности как отношение численности предприятий и организаций по этому виду деятельности в конце этого года к этой величине в конце предыдущего. Очевидно, что показатель предпринимательской активности измеряется в процентах. Например, для *i*-го года показатель $П_{ПА(i)}$ будет рассчитываться по формуле:

$$П_{ПА\ (i)} = Ч_{орг(i)} \ / \ Ч_{орг(i-1)} \qquad (1)$$

Расчет показателя предпринимательской активности по отдельным видам экономической деятельности приведен в табл. 1.

Таблица 1

Показатели предпринимательской активности по видам экономической деятельности, % к предыдущему году

№ п/п	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009
1	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	106,6	110,8	101,4
2	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	97,6	120,5	102,0
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	88,5	92,7	98,9
4	Текстильное и швейное производство	75,5	90,2	100,7
5	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	69,0	80,0	96,9
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева	80,3	99,2	100,8
7	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	93,4	107,8	103,0
8	Производство кокса и нефтепродуктов	96,3	103,8	100,0
9	Химическое производство	90.0	99,3	102,0
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	96,9	115,3	104,4
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	80,9	107,1	102,2
12	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	94,8	116,4	105,5
13	Производство машин и оборудования	77,8	87,5	98,8
14	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	85,9	105,9	104,3
15	Производство транспортных средств и оборудования	92,0	104,3	103,1
16	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	117,2	119,2	109,6

Инновационная эффективность. В качестве показателя инновационной эффективности в работе предлагается рассматривать отношение объема инновационных товаров, работ и услуг по конкретному виду экономической деятельности к объему инвестиций в основной капитал по тому же виду деятельности. Показатель инновационной эффективности, таким образом, показывает, сколько инновационной продукции выпускается в конкретной отрасли на один рубль инвестиций в основной капитал.

Исходными материалами являлись данные по объему инновационных товаров, работ и услуг, а также по инвестициям в основной капитал по видам экономической деятельности, приведенные в [1]. В работе исследовались данные по 2006–2009 гг.

Объем инновационных товаров, работ и услуг по конкретному виду экономической деятельности в работе обозначим как $О_{ИТ}$, а инвестиции в основной капитал по тому же виду деятельности – $И_{ОК}$.

Показатель инновационной эффективности обозначим через $П_{ИЭ}$.

Показатель $П_{ИЭ}$ рассчитывается на конец года для конкретного вида экономической деятельности. В работе предлагается измерять этот показатель в копейках к рублю – «коп./руб.» или в процентах к 1 рублю вложенных инвестиций. Например, для *i*-го года показатель $П_{ИЭ(i)}$ будет рассчитываться по фомуле:

$$П_{ИЭ\,(i)} = О_{ИТ(i)} \,/\, И_{ОК(i)} \qquad (3)$$

Расчет показателя инновационной эффективности по отдельным видам экономической деятельности приведен в табл. 2.

Таблица 2

Показатели инновационной эффективности по видам экономической деятельности, коп./руб. (% к 1 руб. вложенных инвестиций)

№ п/п	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009
1	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	12,3	10,3	10,9
2	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	8,2	22,5	12,8
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	51,1	50,2	64,0
4	Текстильное и швейное производство	30,8	29,0	52,8
5	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	24,4	19,4	95,0
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева	13,6	22,0	9,2
7	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	25,1	14,0	28,9
8	Производство кокса и нефтепродуктов	67,4	80,1	24,4
9	Химическое производство	80,1	90,6	90,5
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	68,3	56,2	57,6
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	25,3	12,4	14,9
12	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	63,5	47,4	47,0
13	Производство машин и оборудования	63,0	76,1	98,3
14	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	184,4	140,8	168,2
15	Производство транспортных средств и оборудования	317,6	245,0	182,8
16	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,8	2,5	6,2

Производственная результативность. В качестве показателя производственной результативности по отдельным видам экономической деятельности в работе предлагается рассматривать индекс производства по этим видам деятельности.

Исходными материалами являлись данные по индексам производства для отдельных видов экономической деятельности, приведенные в [1]. В работе исследовались данные по 2006–2009 гг.

Показатель производственной результативности обозначим через $П_{ПР}$. Показатель $П_{ПР}$ рассчитывается на конец *i*-го года для конкретного вида экономической деятельности, обозначается как $П_{ПР(i)}$ и измеряется в процентах.

Венчурную привлекательность конкретной отрасли или отдельного вида экономической деятельности в работе предлагается оценивать ***интегральным индексом венчурной привлекательности*** $ИИ_{ВП}$, отражающим все ранее предлагаемые показатели: $П_{ПА}$, $П_{ИЭ}$, $П_{ПР}$. Показатель $ИИ_{ВП}$ предлагается рассчитывать как среднюю геометрическую величину от произведения отдельных показателей.

Таким образом, интегральный индекс венчурной привлекательности будет рассчитываться по формуле:

$$ИИ_{ВП} = \sqrt[3]{П_{ПА}\, ЧП_{ИЭ}\, ЧП_{ПР}}. \qquad (2)$$

Использование средней геометрической для целей анализа рядов динамики обусловлено следующими соображениями [2]:

– преимущества средней геометрической заключаются в возможности ее использования в тех случаях, когда трудно отдать предпочтение весам, с которыми в интегральный индекс должны входить конкретные показатели;

– данный метод позволяет привести к единому знаменателю показатели, измеряемые в различных единицах;

– использование средней геометрической обеспечивает учет динамики отдельных показателей.

Следует обратить внимание на следующее обстоятельство. Весьма интересен частный случай формулы для расчета $ИИ_{ВП}$. Предположим, что все сомножители под знаком корня равны 100, то есть годовой рост численности предприятий в отрасли отсутствует ($П_{ПА} = 0$), годовой рост производства в отрасли также отсутствует ($П_{ПР} = 0$), а на один рубль инвестиций производится инновационной продукции также на 1 рубль ($П_{ИЭ} = 0$). В этом случае $ИИ_{ВП} = 100$.

Расчеты интегрального индекса венчурной привлекательности по видам экономической деятельности приведены в табл. 3. Расчеты проводились по 2007–2009 гг.

Таблица 3

Интегральный индекс венчурной привлекательности по видам экономической деятельности

№ п/п	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009
1	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	51,3	48,5	48,1
2	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	43,7	65,0	49,4
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	78,6	78,0	85,7
4	Текстильное и швейное производство	61,4	62,8	76,4
5	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	55,6	53,7	97,2
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева	49,0	60,2	41,9
7	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	63,3	53,3	63,4
8	Производство кокса и нефтепродуктов	87,4	94,9	62,4
9	Химическое производство	91,6	95,0	95,1
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	94,0	92,7	80,7
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	60,5	50,5	48,0
12	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	85,7	81,4	75,1

Продолжение табл. 3

№ п/п	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009
13	Производство машин и оборудования	85,3	87,2	87,3
14	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	120,7	111,4	106,0
15	Производство транспортных средств и оборудования	146,6	136,9	105,8
16	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	27,6	31,1	40,3

Для удобства проведения отраслевого анализа рассматриваемые виды экономической деятельности следует ранжировать, то есть каждому виду экономической деятельности определить ранг в зависимости от величины интегрального индекса венчурной привлекательности, а именно по его убыванию (табл. 4).

Таблица 4

Ранжирование видов экономической деятельности по интегральному индексу венчурной привлекательности

№ п/п	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009	2007–2009
1	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	13	15	13	13,7
2	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	15	9	12	12,0
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	8	8	6	7,3
4	Текстильное и швейное производство	10	10	8	9,3
5	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	12	12	3	9,0
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева	14	11	15	13,3
7	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	9	13	10	10,6
8	Производство кокса и нефтепродуктов	5	4	11	6,7
9	Химическое производство	4	3	4	3,7
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	3	5	7	5,0
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	11	14	14	13,0
12	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	6	7	9	7,3
13	Производство машин и оборудования	7	6	5	6,0
14	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2	2	1	1,7
15	Производство транспортных средств и оборудования	1	1	2	1,3
16	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	16	16	16	16,0

Для удобства отраслевого анализа венчурной привлекательности можно находить для каждого вида экономической деятельности средний ранг за несколько лет, например как в нашем случае – за 3 года. По анализу динамики ранговых значений по годам, по значению ранга на конец последнего анализируемого года, по значению среднего ранга за три года следует делать выводы о привлекательности того или иного вида деятельности для венчурного инвестирования.

Таким образом, полученные результаты по итогам применения эмпирического и аналитического подходов к отраслевому аспекту анализа условий, возможностей и особенностей, характерных для развития региональных систем венчурного инвестирования, позволяют сделать вывод о том, что наиболее привлекательными отраслями для венчурного инвестирования можно рассматривать ряд отдельных промышленных видов деятельности (производство транспортных средств и оборудования, химическое производство), IT-отрасль, которую по российскому классификатору видов экономической деятельности можно идентифицировать как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также и другие виды деятельности (производство машин и оборудования, производство кокса и нефтепродуктов, производство резины и пластмассовых изделий).

Полученные выводы могут быть применимы для формирования рекомендаций, программ или сценариев развития венчурного предпринимательства в Волгоградской области по различным отраслям или видам экономической деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕКИЙ СПИСОК

1. Российский статистический ежегодник. 2010 / Росстат. Р76. М., 2010. 813 с.; Российский статистический ежегодник. 2009 / Росстат. Р76. М., 2009. 795 с.; Российский статистический ежегодник. 2008 / Росстат. Р76. М., 2008. 847 с.; Российский статистический ежегодник. 2007 / Росстат. Р76. М., 2007. 825 с.

2. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под общ. ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева, О. М. Шестоперова. М.: Новое издательство, 2004. – 268 с.

REFERENCES

1. Russian statistical yearbook. 2010 / Rosstat. R76. M., 2010. 813 p.; Russian statistical yearbook. 2009 / Rosstat. R76. M., 2009. 795 p.; Russian statistical yearbook. 2008 / Rosstat. R.76. M., 2008. 847 p.; Russian statistical yearbook. 2007 / Rosstat. R76. M., 2007. 825 p.

2. Small business in Russia: past, present and future / edited by E. G. Yasin, A. Yu. Chepurenko, V. V. Buev, O. M. Shestoperov. M.: Novoe izdatelstvo, 2004. 268 p.

04. – ЛОГИСТИКА

УДК 656.02
ББК 65.37-81

Исик Ляна Владимировна,
преподаватель каф. экономики и финансов
Ростовского международного института экономики и управления,
соискатель каф. коммерции и маркетинга
Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lyana-isik@yandex.ru

ИНТЕРФЕЙС МЕЗОЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

THE INTERFACE OF MESOLOGISTICAL SYSTEM OF CITY PASSENGER TRANSPORT

В статье рассмотрены вопросы возможности применения мезологистики при формировании систем городского пассажирского транспорта. Исследованы современные информационно-компьютерные технологии, применяемые в логистике при проектировании систем такого уровня. Интерфейс мезологистической системы городского пассажирского транспорта автор определяет как совокупность средств и правил, обеспечивающих взаимодействие ее элементов-звеньев на основе применения интегрированной информационной технологии, обслуживающей логистическую цепь – Integrated Supply chain management System, ISCMS.

The article has reviewed the issues of possibility of application of mesologistics for establishing the systems of epy city passenger transport. The modern information-computer technologies applied in logistics at designing epy systems of such level have been investigated. The author has defined the interface of mesologistical system of the city passenger transport as a set of means and rules providing interaction of its elements-links on the basis of application of integrated information technology, serving a logistical chain – Integrated Supply Chain Management System, ISCMS.

Ключевые слова: мезологистическая система, городской пассажирский транспорт, информационные технологии, виртуальная логистика, логистика корпораций, регион, инфраструктура, региональная экономика, интерфейс, логистическая цепь.

Keywords: mesologistical system, city passenger transport, information technology, virtual logistics, logistics of corporations, region, infrastructure, regional economy, interface, logistical chain.

Феномен образования мезологистических систем связан с глобализацией мировых экономических процессов и объединением больших групп предприятий в конгломераты, интегрированные потоковыми процессами в единой логистической системе. Мезологистические системы функционируют вне зависимости от принадлежности к той или иной стране и не зависят от географического положения предприятий, входящих в их структуру. Мезологистику как направление экономической логистики часто связывают с понятием «логистика корпорации» и характеризуют как логистику среднего звена. Построение таких мезологистических систем базируется преимущественно на управлении информационными потоками.

В настоящее время тенденции мезологистизации социально-экономических процессов приобретают все более зримые черты. Это характерно и для российской системы хозяйствования. Мезологистические процессы в России происходят на фоне глобализации и регионализации экономики.

В рамках региональной экономики мезологистизация социально-экономических процессов создает предпосылки для применения управленческого инструментария логистики при решении всего комплекса задач территориального развития. Это обстоятельство предопределяет возможность рассмотрения региона в контексте понятия «регион – корпорация». Регион как корпорация – это крупный субъект собственности и социально-экономической деятельности. В таком понимании регион становится участником конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала, взаимодействуя с национальными и транснациональными корпорациями. Поэтому конкурентные позиции региона в мирохозяйственных процессах все в большей степени будут зависеть от эффективности функционирования корпоративных и региональных логистических образований и согласованности их интересов. Так или иначе решение задачи построения мезологистических систем входит в число организационно-управленческих задач логистики.

Мезологистику характеризует информационный характер поддержки потоковых процессов. Это обусловлено ее уровневым порядком в общей системе логистики. Чем выше уровень логистической системы, чем более сложные взаимосвязи и взаимозависимости характерны для ее элементов, тем больше внимания уделяется информационным потокам. Поэтому основным инструментарием мезологистики являются глобальные вычислительные сети.

В процессе эволюции компьютерных технологий функционал информационных систем значительно расширился, да и сами технологии претерпели радикальные изменения. Эти изменения позволили обеспечить условия взаимодействия различных информационных технологий в рамках технологии «управление цепями поставок» – SCM – Supply chain management. В информационно-технологическом плане такая технология поддерживает корпоративную стратегию компании, составляя часть информационной системы ERP – Enterprise

Resource Planning – интегрированное планирование ресурсов. В отличие от предшествующих технологий при ее использовании под управление и оптимизацию попадают не локальные блоки, а вся система. Применение компьютерных технологий интеграции бизнес-партнеров в мезологистической системе позволяет ее участникам более эффективно использовать свои технические, экономические и организационные возможности, быстрее реагировать на изменения и динамику рыночной ситуации. Это обстоятельство в полной мере относится и к мезологистическим образованиям, проектируемым для городского пассажирского транспорта.

Основу мезологистической системы городского пассажирского транспорта составляют независимые и свободные участники, согласование действий которых является важнейшим элементом эффективного управления всеми перемещениями в городе. Современный российский городской транспорт представляет собой сложную многоплановую инфраструктуру, нуждающуюся в активном и масштабном совершенствовании управленческих механизмов, связанных с организацией его работы. Формирование мезологистической системы городского пассажирского транспорта является одним из направлений подобного совершенствования.

Интерфейс мезологистической системы городского пассажирского транспорта рассматривается нами как совокупность средств и правил, обеспечивающих взаимодействие ее элементов-звеньев. Традиционно понятие «интерфейс» применяют в логистике при описании характеристик взаимосвязи логистических систем, координации логистических операций как внутри отдельно взятой логистической системы, так и в различных ее подсистемах. Выделение комплекса элементов мезологистической системы пассажирского транспорта требует раскрытия ключевых аспектов взаимодействия всех участников потоковых процессов и идентификации специфических механизмов, обеспечивающих их интеграцию и координацию.

В настоящее время предпринимаются попытки разработать и внедрить на практике интерфейс логистических систем. В частности, уже получены практические результаты применения технологий «E-logistics» – электронная логистика и «Virtual logistics» – виртуальная логистика, которые позволяют обеспечить выполнение особых требований к объемам, качеству и скорости передачи данных и обработки информации в той или иной системе. Информационные технологии типа «ECR – Efficient Customer Response» – эффективная реакция на запросы потребителей, которые также фокусируются на распределении, продвижении, продаже товаров и услуг в рамках логистических систем. Информационные технологии типа «Time-based logistics», или логистика в реальном масштабе времени, базируются на идее сокращения продолжительности полного логистического цикла. В данном случае наибольшей ценностью выступает время, которое тратится на исполнение полного цикла оборота. В этом случае оптимизация бизнес-процессов в системе достигается за счет сокращения потери времени на всех этапах реализации логистических функций в системе.

Примером успешной реализации интерфейса логистических систем является интегрированная информационная система, обслуживающая логистическую цепь – Integrated Supply chain management System, ISCIS. В этой системе теоретически время доставки сообщений о динамике потоковых процессов из любой точки системы ограничивается только продолжительностью процесса переформатирования данных и временем ожидания начала обслуживания. Обработка сообщений происходит не в пакетном, а в он-лайновом режиме, что важно для участников логистической системы.

Перспективным инструментом для повышения эффективности развития экономики региона является проектирование мезологистических систем. Мезологистика отражает новый взгляд на роль региональных органов управления и на проблемы их взаимодействия с бизнес-структурами.

С нашей точки зрения, применение инструментария мезологистики особенно актуально для экономики России, поскольку чрезвычайно важны разработки по комплексному развитию и организации территорий. Использование мезологистической бизнес-модели в развитии экономики региона создает предпосылки для создания корпоративных логистических центров, осуществляющих координацию всей совокупности региональных материальных, информационных, финансовых, сервисных, трудовых потоков интегрированных структур с использованием современных информационных технологий.

Масштаб транспортной сферы многих российских и зарубежных городов может позволить отнести системы городского пассажирского транспорта к макрологистическому уровню. Такой подход может быть вполне оправдан и находит свое обоснование в ряде современных концепций логистического менеджмента. Позиция сторонников данного подхода вполне оправдана и опирается на зримые тенденции экономического развития регионов, связанные с преобладанием макроэкономических параметров в развитии этих систем, обусловленных укрупнением масштабов бизнеса и созданием крупных региональных кластеров.

С нашей точки зрения, для точного позиционирования мезологистической системы городского пассажирского транспорта необходимо учитывать то, что основой ее функционирования является четкая привязанность структурных элементов системы к границам определенной территории (города). Поэтому устойчивое функционирование потоковых процессов в данной системе обеспечивается на основе реализации принципов взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности, в том числе по поводу организации внутригородских пассажирских перевозок.

Применение инструментария мезологистики для управления потоковыми процессами на региональном уровне в большинстве случаев ориентировано на управление ключевыми параметрами развития территории. Исследуя эти параметры, понятие «регион» в ряде случаев связывают с пониманием территории, «...характеризующейся едиными источниками энергии, сырьевых ресурсов; единой транспортно-складской системой и инфраструктурой; отсутствием таможенных и торговых барьеров; близостью социального уклада, традиций, характера миграции населения». На основе этого мезологистическую систему городского пассажирского транспорта правомерно отнести к числу систем регионального уровня.

Практика свидетельствует о том, что на региональном уровне логистический подход в наибольшей степени проявляет свой интеграционный потенциал:

«Парадигма региональной логистики означает системный, комплексный, Парето-оптимальный подход к формированию и организации всего инфраструктурного обеспечения жизнедеятельности региона».

Создание мезологистической системы городского пассажирского транспорта сопровождается элементами корпоратизации. Данное обстоятельство предполагает координированное управление интегрированным бизнесом инфраструктурного обеспечения региона со стороны органов местной власти, объединение усилий предприятий территории для решения ключевых проблем регионального развития. Это осуществляется путем вертикальной, горизонтальной и смешанной форм интеграции ключевых бизнес-процессов. Мезологистизация деятельности городского пассажирского транспорта становится эффективным управленческим приемом, использование которого крайне актуально.

Эффективно развивающиеся мезологистические системы городского пассажирского транспорта, являясь неотъемлемой частью инфраструктуры города, стимулируют процесс формирования территориально-отраслевых комплексов инновационного типа. Мезологистическая система городского пассажирского транспорта по своему внутреннему содержанию пребывает в состоянии непрерывного изменения, обусловленного целесообразностью инновационного развития региональных социально-экономических процессов. Такие изменения происходят посредством реализации мультипликативного эффекта, приводящего к его воздействию на другие сферы региональной экономики. Ускорение, повышение ритмичности и надежности работы транспорта позитивно сказывается на всех секторах развития региона.

Для мезологистической системы городского пассажирского транспорта более чем очевидно выделение муниципальных и частных транспортных предприятий различного вида – автотранспортных, троллейбусных, электротранспортных – в самостоятельные сферы логистической деятельности. Необходимость согласованного их действия предопределяет формирование эффективных механизмов взаимодействия и координации работы городского транспорта. В этой связи по масштабу деятельности и ее регионально-отраслевым особенностям систему городского пассажирского транспорта мы относим к уровню мезологистических систем. Этот вывод базируется на следующих основных свойствах этой системы: масштаб системы городского пассажирского транспорта превышает микроуровень, но не является глобальным и входит в объем региональной системы более высокого уровня размерности; данная система обладает несколькими центрами и уровнями управления; она может не иметь единственного главного центра управления и обеспечивать целостность и непротиворечивость управленческих воздействий за счет согласования руководящей деятельности основных центров власти; состав объектов управления системы значителен и каждый из них имеет свою собственную структуру руководства, отличную от других социально-экономических условий функционирования.

Особенностью мезологистической системы городского пассажирского транспорта является то, что в ней реализуется взаимосвязь всей совокупности потоков транспортных услуг, материальных и людских ресурсов; усиливается роль информационного, финансового и сервисного потоков. Функционирование подобной системы требует объединения отдельных участников перевозочного процесса в единую систему, способную обеспечить качественные транспортные услуги предприятиям, организациям и населению при экономически целесообразных (конкурентных) затратах.

Эффективность и качество функционирования мезологистической системы городского пассажирского транспорта непосредственно зависят от деятельности каждого ее участника. Поэтому при ее проектировании целесообразно придерживаться принципов многоуровневого управления на основе современных информационно-телекоммуникационных систем. Территориальная определенность и интегративная функциональность городской системы пассажирского транспорта обеспечиваются взаимодействием между микрологистическими системами транспортных предприятий и макрологистической транспортной системой страны и региона. Это позволяет определить иерархическое положение данной системы как мезологистической. Управление такими системами основывается на взаимодействии нескольких центров и уровней управления, что в еще большей степени актуализирует необходимость полностью задействовать потенциал самонастройки потоков системы городского пассажирского транспорта. Основным способом решения этой задачи является формирование качественно новой системы информационного обеспечения всех элементов мезологистической системы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Альбеков А. У., Грибов А. У. Закономерности развития транспортно-складской логистики на региональном уровне. Ростов н/Д: Изд-во РГЭА, 1999. 159 с.

2. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: учебник. М.: ИНФРА-М, 2001. 606 с.

3. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой. М.: ИНФРА-М, 2005. 797 с.

4. Исик Л. В. Основы формирования мезологистической системы городского движения транспорта // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 101–105.

REFERENCES

1. Albekov A. U., Gribov A. U. Principles of development of transportation-storage logistics at the regional level. Rostov-on-Don: Publishing house RGEA, 1999. 159 p.

2. Sergeyev V. I. Logistics in business: textbook M.: INFRA-M, 2001. 606 p.

3. Stock J. R., Lambert D. M. Strategic management of logistics. M.: INFRA-M, 2005. 797 p.

4. Isik L. V. Fundamentals of mesologistical system of the city traffic // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2011. # 2 (15). P. 101–105.

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 339.13.012
ББК 65.305.14

Зябкин Антон Сергеевич,
аспирант каф. менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета,
специалист-эксперт Территориального органа
Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области,
г. Волгоград,
e-mail: a.zyabkin@mail.ru

РЫНОК ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ И ЕГО СПЕЦИФИКА В КЛАССИЧЕСКИХ И СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

THE HEAT ENERGY MARKET AND ITS SPECIFICITY IN THE CLASSICAL AND MODERN CONCEPTS OF THE MARKET RELATIONS

В статье раскрывается и уточняется содержание понятия рынка тепловой энергии. Выявлено, что существующие точки зрения известных ученых (в частности, А. Смита, А. Маршалла, Дж. Робинсон), исследовавших механизмы рыночных отношений, недостаточно применимы для описания совокупности экономических отношений в теплоэнергетике. Предложено оригинальное определение категории «рынок тепловой энергии». Рассмотрена структура рынка тепловой энергии, исследованы и обобщены особенности предпринимательской деятельности в данной отрасли. Определено, что ключевыми особенностями рынка тепловой энергии, отличающими его от других структур топливно-энергетического комплекса, являются нормативно-правовое регулирование деятельности организаций теплоэнергетического комплекса, неоднородность тепловой энергии как экономического блага, локальный масштаб экономической деятельности.

The article is focused on the content of the subject of the heat energy market. It is detected that the existing points of view belonging to different famous scientists (in particular, A. Smith, A. Marshall, J. Robinson), who have studied the mechanisms of the market relations, can not be applied to the description of the total economic relations in the heat energy sector. The author has taken into account the specificity of it and has suggested his own definition of the category "heat energy market". The structure of this market has been studied thoroughly and the peculiarities of the entrepreneurship in this field have been described. It has been defined that the key features of the heat energy market, distinguishing it from other structures of fuel and energy complex, are: regulatory and legal governing of activity of the organizations of the heat power complex, heterogeneity of the heat energy as economic good, local scale of economic activities.

Ключевые слова: экономика, рынок, предпринимательство, монополия, конкуренция, теплоэнергетика, теплоснабжение, рынок тепловой энергии, экономические отношения, тарифы на тепловую энергию, государственное регулирование теплоэнергетики, жилищно-коммунальные услуги.

Keywords: economics, market, entrepreneurship, monopoly, competition, heat energy sector, heat supply, heat energy market, economic relations, tariffs for heat energy, government regulation of heat energy sector, housing and communal services.

Коренные социально-экономические преобразования в России в середине 1990-х гг. отразились на функционировании многих отраслевых комплексов субъектов РФ и муниципальных образований. Если обратить внимание на топливно-энергетическую отрасль в целом, то можно заметить, что предпринятые в начале 2000-х гг. на федеральном уровне преобразования ее ведущих комплексов (к которым относятся добыча и переработка нефти и газа, электроэнергетика), направленные на активное распространение рыночных отношений, принесли определенные результаты.

Например, в ходе реформы электроэнергетики была создана новая структура отрасли, отличная от той, что имела место еще в начале 1990-х гг. Начатые в 2003 г. преобразования разделили конкурентные (генерация и сбыт) и естественно-монопольные (сетевой бизнес) виды деятельности электроэнергетических компаний и сформировали новый сегмент рынка. По замыслу разработчиков реформы к началу нового десятилетия должно было возникнуть множество сбытовых компаний, которые, закупая электроэнергию на оптовом рынке, начали бы конкурировать между собой за конечного потребителя и таким образом создали бы розничный рынок электроэнергии, соответствующий принятым канонам экономической науки [1]. Важно указать на то, что факт коммерциализации электроэнергетики был закреплен на институциональном уровне: Федеральным законом «Об электроэнергетике», в котором установлены правовые основы экономических отношений в данной отрасли, четко установлены понятия розничного и оптового рынка электроэнергии [2].

В отличие от вышеназванных подсистем «большой энергетики» процессы экономического развития такой не менее социально значимой отрасли, как теплоэнергетика, носят преимущественно стагнационный характер. Очевидно, что повторить сценарий развития рынка в теплоэнергетике по образцу электроэнергетики не представляется возможным в силу различных причин. Отчасти это можно объяснить тем, что, в отличие от электроэнергетики, экономическая деятельность

теплоэнергетической отрасли де-юре является регулируемой со стороны органов государственной и/или муниципальной власти. Такой вывод следует из анализа самых первых положений Федерального закона «О теплоснабжении», в котором зафиксировано, что основные виды деятельности в сфере теплоснабжения (реализация тепловой энергии, оказание услуг по передаче тепловой энергии и оказание услуг по поддержанию резервной тепловой мощности) за некоторыми исключениями осуществляются по ценам (тарифам), подлежащим государственному регулированию в соответствии с настоящим федеральным законом [3, с. 2]. Нерегулируемым видом деятельности признается только производство тепловой энергии. Важно подчеркнуть, что критерием для подобного разделения служит не функциональное содержание соответствующей экономической деятельности, а конкретные условия ее осуществления и субъектный состав отношений. Тем самым формально допускается возможность развития свободных рыночных отношений в данной сфере. Кроме того, развитие «свободных» рыночных отношений в данной отрасли, по нашему мнению, возможно, поскольку реальная хозяйственная практика показывает, что сегодня нет такого вида хозяйственной деятельности, в котором экономические отношения на коммерческой (платной) основе не имели бы места даже в условиях тотального государственного контроля и регулирования. Хотя, несомненно, конструкция данного рынка и специфика экономических отношений между его субъектами может значительно отличаться от традиционных форм, представленных рядом ученых, сформировавших «мейнстрим» современной экономической науки. И это, надо сказать, действительно так.

Отметим, что и в научной литературе понятие рынка тепловой энергии исследовано (по крайней мере, на теоретическом уровне) крайне слабо. В основном авторы акцентируют свое внимание либо на технологической специфике функционирования теплоэнергетики, либо на сугубо нормативно-правовых аспектах деятельности теплоэнергетических компаний в рамках теории естественных монополий, либо на общих системных проблемах, возникших в данной отрасли в связи с развалом СССР. При этом работ экономического профиля, в которых теплоэнергетика рассматривалась бы в качестве специфически развивающегося государственно-регулируемого рынка, в котором взаимодействуют множество субъектов с различными интересами, на наш взгляд, пока недостаточно. Между тем изучение данной категории целесообразно как с точки зрения экономической теории (особенно в рамках теории рынков и естественных монополий), так и с позиции реальной хозяйственной практики – исследование локальных рынков тепловой энергии становится все более значимой задачей для инвесторов в рамках развития механизмов государственно-частного партнерства в проектах модернизации городских систем теплоснабжения. Как отмечают инвестиционные аналитики, «отношение к рынку тепла колеблется от полного отрицания возможности эффективной работы на нем до признания доходов от сбыта тепла некоей финансовой гарантией на фоне неопределенности инфраструктуры оптового рынка электрической энергии и мощности» [4].

В связи с этим имеет смысл раскрыть и охарактеризовать теоретическое содержание понятия «рынок тепловой энергии» в контексте эволюции теории рынков – одного из направлений экономической науки – и проследить основные этапы развития реальной хозяйственной деятельности в данной отрасли.

Категория «рынок» находится в поле зрения экономической науки достаточно долгое время, и по настоящее время единого подхода к ее пониманию пока не сложилось. Практически все известные ученые-экономисты в той или иной плоскости исследовали данное понятие.

Первым исследователем природы рыночных отношений в народном хозяйстве был выдающийся шотландский ученый-экономист Адам Смит (1723–1790), который сформулировал логичную для экономик европейских государств Нового времени концепцию «свободного рынка», основанного на механизмах «естественного порядка». По мнению Смита, «естественный порядок» должен основываться на рыночных отношениях, неприкосновенности частной собственности и рациональном экономическом поведении каждого индивида. Ученый был убежден, что рынок может быть наилучшим механизмом распределения экономических благ и ресурсов только в том случае, если вмешательство государства в дела предпринимателей будет минимально – эта идея получила название «невидимой руки рынка». Поскольку «лишь только в руках частных лиц начинают накопляться капиталы» [5], центральной фигурой рыночного процесса А. Смит видел частного предпринимателя – собственника средств производства. Данный тезис слабо соответствует реальному положению дел в теплоэнергетике, по крайней мере, на муниципальном уровне, поскольку до сих пор во многих городах производство и распределение тепловой энергии осуществляют государственные либо муниципальные предприятия (согласно статистическим данным на конец 2009 г. непроизводственный сегмент рынка тепловой энергии в Волгоградской области представляли 42 государственные, 125 муниципальных и 38 коммерческих организаций и 4 организации смешанной формы собственности; в областном центре – 6 государственных, 3 муниципальные и 7 коммерческих организаций)[1], а если даже и коммерческими хозяйственными обществами, то их деятельность так или иначе косвенно регулируется органами государственной или муниципальной власти[2]. Эта первый аспект, который следует учитывать при формулировке понятия «рынок тепловой энергии».

Дальнейшее развитие теории рынков и продолжение идей А. Смита о саморегулирующимся рынке связано с именем известного английского ученого-экономиста Альфреда Маршалла (1842–1924), который полагал (ссылаясь при этом на работы Антуана Огюстена Курно

[1] Составлено автором по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Режим доступа: www.volgastat.ru (дата обращения: 29.04.2011).

[2] Прямое регулирование осуществляется через систему нормативно-правовых актов органов государственной и муниципальной власти, технических стандартов и нормативов (например, [3, 6, 7]); косвенное регулирование теплоэнергетики заключается в учреждении государственных либо муниципальных унитарных предприятий, а также в участии управлением хозяйственных обществ.

и Уильяма Стенли Джевонса), что рынок – это не какая-либо конкретная рыночная площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сделки покупателей и продавцов столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться. «Почти идеальным рынком» Маршалл называл такую ситуацию, когда цены на один и тот же товар были неизменными для всех участников рынка [8]. То есть, по Маршаллу, рыночным можно считать такой обмен экономическими благами, когда взаимодействию потребителя и продавца ничто не мешает. Однако сопоставление предложенного Маршаллом определения рынка со спецификой экономической деятельности в исследуемой отрасли указывает на наличие таких особенностей, которые слабо вписываются в указанное определение. Причины этому мы видим в следующем.

Обобщение положений действующего законодательства о теплоэнергетике реальной хозяйственной практики позволяет представить систему экономических отношений в исследуемой отрасли в виде следующей схемы (рис.).



Рис. Обобщенная функциональная схема экономических отношений в теплоэнергетике
Составлено автором.

Как видно из представленной схемы, непосредственными, ключевыми участниками экономических отношений в теплоэнергетике (субъектами рынка тепловой энергии) являются:

1. Теплоснабжающие организации – организации, осуществляющие продажу потребителям или другим теплоснабжающим организациям произведенных или приобретенных со стороны тепловой энергии, теплоносителя и владеющие на праве собственности или ином законном основании источниками тепловой энергии и/или тепловыми сетями в системе теплоснабжения, посредством которых осуществляется теплоснабжение потребителей тепловой энергии [3, ст. 2]. К теплоснабжающим организациям обычно относятся территориально-генерирующие компании, государственные и/или муниципальные унитарные предприятия и хозяйственные общества коммунального комплекса.

2. Теплосетевые организации – организации, оказывающие услуги по передаче тепловой энергии. Как правило, это распределительно-сбытовые компании – государственные и/или муниципальные унитарные предприятия и хозяйственные общества, экономически и юридически обособленные или зависимые от теплоснабжающих организаций.

3. Потребители тепловой энергии – лица, приобретающие тепловую энергию для использования на

принадлежащих ему на праве собственности или ином законном основании теплопотребляющих установках либо для оказания коммунальных услуг в части горячего водоснабжения и отопления [3, с. 2]. По правовому положению потребителей тепловой энергии можно разделить на физических и юридических лиц. С социально-экономической же точки зрения, а также с позиции целей потребления тепловой энергии, по нашему мнению, их стоит классифицировать на два сегмента: производственный, где тепловая энергия расходуется на технологические нужды в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, и непроизводственный, где тепловая энергия необходима для поддержания жизнеобеспечения людей. К первому сегменту можно отнести различные промышленные, торговые, транспортные предприятия и пр. Вторая группа включает жителей многоквартирных домов и индивидуальных жилых строений, подключенных к системе теплоснабжения конкретной территории, а также бюджетофинансируемые организации (школы, больницы, объекты социально-культурного назначения), где тепловая энергия также используется для поддержания нормальных условий жизни и работы людей.

4. Организации – поставщики топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) для производственных нужд теплоснабжающей организации.

5. Орган регулирования тарифов в сфере теплоснабжения – это уполномоченный Правительством РФ, исполнительной властью субъекта РФ или муниципального образования орган исполнительной власти в области регулирования тарифов в сфере теплоснабжения. На федеральном уровне это Федеральная служба по тарифам, в пределах Волгоградской области – это Управление по региональным тарифам Администрации Волгоградской области, на уровне муниципального образования городской округ город-герой Волгоград этим органом является Управление по координации, анализу и тарифному регулированию в отрасли ЖКХ Администрации г. Волгограда[3]. Не вдаваясь детально в законодательную плоскость, отметим, что полномочия и функции упомянутых органов разнятся в зависимости от масштаба территории. В частности, в сфере теплоэнергетики на муниципальном уровне к основным функциям данного органа относятся: организация работы по проведению единой политики в области ценообразования в сфере ЖКХ г. Волгограда; проведение мониторинга и анализа существующих цен и тарифов и ценообразующих факторов в сфере ЖКХ г. Волгограда; проверка хозяйственной деятельности регулируемых организаций ЖКК в части, затрагивающей формирование цен и тарифов и пр. [9].

Что касается второстепенных участников рынка тепловой энергии – энергосервисных организаций, кредитно-финансовых учреждений (банков и инвестиционных компаний), товариществ собственников жилья/управляющих компаний, а также уполномоченного органа исполнительной власти в области контроля и надзора безопасности тепловых установок и тепловых сетей (Ростехнадзора), то их роль, надо сказать, не менее важна, при том что напрямую они не участвуют в обороте тепловой энергии.

[3] Полномочия данных органов отличаются масштабом рассматриваемой территории.

Таким образом, если исходить из позиции А. Смита и А. Маршалла, то совокупность экономических отношений между субъектами теплоэнергетического комплекса рынком назвать трудно, поскольку отсутствует свобода сделок между покупателем и продавцом – нет такой минимальной территориальной единицы, где цены на тепловую энергию определялись бы исключительно величиной спроса и предложения и не регулировались нерыночными (административными) методами. Следовательно, невозможно «экстраполировать» условия свободных рыночных отношений на всю отрасль. Очевидно, требуется более согласованная с реальной хозяйственной практикой концепция рынка. Последующее развитие теории отраслевых рынков позволяет конкретизировать ситуацию.

Одно из дальнейших направлений развития теории рынков связано с более глубоким исследованием особенностей рынков с несовершенной конкуренцией, которые, по сути, являются промежуточным звеном между весьма абстрактыми категориями «свободный рынок» и «естественная монополия». Значительный вклад в развитие данного направления внесли ученые К. Виксель, П. Сраффа, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин. В целях анализа особенностей рынка тепловой энергии представляет интерес точка зрения английской ученой Джоан Робинсон (1903–1983) на природу рынков с несовершенной конкуренцией. Робинсон, исследуя монополию, выделяет отрасли, где конкуренция принципиально невозможна в силу технологических особенностей (масштаба производства в первую очередь). Исследовательница относит к ним железнодорожный транспорт, электроэнергетику, газовую промышленность. Здесь отсутствуют сами предпосылки для конкуренции. «Если же получилось, что в такую отрасль оказались вовлеченными две фирмы, они или будут вынуждены конкурировать между собой и более слабая разорится, или они должны будут объединиться», – утверждает Робинсон [10]. По нашему мнению, было бы более логично и справедливо отнести рынок тепловой энергии к рынкам с несовершенной конкуренцией, а не к естественно-монопольной структуре. И вот почему. В отличие от упомянутой выше электроэнергетики, в теплоснабжении невозможна оптовая продажа тепловой энергии исключительно по техническим причинам. Дело в том, что экономическая эффективность передачи теплоносителя определяется радиусом эффективного теплоснабжения – максимальным расстоянием от теплопотребляющей установки до ближайшего источника тепловой энергии в системе теплоснабжения, при превышении которого подключение теплопотребляющей установки к данной системе теплоснабжения нецелесообразно по причине увеличения совокупных расходов в системе теплоснабжения. Поэтому тепловую энергию невозможно транспортировать на большие расстояния, сопоставимые с теми, которые имеют место в электроэнергетике. Следовательно, с экономической точки зрения рынок тепловой энергии всегда будет: а) локальным; б) розничным. А степень его монополизации будет определяться размером конкретной территории. Поэтому в масштабах, например, отдельного сельского поселения или муниципального образования рынок может считаться монопольным, но в пределах субъекта РФ существует

множество не конкурирующих между собой теплоснабжающих и теплосетевых организаций, которые составляют своего рода региональный теплоэнергетический кластер. В экономической практике известны различные способы оценки степени монополизированности отраслевого рынка. Один из них – индекс Херфиндаля–Хиршмана (HHI), который рассчитывается возведением в квадрат процентной доли на рынке каждого участника и суммированием полученных результатов[4]. Рассчитаем данный индекс для теплоэнергетических предприятий Волгоградской области, осуществляющих: а) производство тепловой энергии; б) передачу тепловой энергии.

По состоянию на февраль 2011 г. по всей территории Волгоградской области вид экономической деятельности «производство горячей воды и пара» осуществляли 88 организаций[5]. Индекс HHI составил 5238, причем основная доля в этом виде деятельности приходилась на МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» (72 %) – ключевую теплоснабжающую организацию областного центра. Если рассматривать вид экономической деятельности «передача горячей воды и пара», индекс HHI составил 5753 (11 организаций), но распределение долей на рынке несколько иное – 26 % у МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» и 71 % у ООО «ЛУКОЙЛ – Теплотранспортная компания». Не вдаваясь в причины расхождения долей, отметим, что наше предположение о том, что рынок тепловой энергии является локальным рынком с несовершенной конкуренцией на региональном уровне в целом верное: в масштабах Волгоградской области теплоснабжающие организации являются квазимонополистическими структурами, – в этом плане точка зрения Дж. Робинсон справедлива отчасти.

Современная отечественная экономическая наука также богата исследованиями природы рынка как социально-экономического явления. Н. А. Резина определяет рынок в виде общественных отношений, урегулированных нормами права, возникающих между государством, изготовителем, исполнителем, продавцом и потребителем в процессе изготовления, исполнения, реализации, эксплуатации, утилизации и иных стадий жизненного цикла товаров, работ и услуг [11]. В «Экономическом и юридическом словаре» отмечается, что рынок – «всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов конкретного товара или услуг» [12]. Все эти точки зрения в разной степени подходят для описания совокупности экономических отношений в теплоэнергетическом комплексе, что позволяет утверждать о корректности применения категории «рынок тепловой энергии» в научных исследованиях.

Обобщая приведенные выше тезисы, рынок тепловой энергии можно определить как совокупность экономических отношений между теплоснабжающими организациями, теплосетевыми организациями, органами государственного регулирования и контроля в сфере теплоснабжения и потребителями особого товара – тепловой энергии. Специфичными чертами рынка тепловой энергии, отличающими его от традиционных товарных рынков, являются:

– определенное законодательством регулирование основных видов предпринимательской деятельности в теплоэнергетике органами государственной власти всех уровней, что объясняет невозможность (по крайней мере, в настоящее время) свободного ценообразования данной отрасли;

– неоднородность товара – тепловой энергии как экономического блага;

– локальный характер экономической деятельности теплоснабжающих и теплосетевых организаций, что объясняет невозможность распространения свободной конкуренции в этой отрасли;

– наличие двух сегментов – производственного и непроизводственного, которые отличны по виду потребителей;

– крайне высокая социальная значимость: эффективность функционирования предприятий теплоэнергетического комплекса определяет качество услуг теплоснабжения, которые в определенной степени влияют на благополучие жизни граждан как потребителей коммунальных услуг.

По нашему мнению, совершенствование аспектов экономических отношений, относящихся именно к последней специфической черте рынков тепловой энергии, должно стать приоритетной задачей социально-экономической политики законодательных и исполнительных органов власти крупных муниципальных образований в рамках разработки стратегии развития города как целостной системы, функционирующей в нестабильных условиях внешней и внутренней среды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рубанов И. Конкуренция никак не клеится // Эксперт. 2009. № 22. С. 68.

2. Об электроэнергетике: федер. закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 28.12.2010, с изм. от 07.02.2011) (принят ГД ФС РФ 21.02.2003) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 13. Ст. 1177.

3. О теплоснабжении: федер. закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ (принят ГД ФС РФ 09.07.2010) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 31. Ст. 4159.

[4] Следует иметь в виду, что определение индекса Херфиндаля–Хиршмана как суммы квадратов долей участников рынка увеличивает вес более крупных участников. Это означает, что если точные данные о долях на рынке мелких участников отсутствуют, то итоговая ошибка по неполному числу слагаемых не будет большой, если доля крупных участников была определена верно. Наибольшее значение индекса равно 1000 и достигается при монополизации рынка, наименьшее значение равно 100 (но при условии, что количество организаций на рынке больше ста).

[5] Учитываются все организации с зарегистрированным видом экономической деятельности «производство горячей воды и пара» и «распределение горячей воды и пара», независимо от того, является ли это основным видом деятельности или второстепенным. Оценивается объем произведенной тепловой энергии всем потребителям (за исключением собственных нужд), тыс. руб.

4. Дорин Б. Бизнес-модели рынков тепла: анализ рынков генерирующих компаний // Энергорынок. 2007. № 12 (Приложение «Генерация») [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.branan.ru/godies/pubs/11/ (дата обращения: 29.04.2011).

5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962. С. 364.

6. Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса: федер. закон от 30.12.2004 № 210-ФЗ (ред. от 27.07.2010) (принят ГД ФС РФ 22.12.2004) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть 1). Ст. 36.

7. Об основах ценообразования и порядке регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса: постановление Правительства РФ от 14.07.2008 № 520 (ред. от 27.11.2010) (вместе с «Правилами регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса») // Собрание законодательства РФ. 2008. № 29 (ч. 2). Ст. 3518.

8. Marshall A. Principles of Economics. Book V. Ch. I [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.econlib.org/library/Marshall/marP28.html#a3 (дата обращения: 29.04.2011).

9. О создании Управления по координации, анализу и тарифному регулированию в отрасли жилищно-коммунального хозяйства Администрации Волгограда: постановление Главы Волгограда № 507 от 11.03.2009 // СПС «КонсультантПлюс».

10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 238.

11. Резина Н. А. Государственный контроль и надзор в сфере потребительского рынка: дис. ... канд. юрид. наук. Омск, 2003. С. 17.

12. Экономический и юридический словарь: 13 500 терминов / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004. С. 775.

REFERENCES

1. Rubanov I., Problems of competition // Expert. 2009. # 22. P. 68.

2. Federal Law dated 26.03.2003 # 35-FZ (issue as of 28.12.2010, revised on 07.02.2011) On electric power (approved by the RF State Duma of the Federal Board on 21.02.2003) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of legislation of the RF. 31.03.2003. # 13, article 1177.

3. Federal Law as of 27.07.2010 # 190-FZ On the heat supply (approved by the RF State Duma of the Federal Board on 09.07.2010) // Collection of legislation of the RF. 02.08.2010. # 31. Article. 4159.

4. Dorin B., Business models of the heat markets: analysis of the markets of generating companies // Energy market. 2007. # 12 (Attachment ‘Generation’) [Electronic resource]. Access mode: http://www.branan.ru/godies/pubs/11/ (date of viewing: 29.04.2011).

5. Smith A. Investigation of the nature and reasons of the people wealth. M.: Publishing house of the Social and economic literature, 1962. P. 364.

6. Federal Law as of 30.12.2004 # 210-FZ (issue dated 27.07.2010). On the fundamentals of regulation of the tariffs of municipal complex (approved by the RF State Duma of the Federal Board on 22.12.2004) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of legislation of the RF on 03.01.2005, # 1 (part 1). Article. 36.

7. Decree of the RF government dated 14.07.2008 # 520 (issue dated 27.11.2010). On the fundamentals of pricing and procedure of regulation of tariffs, uplifts and limit indices in the field of municipal companies activities (together with the Rules of regulation of tariffs, uplifts and limit indices in the field of municipal companies activities) // Collection of legislation of the RF on 21.07.2008. # 29 (part 2). Article 3518.

8. Marshall A. Principles of Economics. Book V. Ch. I [Electronic resource]. Access mode: http://www.econlib.org/library/Marshall/marP28.html#a3 (date of viewing: 29.04.2011).

9. Decree of the head of Volgograd # 507 dated 11.03.2009 On creation of the Directorate for coordination, analysis and tariffs regulation in the field of housing and municipal economy of the Volgograd Administration (published in the reference and legal system Consultant-Plus).

10. Robinson J. Economic theory of imperfect competition. M.: Progress, 1986. P. 238.

11. Rezina N. A. State control and supervision of the consumer market: dissertation of the candidate of law science. Omsk, 2003. P. 17.

12. Economic and legal dictionary: 13 500 terms / edited by A. N. Azriliyan. M.: Institute of new economics, 2004. P. 775.

УДК 339.1
ББК 65.290.333

Сперанский Антон Альбертович,
аспирант каф. региональной экономики и предпринимательства
Чувашского государственного университета им. И. Н. Ульянова,
г. Чебоксары,
e-mail: bliz@ya.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FRANCHISING IN RUSSIA

Система франчайзинга еще не получила должного развития в России, в то время как в западных странах это локомотив развития малого предпринимательства. Экономический кризис также внес свой вклад в замедление развития франчайзинговых предприятий, особенно в сфере услуг и розничной торговли. В статье дается статистическая информация по рынку франчайзинга в России, описываются основные проблемы, которые возникают у малого бизнеса при работе с франшизой, в том числе со стороны интеллектуальной собственности, финансирования и законодательства. Также делаются основные выводы о текущей ситуации в области российского франчайзинга, дается оценка законодательства и предлагаются возможные пути защиты репутации своей марки и обеспечения безопасности от возможных проблем франчайзи.

The franchising hasn't got enough development in Russia, while in western countries it is the most rapidly growing area of small business. Economic crisis also affected the development of franchise companies, especially in retail and services. This article gives the statistical information about franchising in Russia. It describes main problems, which small business faces while working with the franchise including legal problems, intellectual property and financial issues. The general conclusions about the current situation in Russian franchising are made; the assessment of law is given and the possible ways of protection of brand reputation and providing franchisee safety against possible problems are proposed.

Ключевые слова: малое предпринимательство, франчайзи, франчайзинг, франчайзер, франшиза, сфера услуг, законодательство, нормативно-правовой акт, договор франчайзинга, коммерческая концессия.

Keywords: small business, franchisee, franchising, franchisor, franchise, services, legislation, enactment, franchise agreement, commercial concession.

Франчайзинг в России, как и российская рыночная экономика в целом, появился всего 20 лет назад и находится только на начальной стадии своего развития. Явление это достаточно ново по своей сути, и не все до конца представляют себе, что такое франчайзинг и какова его бизнес-модель. В этой статье мы постарались рассмотреть, что же представляет собой российский рынок франчайзинга, какие проблемы в нем существуют и какие можно предложить пути выхода из сложившейся ситуации.

Исследование рынка франшиз, проведенное Российской ассоциацией франчайзинга, на начало 2010 г. показало, что в России предлагается более 750 франшиз. За полтора года количество франшиз увеличилось на 21 %. Реально же действующих предложений, когда у франчайзера есть хотя бы одна франшизная точка, не более 350. Лидером является сфера розничной торговли – 57 %, особенно непродовольственный ритейл – магазины одежды, обуви и другие. Сфера общественного питания составила около 16 % от общего количества действующих франчайзеров, сфера услуг – в пределах 25 %. Производственный франчайзинг в России развит крайне слабо.

За прошедший год франчайзинговые программы приостановили около 120 компаний. В основном от кризиса пострадал сегмент розничной торговли и услуг. С другой стороны, в отсутствие возможности получить кредиты и иное финансирование многие компании обратили внимание на франчайзинг как стратегию развития собственного бизнеса.

Более 200 франшиз в 2010 г. – «новые» для российского инвестора франчайзеры. Появилось много новых международных и российских брендов, которые стали предлагать франчайзинг, в том числе Burger King, Dunkin' Donuts, H&M, Gap, New Look, River Island, Kika, «Крошка РУ», «Щетка», Moncassa, Mr. Stillini, ORMATEK [1].

В России франчайзинг в сфере услуг занимает всего 25 % (конец 2008 г. – 21 %), в Европе – около 40 %, в США – около 70 %. С чем же связана относительно невысокая популярность франчайзинга в России по сравнению с Западом? Развитие франчайзинга на территории России происходит неравномерно. К сожалению, на сегодняшний день можно назвать только несколько российских регионов, где франчайзинг используется достаточно широко. Основными из них являются: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Казань, Нижний Новгород и Омск. Применение франчайзинга в регионе неразрывно связано с экономическим положением данной территории и уровнем развития бизнеса на рынке.

В результате анализа действующих на российском рынке товаров и услуг франшиз можно утверждать, что, как правило, предприятия начинают внедрять свою марку сначала либо на московском, либо на петербургском рынке и лишь затем решают применять франчайзинг для продвижения своей марки в регионы [2].

Франчайзинг в России еще не развит широко, хотя есть достаточно сфер для его возможного применения. Главные причины сдержанного развития франчайзинга в нашей стране показаны на рис.



Рис. Основной список проблем франчайзингового бизнеса

Одна из основных причин, которая не дает франчайзингу развиваться, это достаточно крупные начальные вложения, необходимые потенциальным франчайзи. На рынке можно найти предложения, где паушальный взнос и весь необходимый капитал для начала бизнеса укладываются в 200–250 тыс. руб., но это скорее исключения. Как правило, чтобы открыть прибыльное дело по франчайзингу, предпринимателю требуется иметь 3 млн руб. и более. Накопить такую сумму, будучи рядовым наемным работником, практически невозможно. Из-за этого отсекается большая группа способных и активных людей, которые хотели бы попробовать себя в бизнесе, но не могут начать из-за элементарного отсутствия начального капитала [3].

Частные предприниматели и небольшие фирмы стремятся к сотрудничеству с известными брендами, поэтому любая компания, желающая построить сеть на основе франчайзинга, должна выяснить, насколько ее бренд привлекателен на фоне других в том или ином регионе. Если бренд малоизвестен, надо быть готовым к тому, что на его маркетинг придется тратить немалые деньги. В ином случае возникает замкнутый круг: новых партнеров сложно привлекать, поскольку о бренде никто не знает, а не знают о нем потому, что в регионе мало магазинов, работающих под именем франчайзера. Лучше всего, если в одном городе одновременно открывается сразу несколько торговых точек под одной вывеской. Для этого нужно стремиться привлекать к сотрудничеству владельцев местных небрендированных сетей. В таком случае бюджет будет потрачен более эффективно, ведь затраты и эффект от одной и той же рекламы распределятся по нескольким торговым точкам.

Одной из проблем эффективного развития франчайзинга в сфере торговли является проблема планомерного развития франчайзера в связи с ростом количества франчайзи. Зачастую темпы его развития отстают от темпов наращивания количества точек сбыта, и в этом случае возникает две проблемы: недостаточный уровень маркетинговой поддержки и элементарный недостаток товара для продажи, связанный с недостаточными мощностями производства.

Основа заработка франчайзера – это паушальный взнос (плата за вступление в ряды франчайзи) и роялти – процент от прибыли или оборота партнеров. Первый тип вознаграждения обычно применяется в тех сферах бизнеса, которые тесно связаны с предоставлением услуг. Это туристические услуги, салоны красоты, риелторские агентства и так далее. Такой франчайзинг является наиболее рискованным для франчайзера, поскольку зависимость франчайзи от него минимальна и, соответственно, контролировать такого партнера очень сложно. Отсюда и плата за риски в виде крупных паушальных взносов.

С роялти здесь тоже интересная ситуация: традиционные на западе роялти в виде процентов от выручки партнера у нас не всегда приемлемы – на местах фактическую выручку можно скрыть, и порой даже сам руко-

водитель франчайзингового предприятия не знает и не может знать, какова неофициальная выручка фирмы. Озвученная проблема, к примеру, актуальна для риелторского бизнеса, где агенты на поле всегда могут между собой договориться и скрыть свое реальное вознаграждение от сделки. Размер роялти, зависящего от выручки, колеблется на российском рынке франшиз от 5 до 8 %. Такая система начисления роялти применяется в общественном питании, занимающем сейчас около 30 % рынка франшиз [4].

Одной из главных социально-психологических проблем франчайзинга является часто встречающееся в нашей стране отсутствие табу на использование чужой интеллектуальной собственности. Стандарты франчайзинговой системы довольно сложно защитить от копирования. На 90 % лояльных франчайзи обычно приходится 10 % тех, кто может сменить вывеску и продолжить работать, используя все наработки. И хотя в договоре коммерческой концессии обычно зафиксировано, что партнер не имеет права в течение определенного времени открывать заведения того же формата на том же месте, где он работал, ничто не мешает ему сменить вывеску после истечения срока действия договора [5]. Для решения данной проблемы необходима совокупность как экономических, так и правовых воздействий, благодаря которым незаконное использование чужой интеллектуальной собственности станет неэффективным и бессмысленным.

Защититься от этого можно и более простым способом, если франчайзер оставляет в своем ведении какую-то часть технологии бизнеса, без которой он просто не может функционировать, – например, компоненты, необходимые для изготовления товара. И в таком случае бывший франчайзи, открыв, например, вместо «Сбарро» в этом же месте собственную пиццерию, с малой долей вероятности сможет рассчитывать на прежний успех, потому как посетителей привлекают вкус именно фирменной пиццы и фирменное оформление.

Серьезные проблемы франчайзинга в России в настоящее время сконцентрированы и в области права. Это связано с тем, что франчайзинг как система отношений, основанная на договорных отношениях, должен быть подкреплен серьезной правовой базой. В отечественном законодательстве по-прежнему нет понятий «франчайзинг» и «франчайзинговый договор». Коммерческая концессия, которой посвящена гл. 54 в Гражданском кодексе России, не равна понятию «франчайзинг». К тому же многие юристы отрицательно относятся к самому существованию этой главы, потому что отношения между сторонами в ней прописаны чересчур строго, что мешает полноценному развитию международного франчайзинга.

Изменения в Гражданском кодексе могут и должны приблизить как законодательство, так и терминологию франчайзинга к мировой практике, что особенно важно для создания франчайзинговых предприятий с участием зарубежного капитала [6].

Таким образом, большую часть проблем можно решить, изменив законодательство. Решения остальных можно добиться вместе с развитием рынка, уменьшением бюрократических барьеров, развитием банковского сектора и кредитования и повышением грамотности предпринимателей в области бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Российская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс] // Официальный сайт. Режим доступа: www.ru.rusfranch.ru (дата обращения: 28.03.2011).

2. Панюкова В. В. Особенности развития франчайзинга на российском рынке // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 2. С. 12–14.

3. Франчайзинг: мировой опыт и его применение в российской торговле и сфере услуг: материалы междунар. конф. М.: Две столицы, 2002. 152 с.

4. Муртазин А. Плюсы и минусы франчайзинга [Электронный ресурс] // FRANSH Стратегия роста. Режим доступа: www.fransh.ru (дата обращения: 28.03.2011).

5. Греков В. Что ждет российский франчайзинг? [Электронный ресурс] // Свой Бизнес. 2007. Режим доступа: http://www.mybiz.ru/index.php?page=786 (дата обращения: 28.03.2011).

6. Леонов А., Деев В. Франчайзинг в России: перспективы развития // Люди. Дела. XXI. М., 2007. С. 23–25.

REFERENCES

1. Russian association of franchising [Electronic resource] // Official site. Access mode: www.ru.rusfranch.ru (date of viewing: 28.03.2011).

2. Panyukova V. V. Peculiarities of franchising development at the Russian market // Marketing in Russia and abroad. 2004. # 2. P. 12–14.

3. Franchising: the world experience and its application in Russian trade and services: materials of international conference M.: Two capitals, 2002. 152 p.

4. Murtazin A. Pluses and minuses of franchising [Electronic resource] // FRANSH Growth strategy. Access mode: www.fransh.ru (date of viewing: 28.03.2011).

5. Grekov V. What are the expectations of the Russian franchising? [Electronic resource] // Own business. 2007. Access mode: http://www.mybiz.ru/index.php?page=786 (date of viewing: 28.03.2011).

6. Leonov A., Deyev V. Franchising in Russia: perspective of development // People. Businesses. XXI. M., 2007. P. 23–25.

09. – МАРКЕТИНГ

УДК 65.011
ББК 65.291.34

Самойленко Инна Викторовна,
соискатель каф. менеджмента
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: inna-v-s@yandex.ru

СХЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО БРЕНДА ШИННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

MECHANISM OF THE TIRE PRODUCTION CORPORATE BRAND ADVANCEMENT

В статье представлена схема продвижения корпоративного бренда. В схеме продвижения бренда выделены три направления воздействия на конечного потребителя. Первое направление – компания-производитель напрямую воздействует на конечного потребителя через рекламные коммуникации и связи с общественностью. Второе направление – компания-производитель воздействует на конечного потребителя через B2B-сектор. В рамках данного исследования это автомобильная промышленность. Третье направление – компания производитель воздействует на конечного потребителя через центры продаж и сервисного обслуживания. Проанализирована возможность применения данного механизма в компаниях мировых лидеров – производителей шин (Michelin, Goodyear, Bridgestone).

The article has provided the mechanism of the corporate brand advancement. The scheme of brand advancement specifies three directions of impact on the end user. The first direction: manufacturer directly impacts the end user via advertizing communications and public relations. The second direction: manufacturer impacts the end user via V2V-sector. This is automobile industry within the present research. The third direction: manufacturer impacts the end user via sales and service centers. The possibility of application of the current mechanism by the companies-world leaders of tires manufacturing (Michelin, Goodyear, Bridgestone) has been analyzed.

Ключевые слова: бренд, брендинг, шинная промышленность, механизм продвижения бренда, корпоративный бренд, конечный потребитель, рекламные коммуникации, прямой маркетинг, стимулирование сбыта, центры продаж и сервисного обслуживания.

Keywords: brand, branding, tires industry, mechanism of advancement of a brand, corporate brand, end user, advertizing communications, direct marketing, sale stimulation, the centers of sales and service.

В настоящее время рынок шинной промышленности России работает в условиях жесткой конкуренции. С каждым годом конкуренция на рынке автошин в каждом из его сегментов будет только возрастать. Для обеспечения конкурентоспособности предприятиям необходима сильная корпоративная стратегия брендинга. Она может добавить значительную ценность любой компании, так как облегчает формирование долгосрочного видения и обеспечивает ей уникальное положение на рынке.

При анализе продвижения брендов мировых шинных лидеров было выявлено, что все исследуемые компании продвигают свой корпоративный бренд с целью создания и поддержания узнаваемости его у конечного потребителя. В качестве способа продвижения корпоративного бренда с целью повысить узнаваемость у конечного потребителя и конкурентоспособность предприятия предлагаем рассмотреть схему продвижения бренда.

Поскольку продукция шинных производителей (шины) нацелена на владельцев автомобилей и лиц, эксплуатирующих их, то назовем данную категорию конечными потребителями шин. Для раскрытия схемы продвижения бренда выделим три направления воздействия на конечного потребителя.

Первое направление – компания-производитель напрямую воздействует на конечного потребителя через рекламные коммуникации с целью дать информацию о своем продукте (бренде), создать благоприятное впечатление о товаре и воздействовать на потребителя путем размещения рекламных роликов в СМИ, наружных средствах рекламы и т. д. Еще одним методом воздействия на конечного потребителя в данном направлении механизма продвижения бренда являются связи с общественностью. Данный метод используется с целью придать бренду публичность, гласность, создать известность, дать информацию о товаре, сформировать и защитить имидж бренда. В качестве средств достижения цели могут быть использованы средства массовой информации, пресс-конференции, спонсорство, стипендии, фонды и т. д.

Второе направление – компания-производитель воздействует на конечного потребителя через B2B-сектор. В рамках данного исследования это автомобильная промышленность.

Поскольку при первичной и последующих заменах шин часто ставят шины первичной комплектации, то, укомплектовывая своими шинами наибольшее количество автомобилей, компании-производители обеспечивают себе потенциальных покупателей в будущем. В качестве средств завоевания B2B-сектора, а именно автопрома, с целью первичной комплектации шинами могут быть использованы:

– специализированные выставки с целью привлечь внимание и дать необходимую специализированную информацию потенциальному покупателю. В качестве средств достижения цели необходимо использовать выставочные экспонаты и локальную рекламу;

– личные продажи с целью предоставления необходимой информации и заключения сделок с потенциальным покупателем. В качестве средств достижения цели выступает работа менеджеров и топ-менеджеров компании-производителя, например переговоры;

– прямой маркетинг с целью стимулировать повышение покупательской лояльности и повторных покупок (заключение контрактов на поставку продукции). Средствами достижения данной цели являются прямая почтовая рассылка, рассылка каталогов, факс-рассылка, e-mail-рассылка и т. д.;

– стимулирование сбыта с целью активизировать компанию-производителя, активизировать потребителей, минимизировать излишки, извлечь выгоду из событий. В качестве средств достижения цели можно использовать дифференциацию отпускной цены в зависимости от размера и ассортимента закупаемой партии, предложение товара-новинки, предоставление кредита, отсрочки платежа и т. д.

Третье направление – компания-производитель воздействует на конечного потребителя через центры продаж и сервисного обслуживания. Поскольку производители шин не взаимодействуют напрямую с конечными потребителями, а последние приобретают шины у посредников (многочисленные дистрибьюторы, центры продаж и т. д.), то, проанализировав мировую практику, делаем вывод, что наиболее эффективной формой доведения продукта до конечного потребителя и повышения узнаваемости бренда компании, производящей данный продукт, является создание централизованной сети продаж и сервисного обслуживания шин. Данная сеть должна входить в структуру компании-производителя и продвигать корпоративный бренд компании, доводя продукт до конечного потребителя, используя следующие средства:

– реклама (рекламно-каталожные издания: каталоги, проспекты, буклеты, плакаты, листовки и т. д.; рекламно-подарочные издания: фирменные календари, ручки, записные книжки и т. п.; рекламные объявления в прессе и другие статьи и публикации рекламно-обзорного характера; рекламные кинофильмы; радиореклама: радиообъявления, радиоролики; наружная реклама: рекламные щиты, световые вывески, электронные табло, экраны, витрины, различные элементы внутримагазинной рекламы, фирменные вывески, указатели проезда, оформление центров продаж и сервисного обслуживания, спецодежда персонала, реклама на транспорте и др.);

– личные продажи (торговый персонал центра продаж и сервисного обслуживания, прошедший специальную подготовку по продвижению корпоративного бренда и товара, реализуемого в торгово-сервисном центре, устно представляет товар в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями в целях совершения продажи);

– прямой маркетинг (применяется для реальных и потенциальных корпоративных клиентов или для постоянных клиентов: прямая почтовая рассылка, рассылка каталогов, факс-рассылка, e-mail-рассылка);

– стимулирование сбыта (снижение цен: купоны, дисконтные карты, талоны на приобретение товаров по сниженной цене, предложение на льготных условиях, предоставление бесплатных сопутствующих услуг, предложение различных гарантий бесплатного сервисного обслуживания, ремонта или замены дефектных изделий, гарантия возврата денег и т. д.; презентации; игры: конкурсы и лотереи и т. д.).

Проанализируем возможность применения схемы продвижения бренда на компаниях Michelin, Goodyear, Bridgestone. Так как описанный выше механизм продвижения корпоративного бренда имеет три направления, то и анализ его работы в названных компаниях будет проводиться по всем направлениям.

Первое направление – воздействие на конечного потребителя через рекламу и связи с общественностью. Компания использовала агрессивные методы рекламы. Создав символ компании, Michelin повсеместно размещала наружную рекламу (афиши, плакаты и т. д.) с изображением Бибендума. Активно использовалась реклама в прессе, на телевидении и т. д. Компания принимала участие в крупнейших гонках.

Goodyear, так же как и Michelin, конструктивно использовала рекламу и PR для достижения узнаваемости своего корпоративного бренда. Примером тому могут служить дирижабли фирмы с логотипом Goodyear, реклама в прессе и на телевидении. Компания получила награду Effie Awards за рекламу, которая оказывает наибольшее влияние на покупателей. Кроме того, Goodyear функционально использует связи с общественностью. Музыкант Пол Вайтман (Paul Whiteman) вел еженедельную программу «Goodyear Review». Фирма участвовала в экологических программах по защите окружающей среды. Goodyear участвовала в гонках Формулы-1 и т. д.

Так же, как и рассмотренные выше мировые лидеры шинной промышленности, Bridgestone использует агрессивные методы рекламы: в прессе, на телевидении и т. д. Однако ключевым инструментом для продвижения бренда Bridgestone по всему миру стало участие в соревнованиях Формулы-1.

Второе направление – воздействие на конечного потребителя через B2B-сектор, т. е. через автомобильную промышленность, посредством первичной комплектации на автомобили.

Специалисты Michelin входят в состав групп, осуществляющих разработку новых моделей автомобилей, сопровождают во время соревнований своих партнеров по автоспорту, таких как Mercedes, BMW, Renault в Формуле-1, Porsche, Audi (24-часовая гонка Ле Ман), Peugeot и Citroen, команды которых регулярно побеждают в престижных гонках, что способствует завоеванию рынка первичной комплектации.

Компания Land Rover организовала соревнования G4 Challenge – настоящие внедорожные испытания, проходящие в четырех часовых поясах. Компания Goodyear была выбрана в качестве официального поставщика шин. Подобные методы продвижения способствуют завоеванию рынка первичной комплектации.

Победы компании Bridgestone в крупнейших автомобильных гонках совместно с автопроизводителями способствовали выбору ее шин для первичной комплектации автомобилей. Например, автошинами компании Bridgestone комплектуются автомобили Toyota Corolla.

Третье направление – воздействие на конечного потребителя через центры продаж и сервисного обслуживания (торгово-сервисные центры).

Компания Michelin открыла в России две линии шинных центров – TYREPLUS и MICHELIN-PILOT (МИШЛЕН-ПИЛОТ).

TYREPLUS – это федеральная сеть профессиональных легковых и грузовых шинных центров, имеющая единые стандарты организации бизнеса по всей России

в городах с населением более 150 000 жителей, а также представленная в таких странах СНГ, как Украина, Казахстан и Молдова. TYREPLUS – это доступность широкого ассортимента шин и сопутствующих товаров, а также высокий уровень обслуживания покупателей [1].

Владельцы легковых автомобилей могут приобрести в сети шины различных импортных и российских производителей, колесные диски, масла, фильтры, автохимию и аксессуары, а также воспользоваться целым рядом услуг, таких как шиномонтаж, балансировка, развал-схождение, мелкий ремонт автомобиля, замена масла и тормозных колодок, накачка, мойка и сезонное хранение шин.

Грузовые шинные центры TYREPLUS предлагают большой выбор шин и сопутствующих товаров для коммерческого транспорта, а также разнообразные услуги, способствующие повышению рентабельности грузоперевозок, в том числе ремонт, нарезка и восстановление шин.

Развитие сети TYREPLUS является одной из приоритетных задач деятельности компании Michelin в России, имеющей успешный опыт построения дистрибьюторских сетей в Европе, Мексике, Индии, Китае и Австралии. Шинные центры TYREPLUS функционируют на базе разработанной компанией Michelin современной бизнес-модели с полным информационным обеспечением. Особое внимание уделяется обучению персонала шинных центров, проводимому сотрудниками учебного центра Michelin – профессионалами с многолетним опытом работы в шинном бизнесе. При выборе товара клиент получает грамотную консультацию, а все работы осуществляют высококвалифицированные специалисты.

Торгово-сервисные центры TYREPLUS компании Michelin работают по следующей схеме. TYREPLUS как марка и технология принадлежит Michelin и зарегистрирована на эту компанию. Договор по участию в TYREPLUS заключается с Michelin, но сам магазин принадлежит независимому хозяину. TYREPLUS – полноценная модель бизнеса. Шинный центр функционирует под маркой TYREPLUS, узнаваемость которой растет благодаря проведению массовых рекламных кампаний. Michelin регулярно проводит промо-акции, направленные на увеличение продаж и стимулирование персонала шинного центра. Фирма, вошедшая в сеть торгово-сервисных центров TYREPLUS, использует разработанную компанией Michelin современную бизнес-модель с полным информационным обеспечением. Michelin предоставляет комплексное обучение для персонала; участвует в компенсации затрат по внешнему и внутреннему оформлению шинного центра (компенсирует владельцу точки 50 % расходов на внешнее оформление); участвует в компенсации сервисного оборудования для шинного центра (для грузовых шинных центров). Когда магазин подписывает договор о вхождении в TYREPLUS, ему выдаются специальные каталоги.

Michelin способствует расширению бизнеса за счет дополнительных товаров и услуг: продажи и замены масел, фильтров, свечей, услуг мойки, мелкого ремонта и т. п.

Компания, вошедшая в сеть торгово-сервисных центров TYREPLUS, покупает товары и оборудование по более низким ценам.

Основными элементами программы партнерства являются:

– бизнес-модель эффективного шинного центра;

– ежегодный аудит, на основе результатов которого составляется индивидуальный план развития;

– маркетинговый фонд;

– обучение (в шинном центре, дистанционное обучение);

– рекламная поддержка;

– промо-акции для привлечения конечных пользователей и мотивации продавцов шинного центра (для легковых шинных центров);

– специальное программное обеспечение на базе 1C.8.0 software;

– диверсификация – предложение от ведущих производителей товаров (ALCAR, BOSCH, MANN, NGK, Kaercher) и оборудования (TIP-TOP, SICE, HOFFMAN и т. п.);

– специальные коммерческие условия (скидка, приоритет в поставках);

– помощь Технико-коммерческого представителя компании Michelin;

– партнерский сайт www.tyreplus.ru;

– поддержка горячей линии;

– ежегодная конвенция для участников TYREPLUS;

– управленческий комитет TYREPLUS;

– прочие маркетинговые инструменты (одежда, церемония открытия).

Второе направление работы компании в рознице представляют центры MICHELIN-PILOT. Это своеобразные бутики высококлассных шин, где нет ни российских шин, ни дешевых иностранных. Только покрышки первой и второй линий диаметром пятнадцать и более дюймов – Michelin, Continental, Kleber, Dunlop и т. д.

Европейская сеть шинно-сервисных центров «Премио» была основана всемирно известным производителем шин – компанией «Гудиер» (Goodyear, США) в Германии в 1996 г. Сегодня сеть шинно-сервисных центров «Премио» существует во многих странах Европы: Германии, Швейцарии, Турции, Венгрии, Словакии, Чехии, Польше, предоставляя наивысший стандарт сервиса своим покупателям. Поэтому шинные центры «Премио» могут гарантировать своим клиентам постоянный высокий уровень обслуживания, европейский уровень сервисных услуг, широкий выбор товара в любой точке России [2].

В 2001 г. стартовала сеть Truckforce компании Goodyear – настоящая первая европейская сервисная сеть грузовых шин для грузовых автомобилей. Goodyear предоставляет автопаркам сервис на весь срок службы шин, включая их утилизацию, а также круглосуточную неотложную помощь на дороге.

Шинно-сервисные центры компании Goodyear работают по схеме, аналогичной Michelin.

Фирменными розничными сетями Bridgestone являются Pole Position и Truck Point. Как и торгово-сервисные центры Michelin, магазины Pole Position имеют право продавать и другие марки шин. Но обязательным условием является значительная доля в продажах и широкий ассортимент продукции Bridgestone. При определении конкретной цифры компания учитывает индивидуальные особенности каждого магазина. Иногда определяется даже не доля, а абсолютное количество шин Bridgestone, которые партнер обязуется продать.

Своим партнерам Bridgestone бесплатно предоставляет вывеску с логотипом Pole Position и Bridgestone, торговое оборудование – стойки для шин, дисков и аксессуаров, униформу для сотрудников сервисной зоны и торгового зала, материалы для оформления (флаги, растяжки, каталоги), централизованную рекламную поддержку, иногда помогает в разработке дизайна магазина. Собственные торгово-технические центры компании Bridgestone (их в России два) выполняют во многом учебную функцию для независимых участников Pole Position, апробируют новые маркетинговые ходы. Через Pole Position реализуется около 60 % всех продаваемых в России шин Bridgestone [3].

Кроме экономии затрат на оформление, спецодежду сотрудников и рекламу владельцы брендовых магазинов обычно получают и дополнительные скидки при закупке шин – в среднем 1 % за точку.

В 1998 г. европейским офисом корпорации Bridgestone на территории Евросоюза была создана профессиональная сеть грузовых шинных центров по продаже грузовых шин и предоставлению сопутствующего сервиса – Truck Point.

Основная цель сети – соответствовать постоянно растущим требованиям грузоперевозчиков путем предоставления высококачественной продукции и полного комплекса сервисных услуг, обеспечением клиентов гарантийной, технической, информационной поддержкой и 24-часовым мобильным сервисом [4].

В 2005 г. корпорация Bridgestone создала сеть торгово-сервисных станций Truck Point в России. В Truck Point в России всегда в наличии полный ассортимент качественных импортных грузовых шин; гарантия качества шин Bridgestone/Firestone от производителя; круглосуточная продажа грузовых шин и предоставление профессионального сервиса; квалифицированный персонал; гарантийная, техническая и информационная поддержка клиента; работа с транспортными компаниями путем предоставления профессионального шинного менеджмента; постоянный контроль качества работы сети со стороны ООО «Бриджстоун СНГ».

Грузовой шинный центр Truck Point работает круглосуточно и предоставляет полный комплекс услуг по шинному сервису и продажам грузовых шин премиум-класса ведущих производителей. Кроме того, комплекс включает в себя мотель, кафе, магазин автозапчастей.

Схема взаимодействия компании Bridgestone и фирм, входящих в грузовой шинный центр Truck Point, аналогична Position.

Большинство крупных операторов российского рынка розничных продаж автошин работают по франшизным соглашениям с ведущими производителями: Bridgestone, Michelin, Nokian, Pirelli, Continental и Goodyear. При этом в сознании клиентов магазин начинает ассоциироваться с той или иной маркой.

Таким образом, была выработана схема продвижения корпоративного бренда и проанализирована возможность ее применения на компаниях Michelin, Goodyear, Bridgestone. Результаты исследования показали, что мировые шинные лидеры активно применяют все три направления механизма продвижения корпоративного бренда, следствием чего является достижение узнаваемости корпоративных брендов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. TYRE PLUS [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tyreplus.ru/auto/about/index.wbp (дата обращения: 28.03.2011).

2. О Премио [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.premio.ru/company/ (дата обращения: 28.03.2011).

3. Ъ – Шины укатали рынок [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ua/doc.html?docId=512088 (дата обращения: 28.03.2011).

4. Бриджстоун. СНГ открывает первый в России грузовой шинный центр европейского стандарта [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bridgestone.ru/press/events/26.html (дата обращения: 28.03.2011).

5. Гришин И. А., Голодова О. А. Интеграционное развитие конкурентоспособности в промышленной политике региона // Предпринимательство. 2007. № 2. С. 6–8.

6. Гришин И. А. Сила в малом… Особенности развития малого предпринимательства в российской промышленности // Российское предпринимательство. 2006. № 7. С. 24–29.

7. Патуева В. В. Теоретические аспекты ребрендинга // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 83–86.

REFERENCE

1. TYRE PLUS [Electronic resource]. Access mode: http://www.tyreplus.ru/auto/about/index.wbp (date of viewing: 28.03.2011).

2. O Premio [Electronic resource]. Access mode: http://www.premio.ru/company/ (date of viewing: 28.03.2011).

3. Ъ – Tires have rolled the market [Electronic resource]. – Access mode: http://www.kommersant.ua/doc.html?docId=512088 (date of viewing: 28.03.2011).

4. Bridgestone. CIS opens the first Russian truck tire center of European standard [Electronic resource]. Access mode: http://www.bridgestone.ru/press/events/26.html (date of viewing: 28.03.2011).

5. Grishin I. A., Golodova O. A. Integration development of competitiveness in the regional industrial policy // Entrepreneurship. 2007. # 2. P. 6–8.

6. Grishin I. A. The power is in the least… Peculiarities of the small business development in the Russian industry // Russian entrepreneurship. 2006. # 7. P. 24–29.

7. Patyeva V. V. Theoretical aspects of re-branding // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 83–86.

10. – МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658
ББК 65.291.21

Глущенко Марина Евгеньевна,
канд. экон. наук, доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита
Омского государственного института сервиса,
г. Омск,
e-mail: glu_mar@mail.ru;
Нарежнева Ольга Валерьевна,
канд. экон. наук, доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита
Омского государственного института сервиса,
г. Омск,
e-mail: narejneva@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА[1]

THEORETICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF MANAGEMENT EFFECTIVENESS[2]

В статье рассмотрены научные основы анализа эффективности управленческой деятельности: уточнено содержание понятия «эффективность управленческой деятельности», определены функции и объекты анализа, сформулированы его цели и задачи, выделен предмет исследования. Анализ эффективности менеджмента определен как часть экономического анализа, специфическим объектом которого является сложная экономическая система – предприятие. В рамках анализа эффективности управленческой деятельности установлена возможность сочетания разных видов экономического анализа. Определены содержание и структура информационного обеспечения аналитических процедур в процессе оценки эффективности управления.

The article deals with the scientific basis of analysis of the effectiveness of management: the concept of "management effectiveness" has been specified, the functions and objects of analysis have been defined, its goals and objectives have been stated; the research subject has been underlined. Analysis of management efficiency has been defined as a part of economic analysis, which specific object is a complex economic system – the enterprise. Within the analysis of the effectiveness of management, the possibility of combination of different types of economic analysis has been set. This article describes the content and structure of information provision of analytical procedures in the process of evaluation of management efficiency.

Ключевые слова: экономическая эффективность, эффективность управления, анализ эффективности управленческой деятельности, системный подход, комплексный характер анализа, приемы, методы исследования, информационное обеспечение анализа, управленческая деятельность, инновационное развитие.

Keywords: economic efficiency, management effectiveness, analysis of management efficiency, systematic approach, comprehensive analysis, methods, research methods, information for analysis, management, innovative development.

В условиях объективно существующей ограниченности всех видов ресурсов и по мере все более плотного заполнения существующих бизнес-ниш степень использования экстенсивных факторов развития производства приближается к максимальной. Предприятия для сохранения конкурентных преимуществ вынуждены направлять все больше усилий на развитие механизмов постоянной интенсификации своей деятельности. Эта проблема стоит остро перед экономиками всех стран и мирового хозяйства в целом, что частично является причиной активизации международного движения капиталов, создания холдинговых структур, процессов интеграции и глобализации. В результате поиска новых методов хозяйствования постепенно формируется инновационное пространство, особую значимость в котором приобретают информация, методы и технологии. Значительное развитие этих элементов происходит не только в сфере производства, но и в сфере управления (управленческой деятельности).

Важнейшим условием обеспечения перманентного и непрерывного развития управленческой деятельности выступает актуализация вопросов оценки ее эффективности. В современной практике анализа и оценки деятельности организации большое значение имеют такие понятия, как «экономический эффект» и «экономическая эффективность». Экономический эффект – это абсолютный, объемный показатель, характеризующий результат деятельности. Данное определение большинство специалистов дает в неизменном виде, тогда как понятие «экономическая эффективность» трактуется авторами с разных точек зрения. Многие специалисты придерживаются мнения, что экономическая эффективность – это соизмерение полученных результатов с имеющимися ресурсами и затратами. Другая точка зрения заключается в том, что экономическая эффективность – это результат целенаправленной деятельности по экономии финансо-

[1] Научно-исследовательская работа проведена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. Номер государственного контракта 14.740.11.0561.

[2] The scientific research has been performed within the Federal Target Program 'Scientific and scientific-pedagogical personnel of innovative Russia' for 2009-2013. State contract number is 14.740.11.0561.

вых, трудовых ресурсов, на стадиях жизненного цикла товара и при ликвидации отходов на этапах технологического цикла.

Исходя из различных трактовок понятия «экономическая эффективность», можно выделить два подхода к проведению ее экономического анализа. В первом подходе основной упор делается на то, что экономический эффект деятельности организации выражается абсолютным показателем прибыли, а экономическая эффективность – относительными показателями рентабельности организации [1–4]. Представители второго подхода считают, что понятие «экономическая эффективность» должно рассматриваться более широко и быть проанализировано комплексно [5–12].

В широко публикуемых научных работах специалисты, как правило, рассматривают вопросы анализа эффективности использования ресурсов (основных фондов, оборотных средств, материальных затрат, трудовых ресурсов), эффективности производственной деятельности предприятия, эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В рамках исследования организационно-технического уровня предприятия затрагиваются отдельные проблемы оценки уровня управления хозяйственной деятельностью. Однако методологическим и методическим аспектам оценки эффективности управленческой деятельности обособленного внимания не уделяется. Недостаточная разработанность теоретических основ анализа и оценки эффективности управления является основанием для проведения исследований в данном направлении.

Прежде всего необходимо определить содержательное наполнение категории «эффективность управленческой деятельности (управления)». В публикациях специалистов по менеджменту эффективность управленческой деятельности, как правило, определяется достижением организацией поставленных целей. Для оценки эффективности управления предлагается установить критерий: организации создаются и существуют для реализации определенных целей; управление может считаться эффективным, а организация – добившейся успеха, если поставленные цели достигнуты [13].

Управленческая деятельность считается эффективной, если она полностью или частично решает поставленную задачу, воплощается в ожидаемом результате, причем обеспечивает его достижение на основе оптимального использования имеющихся ресурсов. При этом эффективность определяется как соотнесение цели и результата [14].

Эффективность управленческой деятельности неразрывно связывают с эффективностью системы управления [5] и детализируют через эффективность процессов, протекающих в ней [15]. В отдельных случаях эффективность управления определяется двояко: как характеристика степени управляемости организации, скорости и формы ее реагирования на принимаемые менеджментом решения и как степень достижения управляющим органом поставленных целей и запланированных результатов [16]. Есть мнение, что эффективность проявляется в трех ключевых сферах (эффективность управления, инвестиций и производства) и, в свою очередь, зависит от действия следующих факторов:

– качества кадров, уровня их профессионализма, т. е. от объема полученных теоретических знаний, накопленного опыта, практических знаний, умения творческого применения знаний и опыта в повседневной жизни, общей культуры, коллективной и индивидуальной системы ценностей и жизненных установок;

– масштаба и прочности соединения достижений науки и творческой мысли (научных открытий, изобретений, патентов, лицензий, других форм новых идей и концепций) с производством, строительством, управлением и образованием;

– создания во многом нового, более действенного хозяйственного и управленческого механизма;

– формирования и воспитания рассчитанной на условия XXI в. новой системы национальных идей, целей и ценностей, а также мотивации жизни и трудовой деятельности [17].

Эффективность управления обусловлена целым комплексом факторов:

– управленческим потенциалом менеджмента (профессиональными и личными характеристиками менеджеров);

– организационной структурой управления;

– схемами функционирующих в организации коммуникативных процессов;

– стилем руководства организацией;

– технологией управления (совокупность функций, методов и форм управленческого воздействия);

– организационной культурой;

– социально-психологическими факторами [16].

Эффективность управления связывают:

– с эффективностью организации коммуникаций (между организацией и средой, между уровнями и подразделениями, коммуникации по восходящей, коммуникации между различными подразделениями, между руководителем и подчиненным, между руководителем и его рабочей группой, неформальные коммуникации) [18];

– функционированием двух систем (управления персоналом организации и управления организационно-техническими средствами). При этом эффективная система управления персоналом должна функционировать по «законам» эффективной мотивации, в то время как эффективная система управления организационно-техническими средствами – по «законам» эффективной организации труда с учетом горизонтального и вертикального его разделения на основе используемых производственных технологий [13].

На эффективность управленческой деятельности реальное воздействие оказывает процесс измерения производительности, служащей обобщающим критерием экономической эффективности производства, поскольку:

– привлекается внимание руководства к проблеме повышения производительности и факторам, оказывающим воздействие на ее уровень;

– участие работников в процессе измерения производительности мотивирует их творческую активность и изыскание резервов повышения производительности;

– количественные оценки производительности делают возможным более конкретный анализ проблемы [19].

Существует ряд условий для реализации эффективного управления:

– эффективное управление соответствует цели и стратегии организации;

– эффективное управление должно быть своевременным;

– эффективное управление требует формирования и поддержания в организации высокой культуры поведения и руководства;

– важнейшими условиями эффективного управления являются использование новейших информационных и управленческих технологий, максимальная автоматизация и компьютеризация деловых процессов;

– высокая эффективность управления обеспечивается профессионализмом персонала и управляющих;

– значительный рост эффективности управления достигается в том случае, когда члены организации отождествляют ее цели с собственными, активно участвуют в разработке и принятии решений;

– эффективное управление требует формирования надежных коммуникаций, позволяющих своевременно обеспечивать всех участников управленческого процесса необходимой информацией и поддерживать надлежащий уровень обмена ею;

– эффективное управление невозможно без заинтересованности всех участников в его результатах.

Признаками эффективной системы управления являются:

– высокая оперативность, надежность, качество принимаемых решений;

– минимизация затрат времени, связанных с их подготовкой;

– экономия общих издержек и расходов на содержание аппарата управления;

– улучшение технико-экономических показателей основной деятельности и условий труда;

– снижающаяся доля административных работников в персонале организации;

– надежные обратные связи;

– своевременность и полнота информации;

– учет социально-психологических особенностей участников;

– обеспечение оптимального размера подразделений [14].

Таким образом, можно заключить, что содержательное наполнение категории «эффективность управления (управленческой деятельности)» будет комплексным, емким, охватывающим широкий круг экономических, психологических и социальных аспектов. С одной стороны, эффективность управления характеризует степень достижения управляющим органом и управляемой системой поставленных целей и запланированных результатов, с другой стороны, это характеристика степени управляемости организации, скорости и формы ее реагирования на принимаемые менеджером управленческие решения.

Для понимания места анализа эффективности управленческой деятельности в системе экономического анализа и определения его роли в системе управления деятельностью организации проведем исследование его научных основ на предмет соответствия теоретическим и методологическим положениям экономического анализа.

Анализ эффективности управленческой деятельности как часть экономического анализа представляет собой элемент системы управления предприятием и является частью управленческой деятельности. Его функции в системе управления реализуются через оценку обоснованности и эффективности (достижимости поставленной цели) принятых и потенциально возможных управленческих решений, затрагивающих все существенные аспекты деятельности организации.

Объектом анализа эффективности управленческой деятельности выступают коммерческие предприятия и организации различных организационно-правовых форм (субъекты хозяйствования), ориентированные в первую очередь на получение прибыли, а также на достижение других стратегических целей в долгосрочном периоде.

Предметом анализа эффективности управленческой деятельности является технологический этап процесса принятия решений, начиная от постановки проблемы и заканчивая организацией выполнения решения и оценкой его результативности.

Согласно функциям, присущим анализу эффективности управленческой деятельности, с учетом его объекта и предмета, будет целесообразно сформулировать его цели и задачи.

Основной целью анализа эффективности управленческой деятельности является формирование обобщенной количественной оценки достигнутого уровня эффективности управленческой деятельности субъекта хозяйствования и поиск мер по дальнейшему, более полному достижению субъектом намеченных результатов. Причем эта цель обусловлена множественностью других, наличие которых определяется разветвленностью и сложностью структурных связей самого субъекта и сложившейся в его рамках системы управления (эффективность управления субъектом хозяйствования в целом; эффективность управления его структурными единицами; эффективность отдельного управленческого решения; эффективность деятельности каждого отдельного менеджера).

Исходя из комплексного понимания сущности эффективности управленческой деятельности, задачи ее анализа могут позиционироваться в рамках общих задач, решаемых экономическим анализом, следующим образом:

– оценка степени эффективности финансово-хозяйственной деятельности через увеличение результативности деятельности, повышение эффективности использования ресурсов (экономического потенциала), наращение стоимости компании;

– оценка степени управляемости организации, скорости и формы ее реагирования на принимаемые управленческие решения;

– поиск путей повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации, а также мер по ускорению реагирования всех ее систем на управленческие воздействия.

В разрезе этапов и процедур принятия решений очерчен следующий круг задач анализа:

– оценка качества и достоверности исходной информации об идентификации новой ситуации, возникновении проблемы или возможности;

– определение степени адекватности описания проблемной ситуации, ее действительной сущности;

– проверка полноты сформулированных требований-ограничений;

– анализ полноты сформированной информационной базы для принятия управленческого решения;

– оценка покрытия разработанными вариантами всех существующих альтернатив принятия решения;

– определение адекватности критериев выбора цели и определение возможности формирования объективной квалиметрической оценки выбора решения;

– определение достоверности оценки возможных последствий;

– анализ объективности выбора конечного решения;

– анализ основных положений плана реализации выбранного решения на соответствие начальным целевым установкам по преобразованию проблемной ситуации;

– оценка скорости реагирования управляющей системы в целом и ее элементов (звеньев) в отдельности при организации выполнения решения, а также скорости и эффективности изменений управляемой системы под соответствующими воздействиями управляющей.

Для признания анализа эффективности управленческой деятельности организаций частью экономического анализа как науки и практической деятельности он должен соответствовать принципам экономического анализа: научному характеру, системному подходу, комплексности, исследованию в динамике, объективности, конкретности, эффективности. Рассмотрим соответствие анализа эффективности управленческой деятельности названным принципам.

Специалисты в области экономического анализа отмечают, что методологической основой экономического анализа выступают принципы материалистической диалектики и современного системного анализа [5]. Системный подход является фундаментальной базой и методологическим средством проведения аналитических исследований по изучению взаимозависимостей и взаимодействия частей в рассматриваемом объекте. Целостность явления – это базисное понятие системного подхода.

Системный подход используется в случае, когда необходимо исследовать новые проблемы и явления, имеющие сложные внутренние структуры и взаимосвязи, когда достижение поставленных целей предусматривает множество средств, путей и вариантов решения, когда необходимо выбрать критерии приемлемости и оптимальности, учитывающие особенности развития и функционирования объекта [20].

Оценке эффективности управленческой деятельности в теории менеджмента уделяется некоторое внимание, а вот развитие методологии анализа оценки эффективности в части управленческой деятельности – это новая проблема, которую можно отнести по ряду признаков к инновационной как требующей нового решения неизвестной проблемы. При этом предприятие изучается как объект, имеющий сложную структуру и определенный механизм функционирования, во всем многообразии присущих ему взаимодействий и взаимосвязей. Для данного направления анализа особенно актуальны проблемы определения круга критериев эффективности управленческой деятельности и установление их приемлемой величины. Таким образом, можно сделать вывод, что при проведении указанных аналитических исследований необходимо использовать системный подход.

В экономической литературе широко используются понятия «комплексный подход» и «системный подход», «комплексный, системный подход». Зачастую эти термины употребляются как синонимы, однако их следует отличать друг от друга. Понятие «системность» отражает целенаправленность, упорядоченность, определенную организованность, а понятие «комплексность» – взаимосвязанность, взаимозависимость, разнородность, широту охвата. Системность – понятие более емкое, чем комплексность, которую можно рассматривать как важную составляющую системного анализа [5]. Комплексный подход отражает организационно-методический подход в исследовании. Подход системный – чисто методологический, всесторонний, характеризует более высокий теоретический уровень, частью которого является комплексный подход [21].

В случае анализа эффективности управленческой деятельности можно сказать, что данное исследование соответствует и критериям комплексности, и требованиям системного подхода по следующим причинам:

– проводится с определенной целью и в установленном порядке;

– в ходе его осуществления рассматривается вся деятельность предприятия в целом, во всем многообразии внутренних связей и зависимостей;

– предполагается использование целого комплекса экономических показателей с широким диапазоном охвата всех существенных аспектов функционирования предприятия.

При исследовании научных основ анализа эффективности управленческой деятельности необходимо определить его место в системе экономического анализа.

Все специалисты в области экономического анализа разделяют анализ на внутренний управленческий и внешний финансовый (по аналогии с делением бухгалтерского учета на управленческий и финансовый). Анализ эффективности управленческой деятельности логично включить в систему внутреннего анализа, так как достижение его цели и задач возможно только при доступе к обширному кругу внутренней информации организации, который есть только у собственников и менеджеров разного уровня.

Типы экономического анализа выделяют, ориентируясь на основные функции управления. По общим функциям управления, определяющим основные методики анализа, различают диагностический, программный, оценочный и мотивационный анализ [5]. Согласно данной классификации анализ эффективности управленческой деятельности будет оценочным, так как нацелен на измерение эффективности управления. Помимо этого, данное направление анализа можно считать диагностическим, так как оно позволяет произвести диагностику состояния организации как сложной системы в целом, управляющей и управляемой его подсистем в определенный момент времени, а также определить, с влиянием каких факторов связаны те или иные изменения системы и подсистем. В то же время при оценке степени управляемости организации, при рассмотрении психологических

и социальных аспектов эффективности управления будет задействован мотивационный анализ.

По специальным функциям управления выделяются следующие направления анализа:

– технико-экономический;

– анализ основных ресурсов и условий их использования;

– анализ сбыта и материально-технического снабжения;

– инвестиционный анализ;

– анализ социальных условий и поведения работников;

– анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности;

– экономико-экологический анализ;

– экономико-правовой анализ.

В практической деятельности перечисленные направления анализа переплетаются, дополняют и перекрывают друг друга. Можно констатировать, что анализ эффективности управленческой деятельности будет затрагивать каждое из этих направлений анализа.

В зависимости от роли анализа в процессе управления он делится на перспективный, текущий и ретроспективный. В большей части анализ эффективности управленческой деятельности является ретроспективным и текущим, как получивший наибольшее распространение на конкретных субъектах хозяйствования из-за возможностей его проведения и полноты информационного обеспечения. Однако некоторые направления анализа эффективности управленческой деятельности будут являться прогнозными (перспективными).

Разделение анализа по содержанию и полноте изучаемых вопросов на комплексный и тематический встречается во всех существующих классификациях. Чтобы понять, к какому из них можно отнести анализ эффективности управленческой деятельности, рассмотрим эти понятия подробнее.

Комплексный анализ деятельности предприятия определяется как совокупность аналитических процедур, позволяющих сделать всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с поставленной целью для принятия решений оперативного, тактического или стратегического характера. Главное в таком анализе – широта охвата аналитическими процедурами и оценками всех сторон деятельности предприятия.

Тематический анализ представляет собой совокупность аналитических процедур, связанных с оценкой отдельных элементов экономического потенциала предприятия или процесса его функционирования. В ходе его проведения оцениваются отдельные виды ресурсов, технологического процесса, отношений с контрагентами, системы снабжения, сбыта и т. п. [22].

При проведении аналитических процедур по оценке эффективности управления рассматривается и изучается предприятие со всех сторон, анализируются все наиболее значимые обстоятельства и условия производственной, хозяйственной и финансовой деятельности, а также социальные и психологические факторы, влияющие на степень управляемости организации, на скорость и формы ее реагирования на принимаемые управленческие решения. Нельзя, учитывая всю емкость содержания понятия «эффективность управленческой деятельности», сделать обоснованный вывод об эффективности управления организацией, проанализировав только отдельную сторону ее деятельности, наличие и эффективность использования какого-либо одного ресурса предприятия. Таким образом, анализ эффективности управленческой деятельности может считаться комплексным. Однако только по определениям нельзя однозначно решить вопрос о комплексном или тематическом характере данного направления анализа.

Наиболее подробно научные основы комплексного анализа изложены в ряде работ ведущих специалистов в области экономического анализа [5, 20, 23, 24]. Основным условием комплексного анализа авторы определяют его полноту (всесторонность).

При проведении анализа эффективности управленческой деятельности изучаются все значимые стороны деятельности предприятия, так или иначе оказывающие существенное влияние на финансовый результат и эффективность работы предприятия. При этом применяются многие виды анализа: производственный, финансовый, ретроспективный, перспективный, инвестиционный и др. Для реализации необходимых аналитических процедур и достижения конечного результата в виде количественной определенности используются многие методы экономического анализа: табличный, графический, сравнительный, балансовый, коэффициентный, трендовый, корреляционно-регрессионный и др. Применение широкого спектра видов и направлений анализа, способов, приемов и методов исследования обосновано сложной экономической сущностью и содержанием понятия «эффективность управленческой деятельности», которые были исследованы ранее. Следовательно, анализ эффективности управленческой деятельности удовлетворяет требованиям полноты и всесторонности, что позволяет определить его как комплексный экономический анализ. При этом в зависимости от интересов управляющего органа аспект анализа может быть смещен в сторону каких-либо подсистем хозяйственной деятельности. Подтверждение этому можно найти у нескольких специалистов [5, 20]. Таким образом, есть основание говорить о том, что анализ эффективности управления по содержанию, полноте изучаемых вопросов и аспектов, по методам изучения объекта будет относиться не к тематическому, а к комплексному. Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что анализ эффективности управленческой деятельности отвечает требованиям системного подхода и носит комплексный характер. Согласно другим общепринятым классификациям видов экономического анализа (по периодичности, по методам изучения) он относится к сравнительному, регулярному (периодическому) и сплошному.

Реализация аналитических процедур, предусмотренных в ходе проведения анализа эффективности управленческой деятельности, требует исследования его методических аспектов. Основу методики анализа эффективности управления представляет совокупность организационно-методических положений, специальных методов и конкретных приемов, применяемых при обработке информации для достижения поставленной цели. Всю совокупность приемов, способов и методов

исследования, формирующих методику анализа эффективности управленческой деятельности, можно определенным образом систематизировать.

Анализ эффективности управленческой деятельности базируется, в первую очередь, на общенаучных методах исследования, реализующих диалектический метод научного познания. Системность и комплексность аналитического исследования, определенные общей методологией экономического анализа, предполагают рассмотрение объекта в качестве некой системы с присущей ей взаимосвязью и взаимозависимостью составных частей. Это обусловливает применение на первых этапах исследования такого общенаучного метода, как анализ, т. е. расчленение предмета исследования на составные части и их подробное изучение. На последующих этапах с помощью синтеза рассматривается взаимосвязь всех составляющих, изучаются общие результирующие показатели и формируются общие выводы по проведенному исследованию.

Кроме анализа и синтеза, в процессе анализа эффективности управления используются такие методы, как индукция и дедукция. При применении дедуктивного метода исследование проводится от общего к частному, что характерно для начала исследования. Индуктивный метод позволит перейти от изучения отдельных частей и факторов к обобщениям.

Помимо этого диалектический метод научного познания достигается путем наблюдения, чувственного восприятия, сравнения, детализации, абстрагирования, измерения взаимосвязей, моделирования и экспериментирования, сочетания исторического и логического подходов к изучению действительности.

Однако специфичность метода экономического анализа, отражающая его системный и комплексный характер, в большей мере раскрывается в применении конкретнонаучных специальных способов и приемов аналитической обработки экономической информации. При выборе тех или иных методов исследования специалисты считают необходимым учитывать цели и задачи анализа, отраслевые, технические, производственные особенности объекта анализа, полноту, доступность и качество информационной базы, требования к результатам анализа, квалификационные и технические возможности аналитиков [25].

В настоящее время в экономической науке не сложилось единого подхода к классификации приемов, способов и методов, применяемых при аналитических работах. Целесообразно выделить четыре группы конкретнонаучных методов (по видам производимых работ), которые будут использованы при проведении экономического анализа эффективности управления.

Первая группа – методы проверки и соответствия. К таковым относятся счетная проверка, встречная проверка (сверка) информации разных источников и логическая проверка.

Вторая достаточно обширная группа – это расчетные методы. Сюда включаются методы упорядочения (сводка и группировка, балансировка, выделение «ведущих звеньев» и «узких мест»); все виды сравнения (структурное, временное, динамическое, пространственное, базисное, рейтинговое, в том числе метод сумм, суммы мест, средней арифметической взвешенной, средней геометрической, балльной оценки, метод расстояний); метод элиминирования в технике цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц; а также прочие статистические и экономико-математические методы, такие как средние и относительные величины, ряды динамики, показатели вариации, индексный метод, балансовый метод, методы наименьшего числа и наименьшего процента, метод прямого счета, способ дробления и приращения факторов, интегральный и логарифмический, линейное программирование, математическая теория игр, корреляционный, регрессионный и дисперсионный анализ, имитационное и математическое моделирование, гармонический, спектральный и кластерный анализ, расчетно-конструктивный метод.

Третья группа включает всю совокупность эвристических (креативных) методов. Сюда включаются оценочные методы (парное сравнение, ранжирование, балльная оценка, экспертная оценка, экспертная комиссия, дельфийский метод, методы анкетирования и интервьюирования, контрольные вопросы, целевая оценка, «паутина», типология, репертуарные решетки и др.), а также оценочно-поисковые («мозговой штурм», метод комиссий и конференций, метод коллективного блокнота, банк идей, метод активного социологического тестированного анализа и контроля, деловые игры, функционально-стоимостной анализ и др.).

Четвертая группа – это вспомогательные методы представления (табличный и графический), которые могут быть востребованы при использовании методов других групп.

Комплексность и широта охвата изучаемых вопросов в ходе анализа эффективности управленческой деятельности предполагают использование всего арсенала способов и приемов исследования, применяемых в экономическом анализе.

Решение задач, поставленных в ходе анализа эффективности управленческой деятельности, напрямую зависит от качества, полноты, достоверности и сопоставимости информации об объекте исследования. Рационально организованная информационная база служит основой для проведения анализа и для принятия управленческих решений.

Информация, являющаяся основой информационного обеспечения анализа эффективности управленческой деятельности, может быть систематизирована по нескольким основным признакам [26]:

– по горизонту данных (макроэкономическая, отраслевая и внутрифирменная);

– по месту получения (внутренняя и внешняя);

– по отношению к учету (учетная и внеучетная);

– по степени надежности (с высокой степенью надежности и сомнительная);

– по степени определенности (определенная и полученная на основе вероятностных оценок);

– по характеру доступа (со свободным доступом, платная и закрытая);

– по степени конфиденциальности (публичная и инсайдерская);

– по принадлежности источников (нормативно-законодательная, юридическая, аудиторская, маркетинговая, плановая, бухгалтерская и т. д.);

– по наличию базы для сравнения (сопоставимая и несопоставимая);

– по степени охвата (комплексная и частная);

– по планированию (плановая и фактическая);

– по степени объективности (фактическая, расчетная, экспертная);

– по этапу обработки (первичная и вторичная);

– по временному признаку (ретроспективная, оперативная и перспективная).

Деление информационной базы экономического анализа на внутреннюю и внешнюю является традиционным. Состав внешней информации, используемой при анализе эффективности управленческой деятельности, может быть определен следующим образом:

– законодательная (федеральные, региональные, местные законодательные и нормативные документы, отраслевые инструкции);

– официальная (постановления, аналитические обзоры, прогнозы Министерства финансов РФ, отраслевых министерств, Центробанка РФ, Росстата РФ, информационных агентств);

– общеэкономическая (обзоры рейтинговых агентств, данные об инвестиционных рисках в отраслях, регионах, показатели рыночной капитализации крупных компаний, публикуемая отчетность открытых акционерных обществ);

– маркетинговая (информация о наличии спроса и предложения, о технических, технологических и инновационных новшествах в отрасли; данные о действиях и эффективности деятельности конкурентов, обзор ценовой политики).

В состав внутренней информации, обеспечивающей проведение анализа эффективности управленческой деятельности, будут включаться:

– внутренняя документация (учредительные документы, приказы об учетной, налоговой, дивидендной политике, кадровая документация, акты аудиторских и налоговых проверок);

– техническая (проектно-сметная документация, акты, карточки и ведомости наличия и состояния основных средств, паспорта и спецификации на оборудование);

– технологическая (технологические карты, ведомости трудоемкости работ);

– нормативно-плановая (стандарты, типовые методики, прейскуранты, тарифы, бизнес-планы и бюджеты, программные продукты);

– юридическая (договоры с поставщиками, покупателями, вкладчиками);

– проспект ценных бумаг (сведения об объеме, сроках и условиях размещения ценных бумаг эмитентом, о владельцах крупных пакетов акций);

– данные первичного и бухгалтерского учета (акты, счета-фактуры, накладные, описи, лимитно-заборные карты, ведомости, расшифровки к счетам синтетического и аналитического учета, журналы-ордера);

– бухгалтерская, статистическая и отраслевая отчетность (ф. № 1 «Бухгалтерский баланс», ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках», ф. № 3 «Отчет об изменениях капитала», ф. № 4 «Отчет о движении денежных средств», ф. № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», пояснительная записка, все подаваемые предприятием формы статистической и отраслевой отчетности).

Полученная из разных источников информация группируется, проверяется ее достоверность, согласованность по разным направлениям и только затем используется для целей анализа.

Обзор классификационных признаков информационной базы анализа эффективности управления, ее состава по типам и видам анализируемых документов позволяет сделать вывод о ее комплексном характере и охарактеризовать ее как сложную, многоуровневую систему данных.

Различия в полноте и комплексности имеющейся информационной базы при проведении анализа определяют различия в используемых методах, средствах и приемах, в широте возможного для исчисления круга показателей и являются причиной вариабельности полученных результатов анализа эффективности управленческой деятельности.

В заключение можно констатировать, что анализ эффективности управленческой деятельности является элементом системы экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. Данное направление аналитических исследований занимает определенную нишу в системе экономического анализа, которая не может быть заполнена другими видами анализа. Это подтверждается наличием сформулированной оригинальной цели исследования, достигаемой в ходе реализации специфических, присущих только этому виду анализа, задач. Кроме того, выделен ряд особенностей, свойственных анализу эффективности управления: комплексный характер, сложность и многогранность объекта анализа, проявляющиеся в различии интересов и целевых установок субъектов и пользователей, существенности различий в организации и управлении производственно-хозяйственной деятельностью объектов. Указанные особенности должны быть учтены при разработке технических и организационных аспектов анализа эффективности управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Любушин Н. П. Экономический анализ: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 423 с.

2. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 583 с.

3. Чечевицына Л. Н., Чуев И. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 382 с.

4. Маренков Н. Л., Веселова Т. Н. Экономический анализ: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 416 с.

5. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник / под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. 536 с.

6. Ковалёв В. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2006. 432 с.

7. Вахрушина М. А., Пласкова Н. С., Басалаева Н. С. [и др.] Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2009. 367 с.

8. Ефимова О. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2009. 451 с.

9. Скамай Л. Г., Трубочкина М. И. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. 296 с.

10. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. 2-е изд., исправ. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2005. 560 с.

11. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 215 с.

12. Пласкова Н. С. Анализ результативности деятельности акционерного общества // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 3. С. 36–41.

13. Бовыкин В. И. Новый менеджмент: управление предприятиями на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления. М.: Экономика, 1997. 368 с.

14. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2009. 512 с.

15. Тимченко Т. Н. Системный анализ в управлении: учеб. пособие. М.: РИОР, 2008. 161 с.

16. Лигинчук Г. Г. Основы менеджмента: учеб. курс. Ч. 2 [Электронный ресурс] / Моск. ин-т экономики, менеджмента и права; Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП. Режим доступа: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook057/book/index/index.html (дата обращения: 16.10.2010).

17. Теория управления: учебник / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. М.: Изд-во РАГС, 2011. 560 с.

18. Басовский Л. Е. Менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. 216 с.

19. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 499 с.

20. Лысенко Д. В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 2, 3. Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2007/2/3/Lysenko/Lysenko%20.pdf (дата обращения: 03.03.2011).

21. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа: учеб. пособие. СПб.: Бизнес-пресса, 2000. 326 с.

22. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2006. 560 с.

23. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: вопросы методологии. М.: Экономика, 1974. 207 с.

24. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2008. 208 с.

25. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2003. 240 с.

26. Ендовицкий Д. А., Соболева В. Е. Экономический анализ слияний и поглощений компаний. М.: КноРус, 2008. 439 с.

REFERENCES

1. Lyubushin N. P. Economic analysis: text book. 2-d edition, revised and amended. M.: YUNITY-DANA, 2007. 423 p.

2. Selezneva N. N., Ionova A. F. Analysis of financial reporting of the company: text book. 3-d edition, revised and amended M.: YUNITY-DANA, 2007. 583 p.

3. Chechevitsyna L. N., Chuev I. N. Analysis of financial and economic activity: text book. 2-d edition, revised and amended. Rostov-on-Don: Phoenix, 2008. 382 p.

4. Marenkov N. L., Veselova T. N. Economic analysis: text book. Rostov-on-Don: Phoenix, 2008. 416 p.

5. Bakanov M. I., Melnik M. V., Sheremet A. D. Theory of economic analysis: text book / edited by M. I. Bakanov. 5-th edition, revised and amended. M.: Finances and statistics, 2008. 536 p.

6. Kovalyev V. V. Financial reporting. Analysis of financial reporting (fundamentals of balancing): text book. 2-d edition, revised and amended. M.: Prospect, 2006. 432 p.

7. Vakhrushina M. A., Plaskova N. S., Basalaeva N. S. [et alia] Analysis of financial reporting: text book / edited by M. A. Vakhrushina, N. S. Plaskova. M.: Institute text book, 2009. 367 p.

8. Efimova O. V. Analysis of financial reporting: text book / edited by O. V. Efimova, M. V. Melnik. 4-th edition, revised and amended M.: Omega-L, 2009. 451 p.

9. Skamai L. G., Trubochkina M. I. Economic analysis of the company activity: text book. M.: INFRA-M, 2009. 296 p.

10. Markaryan E. A., Gerasimenko G. P., Markaryan S. E. Economic analysis of economic activity: text book. 2-d edition, revised and amended. Rostov-on-Don: Phoenix, 2005. 560 p.

11. Berdnikova T. B. Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the company: text book. M.: INFRA-M, 2007. 215 p.

12. Plaskova N. S. Analysis of results of the joint stock company activity // Issues of management theory and practice. 2007. # 3. P. 36–41.

13. Bovykin V. I. New management: company management at the level of highest standards: effective management theory and practice. M.: Economics, 1997. 368 p.

14. Vesnin V. P. Management: text book. 3-d edition, revised and amended. M.: Prospect, 2009. 512 p.
15. Timchenko T. N. System analysis in management: text book. M.: RIOR, 2008. 161 p.
16. Liginchuk G. G. Fundamentals of management: text book. Part 2 [Electronic resource] / Moscow institute of economics, management and law; Center for distant educational technologies of MIEMP. Access mode: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook057/book/index/index.html (date if viewing: 16.10.2010).
17. Management theory: text book / edited by A. L. Gaponenko, A. P. Pankrukhin. M.: Publishing house RAGS, 2011. 560 p.
18. Basovsky L. E. Management: text book. M.: INFRA-M, 2011. 216 p.
19. Gerchikov I. N. Management: text book. 4-the edition, revised and amended. M.: YUNITY-DANA, 2008. 499 p.
20. Lysenko D. V. Theory of economic analysis [Electronic resource] // Audit and financial analysis. 2007. # 2, 3. Access mode: http://www.auditfin.com/fin/2007/2/3/Lysenko/Lysenko%20.pdf (date of viewing: 03.03.2011).
21. Spitsnadel V. N. Fundamentals of system analysis: text book. SPb.: Business-press, 2000. 326 p.
22. Kovalev V. V. Financial analysis: methods and procedures. M.: Finances and statistics, 2006. 560 p.
23. Sheremet A. D. Complex economic analysis of the company activity: methodological issues. M.: Economics, 1974. 207 p.
24. Sheremet A. D., Negashev E. V. Method of financial analysis of commercial companies' activity. M.: INFRA-M, 2008. 208 p.
25. Barngolts S. B., Melnik M. V. Methodology of economic analysis of economic entity's activity. M.: Finances and statistics, 2003. 240 p.
26. Endovitsky D. A., Sobolev V. E. Economic analysis of companies' mergers and acquisitions. M.: KnoRus, 2008. 439 p.

УДК 331.1
ББК 65.011.15

Кузнецов Александр Викторович,
аспирант каф. маркетинга
Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина,
г. Саратов,
e-mail: romanzov@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

MANAGEMENT OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF PRODUCTIVE ORGANIZATION

В статье дается обоснование необходимости управления интеллектуальным потенциалом производственной организации. Раскрывается сущность интеллектуального потенциала, а также концепций интеллектуального капитала, менеджмента знаний и обучающейся организации. Отмечается, что в процессе управления стратегическим потенциалом современной производственной организации требует особого внимания определение соотношения понятий интеллектуального капитала и деловой репутации, так как рост рыночной стоимости компаний над стоимостью активов, отраженных в балансе, сегодня наблюдается в любой организации, у которой есть конкурентные преимущества.

This article contains substantiation of the need to manage intellectual potential of productive organization. The article expands the essence of intellectual potential, as well as the concepts of intellectual capital, knowledge management and learning organization. It is indicated that the management of the strategic potential of modern productive organization requires special attention to the definition of the relationship between intellectual capital and business reputation, because the growth of the market value of companies over the assets cost included in the balance is observed in any organization that has competitive advantages.

Ключевые слова: управление, интеллектуальный потенциал, стратегический потенциал, производственная организация, интеллектуальный капитал, менеджмент знаний, обучающаяся организация, интеллект, потенциал, деловая репутация, конкурентные преимущества.

Keywords: management, intellectual potential, strategic capacity, production organization, intellectual capital, knowledge management, learning organization, intellect, potential, business reputation, competitive advantages.

Основная задача стратегического управления производственной организацией состоит в формировании и развитии стратегического потенциала с четкой ориентацией на рыночную ситуацию. Решение данной задачи может быть разделено на следующие этапы. В краткосрочном периоде – это преобразование существующих ресурсов и компетенций в конкурентные преимущества на рынке. В долгосрочном плане – это развитие новых ресурсов и компетенций, которые позволят использовать возникающий на рынке потенциал спроса. Поиск такого

шанса, предоставляемого рынком, производственная организация должна осуществлять не только на основе анализа деятельности конкурентов, но и учитывая прежде всего возможности потребителей.

Однако долгосрочная конкурентоспособность организации зависит от умения ее менеджмента своевременно распознавать перемены в конкурентной среде и развивать свои ресурсы так, чтобы адекватно отвечать на такие изменения. Следовательно, в стратегическом плане управление производственной организацией должно ориентироваться не только на перспективные направления ее деятельности, но и на построение соответствующей структуры управления, способной их реализовывать на основе создания сбалансированной системы внутрипроизводственных отношений, ресурсных возможностей и компетенций трудового коллектива.

Необходимо подчеркнуть, что именно согласование компетенций с возможностями, предлагаемыми рынком, становится в условиях обострения конкуренции ключевым элементом стратегии.

В настоящее время термин «компетенция» применяют в различных контекстах. Например, это может быть организационная компетенция в виде уникальных факторов, позволяющих производственной организации быть конкурентоспособной; должностная компетенция – в виде умения, которое демонстрирует человек для достижения эффективности в должности; персональная компетенция, зависящая от навыков и результатов работы конкретного человека.

Однако все виды компетенций объединяет одна специфическая черта – это способность выполнять работу на высоком профессиональном уровне. Поэтому в любом случае компетенции приобретают форму интеллектуальных ресурсов, которые, в отличие от таких активов, как земля, оборудование, сырье и деньги, неосязаемы и представляют собой совокупность знаний работников, интеллектуальной собственности, накопленного опыта, организационной структуры, информационных сетей и имиджа организации. Все перечисленные элементы данной совокупности могут быть рассмотрены как факторы, от которых в той или иной степени зависит конкурентоспособность бизнеса. А поскольку в настоящее время отечественные производственные организации сталкиваются с ситуацией, когда продукция большинства из них стала или становится неконкурентоспособной, проблема накопления и использования интеллектуальных ресурсов является актуальной [1].

Необходимо отметить, что в настоящее время в экономической литературе выделены особенности интеллектуальных ресурсов по сравнению с материальными факторами производства. Во-первых, их формирование и развитие обеспечивается сферой образования и науки. Во-вторых, взаимодействие данных сфер с реальным сектором экономики не укладывается в обычную схему рыночных отношений. В-третьих, формирование образовательного потенциала персонала и накопление знаний в значительной степени остаются прерогативой государства и общественных институтов, а финансируются посредством перераспределения общественного продукта. В-четвертых, затраты на интеллектуальные ресурсы носят характер долгосрочных инвестиций с неопределенными сроками их окупаемости [2].

Следовательно, необходимость целостного, системного подхода к проблеме управления интеллектуальными ресурсами сегодня очевидна, несмотря на то, что многие руководители отечественного производства считают, что затраты на обучение персонала являются непроизводительными, ибо не приносят дополнительного дохода. Думается, что это связано, прежде всего, с тем, что производственные организации получают соответствующие интеллектуальные ресурсы как общественное благо, не принимая соответствующего участия в их воспроизводстве. Затраты на обучение отделяются руководством от других направлений функционирования производства и замыкаются на прямой финансовый результат.

К сожалению, большинство руководителей не учитывают, что сегодня необходимо осуществлять реструктуризацию производственных организаций относительно рынков, а не продуктов или производственных единиц, формируя в сознании персонала культуру, восприимчивую к меняющимся рыночным условиям, требованиям потребителей, проблемам серьезных технологических и продуктовых инноваций. Особую роль при этом играет интеллектуальный потенциал как ключевая составляющая стратегического потенциала, которая требует соответствующего управления.

Теоретической основой управления развитием интеллектуального потенциала может стать интеграция трех концепций: интеллектуального капитала, менеджмента знаний и обучающейся организации, которые взаимно дополняют друг друга.

Концепция интеллектуального капитала предполагает, что интеллектуальные ресурсы входят в структуру капитала производственной организации. Несмотря на то, что интеллектуальный капитал существует исключительно в персонифицированных формах и является достоянием конкретных специалистов, капиталом он становится только тогда, когда включается в структуру капитала производственной организации, находя здесь не только сферу приложения, но и условия для развития в виде знаний персонала.

От качества интеллектуального капитала зависит возможность эффективного использования других факторов производства при изготовлении товаров. Как отмечает С. М. Климов, функционирование интеллектуального капитала качественно отличается от того, как ведет себя в этом процессе капитал, овеществленный в средствах производства: применительно к интеллектуальному капиталу отсутствует понятие физического износа и более отчетливо проявляются различные формы износа морального, обусловленные устареванием и частичной потерей потенциала знаний. При этом он выделяет три проблемы, нашедшие отражение в современных концепциях управления интеллектуальными ресурсами: оценка и введение интеллектуальных ресурсов в структуру капитала предприятия; изучение и оптимизация внутрифирменных механизмов их использования; определение экономически целесообразных функций фирмы при расширенном воспроизводстве своих интеллектуальных ресурсов [3].

В литературе по управлению интеллектуальный капитал рассматривается как система специальных активов, в структуру которых включены:

– практические наработки, обусловленные формированием сбытовых и иных логистических сетей;

– неосязаемые активы, обеспечиваемые патентами и авторскими свидетельствами на изобретения, а также результатами брендинга;

– ключевые компетенции трудового коллектива;

– уникальность технологических процессов, обеспечивающих конкурентоспособность производственной организации [4, 5].

Эффективное задействование интеллектуального капитала в производственной организации, особенно ключевых компетенций трудового коллектива, требует согласования интересов каждого работника и коллектива, которые способствуют росту научно-технического уровня производства и повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, с целями функционирования организации в целом. Кроме того, требуется постоянное повышение уровня всех составляющих интеллектуального капитала и, прежде всего, знаний и профессиональных навыков членов трудового коллектива. П. Друкер по этому поводу писал: «…капитал, оборудование, материальные ценности … не являются специфичными ресурсами…». По его мнению, основным ресурсом, обеспечивающим «решающие конкурентные преимущества», являются «специфические производственные и управленческие знания» [6]. Думается, что в первую очередь это касается повышения знаний и навыков представителей менеджмента производственной организации.

Особого внимания в процессе управления стратегическим потенциалом современной производственной организации требует вопрос о соотношении понятий интеллектуального капитала и деловой репутации, так называемого гудвилла, поскольку растущая разница между стоимостью приобретения компании и балансовой стоимостью ее материальных, нематериальных и денежных активов, а также обязательств требует соответствующего объяснения.

Прежде такое явление наблюдалось лишь в высокотехнологичных компаниях и рассматривалось как их отличительная черта. Однако в настоящее время превышение рыночной стоимости компаний над стоимостью их активов, отраженных в балансе, наблюдается в любой компании, имеющей какие-либо конкурентные преимущества. В этом случае, как отмечают зарубежные исследователи, при расчете стоимости гудвилла требуется отразить каждый элемент интеллектуального капитала как новый вид активов компании, относящийся к неосязаемым активам, но отличающийся от имеющихся ранее активов [7].

В современной российской практике управления неосязаемые активы принято называть нематериальными активами. Однако понятие неосязаемых активов можно применять в широком и узком смысле. В широком смысле неосязаемые активы – это совокупность всех таких активов, включая даже те, которые не удовлетворяют требованиям бухгалтерского учета: рабочая сила, организационная структура, клиентская база и др. В узком смысле неосязаемые активы – это совокупность активов производственной организации, имеющих определенную денежную оценку, удовлетворяющую критериям их отражения в бухгалтерском учете. В состав таких активов включается интеллектуальная собственность (патенты, зарегистрированные товарные знаки и др.), деловая репутация приобретенных компаний, расходы на обучение, результаты научных исследований и разработок.

Таким образом, интеллектуальный капитал – это активы, представляющие собой знания, неотделимые от сотрудников, и знания, воплощенные в результаты их мыслительной деятельности (структуры, интеллектуальную собственность, клиентов и др.). В данном случае не будет иметь значения, приобретен объект интеллектуальной собственности (например, патент) или создан в самой организации: в любом случае он является результатом мыслительной деятельности человека. Именно поэтому некоторые активы, входящие в интеллектуальный капитал, измеримы и выступают как объект бухгалтерского учета (различные формы интеллектуальной собственности).

Однако большая часть таких активов не имеет прямой денежной оценки. Следовательно, и понятие интеллектуального капитала также может иметь широкий и узкий смысл. В широком смысле интеллектуальный капитал – это совокупность всех неосязаемых активов производственной организации, в том числе тех, которые не являются результатом мыслительной деятельности. В узком смысле под интеллектуальным капиталом следует понимать активы, которые представляют собой совокупность знаний персонала и результат воплощения этих знаний в другие неосязаемые активы: внутрифирменные структуры, клиентский капитал и др.

В исследованиях отечественных авторов, посвященных интеллектуальному капиталу, в нем выделяются такие составляющие, как человеческий капитал, структурный капитал, организационный и рыночный капитал [8–10].

В данном контексте *человеческий капитал* – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас знаний, умений, навыков, мотиваций, способностей и здоровья, который способствует росту производительности труда и доходов данного человека. Инвестиции в таком случае представляют собой расходы на общее или специальное образование, на здравоохранение в виде профилактики заболеваний, медицинское обслуживание, улучшение жилищных условий, а также расходы на формирование у работника необходимых ценностных и этических норм. Поскольку такие расходы в будущем компенсируются доходами, их следует признать производительными.

Если рассматривать человеческий капитал применительно к производственной организации, то он будет включать в себя:

– квалифицированную и интегрированную в трудовой коллектив рабочую силу, включая специалистов и менеджеров;

– совокупность знаний, квалификации, практических навыков и способностей к нововведениям каждого члена трудового коллектива;

– систему ценностей, существующую в основе организационной культуры, которую сложно скопировать или воспроизвести другим организациям.

Основу человеческого капитала составляют профессиональные знания работника как индивида и его интел-

лектуальные знания как необходимое условие для творчества в бизнесе.

Структурный капитал – наиболее разнородная часть интеллектуального капитала. К нему относятся права интеллектуальной собственности, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации производства и т. д. К структурному капиталу относятся также и систематизированные знания, в том числе ноу-хау, которые могут быть отделены от работников и от организации.

Таким образом, структурный капитал включает в себя все, что позволяет в конкретной организации реализовывать человеческий капитал. И если человеческий капитал, который является неосязаемым активом, нельзя рассматривать в отрыве от тех, кто им обладает, и невозможно скопировать другими организациями, то структурный капитал ими может быть воспроизведен.

Часть структурного капитала, которая связана с функционированием основного производства, относится к *организационному капиталу*:

– интеллектуальная собственность (авторские права, технологии, техническое и программное обеспечение, компьютерные программы, базы данных и др.);

– информационные ресурсы;

– электронные сети;

– организационная структура и другие организационные аспекты, обеспечивающие производительный труд членов трудового коллектива и согласованную деятельность различных подразделений;

– эффективное управление и высокая степень его адаптивности к изменениям и нововведениям.

Рыночный капитал включает в себя все, что способствует успешной реализации производимых продуктов. Сюда относятся:

– средства индивидуализации, такие как патенты, лицензии, товарные знаки, фирменные наименования и т. п.;

– деловые связи с поставщиками сырья, материалов и комплектующих;

– эффективная сеть распределения продукции;

– широкая известность отдельных клиентов;

– договоры о различных видах рыночного партнерства.

Следует подчеркнуть, что все рассмотренные составляющие интеллектуального капитала взаимосвязаны и взаимообусловлены. Например, информация и знания теряют свою ценность без соответствующей организационной структуры и материально-технической базы. Но даже самая сложная структура бизнеса и новейшая техника, не подкрепленная адекватными знаниями персонала, также теряет смысл. При утрате человеческого капитала теряет смысл капитал структурный, ибо некому будет реализовать в производстве имеющиеся прогрессивные разработки. Если же утрачен структурный капитал, то персонал и менеджмент любой квалификации не смогут осуществлять успешный бизнес. Такое же положение можно отнести и к соотношению организационного и рыночного капитала. Если любой из них получает нулевую оценку, то обесценивается и другой. В результате нулевую оценку получает весь структурный капитал и, следовательно, интеллектуальный капитал в целом. Таким образом, максимальный эффект от управления интеллектуальным капиталом возможен только при гармонично сбалансированной структуре всех его элементов.

Концепция менеджмента знаний делает акцент на эффективном использовании интеллектуальных ресурсов, когда важной задачей является преобразование интеллектуального капитала в факторы конкурентоспособности производственной организации посредством объективизации знаний, когда обладающие ими специалисты производственной организации активно вовлекаются в коллективный процесс ее научно-технического развития. В данном случае снижаются риски, обусловленные зависимостью организации от отдельных специалистов, а знания беспрепятственно транслируются и эффективно применяются там, где они востребованы в производстве.

Само по себе управление знаниями не является чем-то новым, поскольку на предприятиях и в организациях всегда реализовывали образовательные программы, проводили тренинги и другие мероприятия для получения и распространения передового опыта и знаний. Однако в условиях конкуренции, когда успех или поражение производственной организации зависит от ее способности использовать интеллектуальный капитал, управление знаниями становится основным фактором повышения конкурентоспособности.

Необходимо разграничивать понятия «управление знаниями» и «менеджмент знаний». Управление знаниями является функциональной задачей управления систематизированной информацией, а менеджмент знаний – это целенаправленная организация деятельности фирмы в целом при рассмотрении знания как главного стратегического фактора успеха. Поэтому управление знаниями является лишь составной частью менеджмента знаний, который как самостоятельная сфера управленческой деятельности должен стать одним из главных инструментов повышения конкурентоспособности производственной организации (рис. 1).

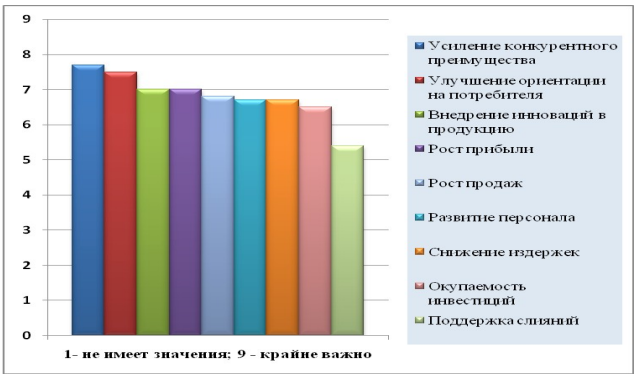


Рис. 1. Роль менеджмента знаний в повышении конкурентоспособности

Второй важной задачей менеджмента знаний является четкое разделение знаний на формализованные, которые можно описать, представить в виде документа и рассказать другим, и неформализованные, в виде продукта индивидуального опыта работника производственной организации, который соответствует его точке зрения, нравственным устоям и убеждениям. Формализованные знания в виде текста, видео, программного обеспечения

и т. д. люди могут напрямую передавать друг другу. Неформализованные знания нельзя увидеть или задокументировать, а передать их можно только посредством личного и непосредственного общения.

Думается, что такое деление позволит применять к каждому виду знаний наиболее подходящие инструменты управления, обеспечивающие максимальный прирост суммарного интеллектуального капитала компании. Таким образом, менеджмент знаний – это процесс организации управления интеллектуальным капиталом. Кроме перечисленных выше задач менеджмента знаний другими его задачами являются:

– достижение поставленных целей производственной организации на основе приумножения составляющих интеллектуального капитала и повышения эффективности его использования в производственно-сбытовой деятельности;

– рост эффективности процесса принятия и реализации управленческих решений;

– создание условий и предпосылок для инновационных разработок и их внедрения;

– использование бенчмаркинга во всех сферах деятельности;

– непрерывное обучение и дифференцированная мотивация сотрудников;

– повышение эффективности проектных работ, производства, материально-технического обеспечения и маркетингового процесса.

Последовательность внедрения концепции менеджмента знаний должна определяться общей концепцией бизнес-инжиниринга и предполагает прохождение ряда этапов.

Прежде всего следует разработать бизнес-модель производственной организации в целях идентификации ее деятельности на стратегическом и процессном уровне. Данный этап содействует раскрытию и формализации стратегически значимых знаний о том, зачем, почему и как организация осуществляет свою деятельность. При этом выявляются ключевые бизнес-процессы, обеспечивающие рост стоимости организации и реализацию ее стратегии, определяются требования к знаниям, необходимым для успешного осуществления бизнес-процессов, и устанавливаются критические факторы успеха в сфере управления знаниями.

На следующем этапе выявляются источники и носители ключевых знаний, а также места их применения при выполнении бизнес-процессов.

Любая организация, стремящаяся к внедрению менеджмента знаний, должна, прежде всего, понимать свою структуру и существующие бизнес-процессы, а также знания, необходимые для их выполнения. Именно организационная структура и осуществляемые в ее рамках бизнес-процессы способствуют установлению последовательности управления знаниями, включая делегирование соответствующих полномочий.

Третий этап предполагает анализ соответствия между существующими и необходимыми знаниями, результаты которого способствуют выбору стратегии управления знаниями.

На четвертом этапе начинает осуществляться регулярная деятельность по управлению знаниями на основе создания соответствующей технологической платформы, поддерживающей управление знаниями, разработки процессов управления ими, развития внутренней культуры обмена, генерации и применения знаний.

Таким образом, внедрение менеджмента знаний требует изменения организационной культуры и формирования специальных механизмов мотивации проведения соответствующих работ, способствующих признанию и самовыражению. Такие механизмы должны включать элементы, позволяющие сотрудникам не только получать официальные знаки признания, но и заявить о себе путем выступлений и обмена мнениями в специально создаваемых дискуссионных клубах, поддержки их внешних публикаций.

В любом случае, использование в бизнес-процессах персональных знаний должно мотивироваться посредством соответствующего отражения в договоре о найме в виде персонального вознаграждения или стимулирующей надбавки к заработной плате. В результате у персонала должно появиться желание делиться полученными знаниями на основе широкого доступа к знаниям, выделения ресурсов для получения образования в рабочее время, предоставления возможностей для самообучения и карьерного роста.

Вместе с тем руководству, внедряющему систему менеджмента знаний, важно знать, что в процессе внедрения необходимо найти ответы на следующие вопросы:

– как в организации знания создаются, обновляются, передаются, где и как хранятся и кто из персонала какими знаниями обладает;

– кто нуждается в знаниях, какие знания требуются в настоящее время, а какие в будущем;

– как организован доступ к хранящимся знаниям и каким образом обеспечивается обмен знаниями;

– какова стоимость всех имеющихся знаний и какие из них представляют наибольшую ценность.

Разумеется, знания в организации могут храниться в различных местах и в разном виде. Поэтому необходимо учитывать различные источники знаний, например технические спецификации, чертежи деталей, отчеты, планы производства, описания внутренних процедур, бренды и репутацию, внутренние и внешние отношения, организационную культуру, информацию о деятельности конкурентов, отчеты о маркетинговых исследованиях, патенты, учебные и методические пособия, мнения экспертов или заключения консалтинговых фирм, журналы и бюллетени, учебные центры и библиотеки.

Внедрение менеджмента знаний обеспечивает для производственной организации ряд преимуществ, к которым можно отнести следующие:

– члены трудового коллектива начинают лучше представлять цели организации и осуществляющиеся в ее рамках процессы;

– улучшаются взаимоотношения между сотрудниками на основе возникновения активного обмена информацией;

– сотрудники используют достижения друг друга и учатся, извлекая уроки из своих и чужих ошибок;

– быстрее осуществляется поиск и получение необходимой информации для составления отчетов, разработки различных документов и подготовки презентаций;

– на основе использования общих знаний и опыта совершенствуется процесс принятия решений и сокращается цикл разработки новой продукции;

– информация от потребителей, получаемая по каналам обратной связи, способствует улучшению работы с ними;

– члены трудового коллектива активнее занимаются инновационной деятельностью, используя идеи своих коллег;

– совершенствуется мотивация повышения квалификации и накопления опыта;

– организация начинает быстрее реагировать на изменение запросов рынка за счет использования общих знаний.

Таким образом, менеджмент знаний должен быть направлен на формирование, функционирование специализированного центра обмена знаниями в виде корпоративного информационного портала, в рамках которого будут концентрироваться знания, навыки и опыт, обосновываться и приниматься решения (рис. 2.).

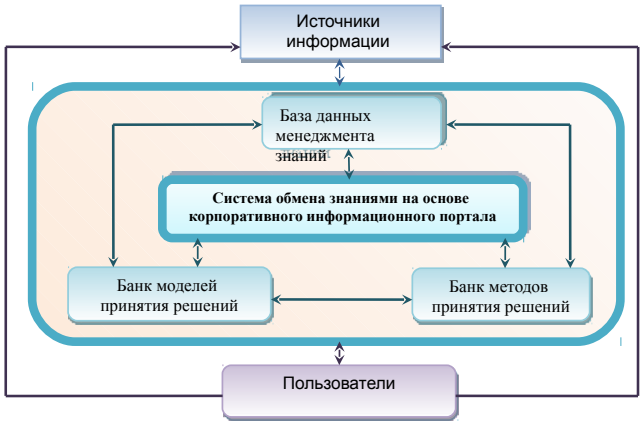


Рис. 2. Модель специализированного центра обмена знаниями

В данном контексте под корпоративным информационным порталом следует понимать единое средство доступа к внутриорганизационной информации, позволяющее членам трудового коллектива обмениваться информацией и знаниями, связывать их с системой внутриорганизационных ценностей и компетенций. При такой организации работы со знаниями как информационным объектом управления неизбежно возникает вопрос о соотношении понятий «данные», «информация» и «знания». В этом контексте информация рассматривается как наиболее общее понятие, а данные и знания – как разные степени организации информации. При этом «данные» следует представлять как фактические результаты практической деятельности, свидетельствующие о реальном состоянии исследуемых процессов или объектов. Знания же в данном случае будут представлять собой результаты классификации данных в целях нахождения закономерностей их проявления в какой-либо сфере, которые позволяют определять и решать конкретные теоретические и практические задачи. Таким образом, знания являются производной данных, переход от которых к знаниям может характеризоваться разветвлением информационной системы и возникновением множества связей между ее элементами при обеспечении высокого уровня организации информации.

Следовательно, информационный портал превращается в портал знаний, в состав которого могут входить: база данных менеджмента знаний, которая включает в себя базы данных всех объектов портала; банк моделей и банк методов принятия управленческих решений по различным вопросам функционирования организации; подсистему интеграции с внешними приложениями в виде автоматизированных систем, с которым работают пользователи в различных подразделениях. При этом цель менеджмента знаний состоит в том, чтобы помочь эффективному взаимодействию членов трудового коллектива посредством применения в своей деятельности все больших объемов, аккумулируемой в рамках производственной организации, информации.

Возвращаясь к рис. 2, можно сделать вывод о том, что функционирование в рамках производственной организации подобных центров должно положить начало формированию саморазвивающейся системы знаний, что соответствует концепции «обучающейся организации» [11].

Данная концепция переносит проблему управления интеллектуальными ресурсами в сферу отношений организационной культуры. Обучающаяся организация предполагает, что обучение – не просто накопление знаний, а осмысленное развитие умения их использовать.

Наличие в производственной организации системы обмена знаниями может свидетельствовать о том, что она уже является самообучающейся, если даже в ней нет признаков формального управления знаниями. Тем не менее формирование подобной системы в организации может дать сильный импульс к самообучению.

Прежде всего необходимо:

– распространять среди членов трудового коллектива информацию о процессе осуществления бизнес-проектов;

– мотивировать процесс генерирования бизнес-идей членами трудового коллектива;

– оперативно анализировать просчеты и варианты их устранения;

– мотивировать у сотрудников, прошедших обучение или переподготовку, желание делиться новыми знаниями со своими коллегами по работе;

– разрабатывать планы повышения квалификации персонала совместно с работниками, с тем чтобы им было понятно, на основе каких требований делегируются полномочия и обеспечивается возможность карьерного роста;

– поощрять применение методов работы, способствующих активному обмену знаниями между членами трудового коллектива.

Производственная организация должна подходить к управлению знаниями как к способу стать коллективом, работающим для того, чтобы постоянно совершенствоваться и больше узнавать нового. Только так она может стать обучающейся и всестороннее поддерживать развитие своих сотрудников, создавая условия для учебы и развития персонала.

В данном контексте представляет интерес подход П. Сенге, выделившего ряд направлений, которые необходимо освоить каждому члену трудового коллектива для превращения производственной организации в организацию обучающуюся. Такие направления были им

названы «дисциплинами», суть которых он излагает в следующих аспектах: «осознание мыслительных карт и характеристик усвоения информации людьми; поощрение коллективного обучения; приобретение и поощрение личного мастерства; развитие умения видеть перспективы, созидать лучшее будущее; развитие способности системного мышления» [11, 12]. Эти пять «дисциплин» создают особую организационную культуру обучающейся организации следующим образом.

Первая «дисциплина» определяет правила общения между сотрудниками, формируя атмосферу взаимопонимания. Это обусловлено тем, что каждый человек имеет свою позицию и убеждения, свой уровень мировоззрения и мировосприятия, по-своему понимает принятую информацию, то есть обладает персональной «мыслительной картой». С одной стороны, такая персонификация системы мировоззрения и мировосприятия обеспечивает многоплановое представление любой рыночной и жизненной ситуации, возможность выработки различных вариантов решений возникающих проблем. С другой стороны, это различие порождает недопонимание и провоцирует конфликты. Поэтому общение должно выстраиваться на основании убеждения в том, что знания есть у одних людей и отсутствуют у других, и что важно, чтобы люди, обладающие знаниями, захотели ими поделиться. При этом необходимо, чтобы при общении коллеги понимали и уважали позиции друг друга, что снижает конфликтность и обеспечивает синергетический эффект, при котором сотрудники дополняют друг друга.

Согласно теории П. Сенге, вторая «дисциплина» нацеливает менеджмент организации на применение в практике управления эффективных отечественных и зарубежных методик, обеспечивая производству и организации в целом планомерное развитие. Это относится не только к тренингам, но и к новым методам организации командного взаимодействия, когда представители различных подразделений, профессий и уровней управления, обладая различным мышлением и реакцией на динамику рыночных процессов, начинают генерировать множество вариантов выхода из сложных ситуаций.

Третья «дисциплина» направлена на обеспечение условий, необходимых для приобретения знаний, квалификации и профессионализма. Прежде всего это касается создания системы мотивации, стимулирующей в трудовом коллективе стремление к профессиональному росту. Такие стимулы должны восприниматься руководством как своеобразные инвестиции в будущее своих сотрудников. Они позволяют сформировать высокопрофессиональную команду, что становится конкурентным преимуществом любой организации.

Четвертая «дисциплина» основывается на том, что любой член трудового коллектива может самостоятельно давать поэтапную оценку своему профессиональному росту и определять, куда ему следует стремиться и какие ресурсы для этого необходимы. Члены трудового коллектива должны учиться работать над достижением краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей, что развивает у них целеустремленность и определяет критерии оценки действий или решений на предмет того, насколько они способствуют продвижению к желаемому результату каждого сотрудника и организации в целом.

Пятая «дисциплина» основывается на том, что любую организацию можно представить как коллектив, объединенный общей целью. Его члены создают систему, включающую разнообразные функции и роли, которые направлены на процветание организации и рыночный успех. Ее структура должна быть разработана таким образом, чтобы деятельность каждого члена трудового коллектива стала вкладом в общее дело. Если сотрудники начинают системно мыслить, то они четко осознают свои место и роль в организации, понимая степень ответственности и сферу, в рамках которой они имеют право принимать самостоятельные решения.

Таким образом, П. Сенге доказывает, что менеджерам следует поощрять открытость сотрудников для новых идей, откровенные беседы, понимание деятельности организации, формировать картину общего видения и стимулировать достижение совместных целей.

По определению данного автора, *обучающаяся организация* – это «группа людей, постоянно развивающих свои способности для создания собственного будущего». Обучение при этом не ограничивается усвоением информации, а предполагает фундаментальное изменение сознания, чтобы люди достигали результатов, о которых мечтали, осуществляли действия, для них необходимые.

Обобщая лежащие в основе теории развития интеллектуального потенциала концепции интеллектуального капитала, менеджмента знаний и обучающейся организации, можно сделать вывод о том, что под интеллектуальным потенциалом производственной организации следует понимать совокупность интеллектуальных способностей членов трудового коллектива (знаний, умений, информации, ценностей, навыков и т. д.) и возможностей их раскрытия, развития и использования. Следовательно, интеллектуальный потенциал организации складывается из накопленного объема знаний, интеллектуального уровня сотрудников и опыта инновационной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кадочников П. А.,Четвериков С. Н. Импортозамещение в Российской Федерации в 1998–2002 гг. // Экономика переходного периода: сб. избранных работ 1999–2002 гг. М., 2003. С. 638–659.

2. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы организации. М.: Знание, 2000. 168 с.

3. Климов С. М. Формирование, использование и стратегическое управление интеллектуальными ресурсами общества в условиях рыночной трансформации российской экономики: дис. ... д-ра эконом. наук. СПб., 2001. 337 с.

4. Голубкин В. Н., Клева Л. П., Патока Л. В. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ou-link.ru/pub/business_obraz_1_18.htm (дата обращения: 28.03.2011).

5. Мильнер Б. З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 9.

6. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. С. 17.

7. Roslender R., Fincham R. Thinking critically about intellectual capital accounting // Accounting, Auditing & Accountability Journal. 2001. Vol. 14. № 4. P. 383–399.

8. Иноземцев В. Л. Концепция постэкономического общества (Теоретические и практические аспекты): дис. ... д-ра экон. наук. М., 1998. 392 с.

9. Козырев А. Н. Математический и экономический анализ интеллектуального капитала: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2002. 324 с.

10. Шипов В. Н. Стоимость предприятия: политэкономический анализ и методика оценки: дис. ... канд. экон. наук. М., 2000. 167 с.

11. Короткова О. Обучающаяся и саморазвивающаяся организация [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/human/section_67/article_985/ (дата обращения: 28.03.2011).

12. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2009. С 148–243.

13. Терелянский П. В., Попова И. О. Применение методов теории принятия решений для оценки интеллектуального капитала компаний // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 72–75.

REFERENCES

1. Kadochnikov P. A., Chetverikov S.N. Replacement of import in the Russian Federation in 1998–2002 // Economics of transition period: collection of selected works 1999–2002. M., 2003. P. 638–659.

2. Klimov S. M. Intellectual resources of the company. M.: Knowledge, 2000. 168 p.

3. Klimov S. M. Formation, use and strategic management of intellectual resources of the society in the conditions of market transformation of the Russian economy: dissertation of the doctor of economics: 08.00.05. SPb., 2001. 337 p.

4. Golubkin V. N., Kleva L. P., Patoka L.V. Intellectual capital at the time of globalization of the world economy [Electronic resource]. Access mode: http://www.ou-link.ru/pub/business_obraz_1_18.htm (date of viewing: 28.03.2011).

5. Milner B. Z. Management of knowledge: evolution and revolution in the company. M.: INFRA-M, 2003. P. 9.

6. Drucker P. F. Objectives of management in XXI century: translation from English M.: Williams, 2004. P. 17.

7. Roslender R., Fincham R. Thinking critically about intellectual capital accounting // Accounting, Auditing & Accountability Journal. 2001. Vol. 14. # 4. P. 383–399.

8. Inozemtsev V. L. Concept of post-economic society (Theoretical and practical aspects): dissertation of the doctor of economics: 08.00.01. M., 1998. 392 p.

9. Kozyrev A. N. Mathematical and economic analysis of intellectual capital: dissertation of the doctor of economics: 08.00.13. M., 2002. 324 p.

10. Shipov V. N. The cost of the company: political and economical analysis and evaluation methods: dissertation of the candidate of economics: 08.00.01. M., 2000. 167 p.

11. Korotkova O. Learning and self-developing company [Electronic resource]. Access mode: http://www.iteam.ru/publications/human/section_67/article_985/ (date of viewing: 28.03.2011).

12. Senge P. The fifth discipline. The art and practice of learning company: translation from English M.: Olympus-Business, 2009. P 148–243.

13. Terelyansky P. V., Popova I. O. Use of the methods of the decision making theory for evaluation of intellectual capital of the company // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2008. # 5. P. 72–75.

Я интеллектуал!

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

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

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

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

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



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

http://ya-intellektual.ru/

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.
Это ваш шанс!
Мы ждем вас в наших павильонах!

12. – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ; 07. – ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 614.7
ББК 65.28-18

Письменная Снежана Валерьевна,
аспирант Ростовского международного института экономики и управления,
ведущий менеджер отдела продаж ЗАО «Еврохим-1»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: pani20@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УТИЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

ECONOMIC ASPECT OF RECYCLING OF SOLID DOMESTIC WASTE

В статье рассмотрены проблемы утилизации твердых бытовых отходов и выделены их основные методы. В данной статье анализируется неэффективность использования отходов в российской экономике, что отрицательно сказывается на экологии. В основном в России применяют метод захоронения отходов на полигонах, не оснащенных техническим оборудованием для переработки свалочного газа. Необходимо разработать и внедрить проекты по извлечению свалочного газа и использовать его как источник тепловой и электрической энергии. Надлежит обратить внимание на раздельный сбор отходов, что невозможно сделать без взаимодействия органов власти, клининговых компаний и производителей средств благоустройства. Автор статьи считает, что в Российской Федерации необходимо создать новый законопроект, устанавливающий правила разумного обращения населения с твердыми бытовыми отходами. Следует учесть опыт европейских стран в экономическом аспекте утилизации отходов. Это позволит экономично расходовать природные ресурсы, не принося ощутимый вред окружающей среде.

The issues of recycling of solid domestic waste are reviewed in the article and basic methods of recycling are underlined. The given article analyzed inefficiency of the use of waste in the Russian economy, which negatively affects ecology. Basically in Russia the method of wastes burial at the landfill is used, which aren't equipped with the process equipment for methane processing. It is necessary to develop and introduce the projects of methane extraction and use it as the source of thermal and electric power. It is necessary to pay attention to separate wastes gathering, which cannot be done without interaction of the state authorities, cleaning companies and manufacturers improvement means. The author of article believes that in the Russian Federation it is necessary to establish the new bill that contains rules of reasonable handling of solid waste by population. It is necessary to consider the experience of European countries in economic aspect of wastes recycling. It will allow economical spending of natural resources, without impacting the environment.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, утилизация, экономический аспект, экология, захоронение отходов, свалка, полигон, метан, раздельный сбор отходов, клининговые компании, загрязнение, окружающая среда, проект по сбору метана, законопроект, эффективное обращение с отходами.

Keywords: solid domestic waste, recycling, economic aspect, ecology, wastes burial, dump, landfill, methane, separate gathering of wastes, cleaning companies, contamination, environment, project on methane gathering, bill, effective wastes handling.

Экологическая ситуация в настоящее время по всему миру принимает все более угрожающий масштаб. Социально-экономические сообщества развивающихся стран, к сожалению, способны в большем масштабе потреблять природные ресурсы, не заботясь об их возобновлении, что приводит к истощению и загрязнению биосферы. Лесные массивы вырубают и импортируют за границу, почвы деградируют, что в скором времени может превратить некогда богатую растительностью Российскую Федерацию в пустынную местность. Решение продовольственных и энергетических проблем приводит человечество к самой глобальной проблеме – в скором времени исчерпаются природные ресурсы, все погибнет. В густонаселенных территориях Европы, Северной Америки, России в окружающую среду поступают производственные и бытовые отходы жизнедеятельности человека, вследствие чего существует прецедент повреждения озонового слоя. В период мирового кризиса из-за неустойчивости связей международного характера, а также внутренних связей финансирование природоохранных мероприятий ограничено. Загрязнен мировой водный бассейн, многие виды флоры и фауны исчезли с нашей планеты навсегда. У человечества настолько низкий уровень экологического воспитания, что оно воспринимает природные ресурсы неисчерпаемыми. Все это создает одну из самых больших проблем существования как отдельно взятых государств, так и всего мирового сообщества.

Актуальной проблемой остаются твердые бытовые отходы, представляющие собой массу из пищевых остатков, картона, резины, строительного мусора, полиэтилена и т. д. Предварительная сортировка ТБО, как в европейских государствах, городскими жителями и ЖКХ в Российской Федерации на практике применяется мало. В Европе в каждой семье имеется несколько емкостей для сортировки бытовых отходов, которые поступают в контейнеры для сбора ТБО в разных пакетах.

Можно выделить два основных метода утилизации твердых бытовых отходов: термический и механико-биологический [1].

Термический метод включает в себя сжигание ТБО, в процессе которого можно получить горючий газ и по-

лукокс; газификацию твердых бытовых отходов, преобразовывающую органическую часть отходов в синтезированный газ, применяемый при химическом синтезе; комбинированный метод – полукоксование с сжиганием.

В механико-биологический метод входят компостирование ТБО после того, как их отсортируют: вначале применяется механизированная сортировка, после сушка, затем отходы уплотняются с целью их захоронения с учетом безопасности для экологии на специальных полигонах; сортировка ТБО, производимая, как правило, населением, и распределение отходов на предприятия утилизации вторичных компонентов.

Анализируя данные технологии, можно заметить тенденцию неэффективной реализации в ближайшие годы в Российской Федерации вследствие невысокой производительности перерабатывающих ТБО предприятий, не сопоставимой с повышением объемов твердых углеродистых промышленных бытовых отходов и накоплениями их залежей; потребности в материальных и финансовых ресурсах с целью создания промышленных предприятий, которые будут обеспечивать переработку ТБО в необходимых масштабах; нехватки специалистов, способных освоить новые технологии предприятий; затратного и сложного проекта системы очищения дымовых газов с учетом высоких требований технологической и экологической безопасности; низкой экономической прибыли, а иногда и вовсе отсутствии таковой ввиду высокой стоимости переработки.

Таблица 1

Классификация ТБО

Отходы из природных материалов	Производственные отходы
Пищевые отходы	Металлические отходы
Отходы научно-исследовательских, медицинских организаций	Химические отходы источников тока
Полимерные отходы	Стекло
	Полимерные материалы, синтетическая химия
	Радиоактивные материалы

Опасные ТБО включают электрические приборы, аккумуляторы, лаки, косметику, краски, удобрения и ядохимикаты, бытовую химию, медицинские отходы, содержащие ртуть: барометры, термометры, тонометры, лампы [2] (табл. 1).

Некоторые твердые бытовые отходы, такие как медицинские препараты, ядовитые химикаты, банки с остатками красок, лаков, клея, антикоррозийных средств, бытовой химии, наиболее опасны для экологии в целом при попадании через канализацию в водоемы и грунтовые воды. Батарейки и содержащие ртуть приборы не представляют опасности до момента повреждения, но после их элементы, такие как щелочь, ртуть, цинк, свинец, будут представлять опасность для атмосферы и воды.

Твердые бытовые отходы являются неоднородной и многокомпонентной массой, характеризующейся малой плотностью и способностью загнивать.

Огромное количество твердых бытовых отходов попадает на хаотичные, не оснащенные необходимыми техническими средствами свалки, вследствие чего твердые бытовые отходы представляют собой экологическую угрозу. Однако твердые бытовые отходы являются ценным источником вторичных ресурсов, а именно свалочного газа.

Масса твердых бытовых отходов и их состав разнообразны и зависят от времени года, климатической зоны и т. п. (табл. 2). Пищевые отходы, картон и бумага составляют наиболее весомую часть твердых бытовых отходов.

Таблица 2

Морфологический состав ТБО, образующихся в разных климатических зонах, % массы

ТБО	Климатическая зона		
	Средняя	Южная	Северная
Картон, бумага	38	30	35
Цветной металлолом	1	1	1,5
Черный металлолом	3	3	3
Пищевые отходы	45	49	35
Стекло	2	2	4
Штукатурка, камни	0,5	1	2
Пластмасса	3	4	3
Отходы из дерева	1	1	3
Отходы из резинотехнических изделий	0,5	1	2
Прочее	6	8	11,5

Порядок цифр накопления ТБО постоянно изменяется, выражая зависимость от потребления населением товаров и от местных условий. Широко распространенные и общепринятые методы переработки твердых бытовых отходов – захоронение на полигонах и сжигание. Реже применяются биологические технологии утилизации ТБО с целью получения удобрений (компостирование) и преобразования ТБО в биологический газ [3]. Эффективной утилизацией твердых бытовых отходов является их сортировка с целью отделения полезных компонентов для последующей переработки.

Таблица 3

Мировая практика использования различных видов утилизации ТБО, %

Метод утилизации	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Германия	Япония	Юж. Корея	США	Россия
Сжигание	7	37	13	73	21	59	18	17	6
Захоронение на полигонах	92	53	84	19	73	38	79	81	94
Компостирование	1	10	3	7	6	1	2	–	–
Прочее				1		2	1	2	

Анализируя данные табл. 3, можно утверждать, что такой метод утилизации ТБО, как сжигание, широко применяется в Японии, Австрии и Франции. Сжигание уменьшает объем отходов в 10 раз при использовании тепла от сжигания с целью получения энергии. Снижается уровень заражения ТБО почвы и воды, но в атмосферу все равно попадают вредные вещества, выделяемые во время сжигания, несмотря на технологии. Основным способом утилизации ТБО является захоронение на полигонах. В России на 2010 г. объем захоронения на полигонах составлял 94 %!

Места, выделенные под полигоны на территории Российской Федерации, каждый год увеличиваются на 4–5 %. В то же время под площадь, занятую полигонами ТБО, выделяется приблизительно 12 тыс. га, которые можно было бы использовать по назначению. Площадь полигонов и свалок составляет в РФ 109 тыс. га, площадь земель, нарушенных и не пригодных под засевы, составляет более 1,2 млн га. Объем отходов в РФ превышает 2,7 млрд т в год, из них особо опасные отходы составляют 288 млн т, в т. ч. ТБО – 26 млн т [4]. Внедрение разнообразных методов переработки ТБО в Европе показывает, что за двадцать пять лет объем ТБО, направляемый на захоронение, уменьшился в 2,5 раза. Все же, учитывая сравнительно низкие экономические затраты, можно утверждать, что полигоны в ближайшие 15–20 лет будут распространенным в использовании методом утилизации ТБО. Кроме этого, утилизация ТБО методом захоронения необходима для отходов, сгорающих с выделением токсинов, либо не сгорающих и не подлежащих вторичной обработке. Учитывая все вышеизложенное, можно заявить, что в России существует огромное количество свалок и полигонов, которые выделяют свалочный газ, оказывающий отрицательное влияние на экологию в целом.

В местах полигонов и свалок ТБО наблюдается загрязнение атмосферы и биосферы. Захоронения ТБО даже на технически оснащенных полигонах представляют опасность для экологии, не говоря о неорганизованных свалках, не только нарушающих бесценные компоненты природы, но и являющихся угрозой для всех поколений человечества.

Твердые бытовые отходы проходят процесс биохимического разложения и химического окисления, что предполагает образование очагов выделения тепла температурой до 75 °С, следовательно, существует возможность самовозгорания ТБО. Гниение отходов вызывает распространение запаха протяженностью около 1 км. Все же основной проблемой захоронения ТБО на полигонах является протекание непредсказуемых физико-химических процессов, в результате чего возникают разнообразные токсины в твердом, газообразном и жидком виде, представляющие угрозу для экологии.

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что в РФ сложилась угрожающая экологическая ситуация, связанная с основным методом утилизации твердых бытовых отходов, а именно захоронением на свалках. Следовательно, основные разработки по утилизации ТБО должны быть устремлены на модернизацию и создание новых экологически безопасных мест складирования ТБО. Данные объекты должны создаваться с первоначальной целью обеспечения защиты окружающей среды и сохранения земель, использованных под захоронение, для флоры и фауны.

С точки зрения экологической безопасности, выработки стратегического восстановления территорий, выбора направления рекультивации необходимо оборудовать полигоны, исходя из рассматриваемых данных (как источников метана) по извлечению свалочного газа. Указанный переработанный газ можно использовать в качестве источника тепловой и электрической энергии. Переработка свалочного газа позволит снизить воздействие вредных факторов, связанных с захоронением ТБО, метан не проникнет в атмосферу, усиливая смог и способствуя глобальному потеплению.

К примеру, в США существует Департамент управления ТБО в штате Айдахо, использующий сеть трубопроводов, изготовленных из ПЭНД, для сбора метана, способствующих его распределению по 25 000 домам в указанном районе. Районная свалка является одним из 337 действующих в 2010 г. предприятий по утилизации метана, эксплуатирующихся в США, и еще более 500 площадок рассматриваются для дальнейшей переработки свалочного газа. Система переработки метана с целью повторного использования включает 1 километр 300 метров труб из ПЭНД, которые монтируются по мере создания полигона. Вначале прокладывают горизонтальные траншеи длиной около 35 метров, затем они застилаются тканью и засыпаются на пять сантиметров дренажным щебнем. Для проникновения газа трубы из полиэтилена сваривают и перфорируют. ПЭНД обладает рядом свойств, необходимых для утилизации свалочного газа, в т. ч. устойчивостью к воздействию химических веществ, присутствующих на свалке, и сроком годности более 100 лет. При присоединении новых метров отходов привариваются новые трубы и зарываются в почву, затем около семи метров ТБО насыпается сверху. Находящийся на полигоне газ выходит с наименьшим сопротивлением и поступает в трубы через перфорацию. Позже газ отсасывают и транспортируют на генераторы с целью преобразования данного продукта в электричество. Самым привлекательным в этом проекте является то, что впоследствии полигон сольется с природой. Образовавшиеся холмы из ТБО высотой около 25 м будут позже покрыты слоем почвы и засажены растениями. В дальнейшем полигон ничем не будет отличаться от окружающей местности [5].

Современные полигоны твердых бытовых отходов в основном оснащаются системами по сбору свалочного газа, но его полезное использование, например для выработки тепловой и электрической энергии, не предусматривается. Аспектам переработки свалочного газа внимания практически не уделяется, несмотря на то, что на ряде объектов свалочный газ мог бы использоваться в качестве топлива для теплового и электрического снабжения различных объектов, расположенных в территориальной близости от захоронения ТБО и на удаленном расстоянии от источников тепловой и электрической энергии. Как следствие, основной причиной такого неудовлетворительного положения является то, что проектированием полигонов занимаются специалисты по этому направлению, а специалисты-энергетики не привлекаются из экономии финансовых средств в краткосрочном периоде на проектных работах. Данный подход может способствовать определенной экономии затрат на этапе проектирования и строительства, но в дальнейшем привести к дополнительным издержкам и экологическому кризису.

Не все полигоны твердых бытовых отходов можно использовать для выработки свалочного газа. На научно-практической конференции в Москве в 2010 г., которая была организована Агентством по охране окружающей среды США (EPA. USA), компанией SCS (США)

и компанией «Геополис» (Россия), были рассмотрены некоторые ограничения.

1. Расположение полигона – полигон обслуживает территорию, на которой находятся предприятия, нуждающиеся в тепловой и электрической энергии. Полигон должен находиться далеко от централизованных источников тепловой и электрической энергии.

2. Количество отходов и их состав – на полигоне должно быть захоронено более 0,3 млн т ТБО при расчетной вместимости полигона более 0,5 млн т. Состав отходов должен содержать большой процент органики; должна быть обеспечена загруженность полигона в прошлом и на перспективу и другое.

3. Предпочтение должно отдаваться эксплуатирующимся в настоящий период полигонам, так как старые отходы вырабатывают меньше метана.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что практически все действующие свалки могут быть использованы для утилизации свалочного газа.

На полигоны должны поступать только те отходы, которые невозможно утилизировать другим способом. Данному направлению может способствовать разделение отходов. В случае разработки и установки новых емкостей для сбора мусора, которые будут находиться возле магазинов, в местах скопления народа, можно избежать отрицательного воздействия продуктов жизнедеятельности человека на окружающую среду. Существует возможность пути европейских стран, где население сортирует отходы в разные пакеты, отделяя пищевые отходы от непищевых и т. д. Уже после этого муниципальными учреждениями мусор распределяется по назначению, перерабатываясь на соответствующих предприятиях. Конечно, этот процесс не будет легким, учитывая ментальность жителей Российской Федерации, но начинать его необходимо уже сейчас. В течение последних пяти лет государственная власть обязала возле каждого торгового центра, кинотеатра, магазина и т. д. устанавливать урны для сбора мусора, что положительно сказалось на соблюдении чистоты окружающей среды. При создании нового законопроекта, содержащего правила установки урн с разными емкостями для сбора отходов, успех перехода к новому обращению с твердыми бытовыми отходами обеспечен. В России существует много заводов-производителей средств благоустройства, некоторые из них находятся в состоянии, близком к кризисному. Государственная и местная власть могут не только содействовать улучшению экологической ситуации в Российской Федерации, но и сохранить производственные предприятия, обеспечив их средствами для проектирования и выпуска новых урн и контейнеров для раздельного сбора мусора. Хорошим примером служит совместная деятельность городского управления благоустройства г. Перми с учеными. С февраля 2011 г. на центральных улицах установлены емкости для сбора отходов, разделенные на три отсека разного цвета: зеленый отсек для стекла, желтый – для отходов из пластика, голубой – для бумаги. Пока направление носит экспериментальный характер. Ученые г. Перми предполагают, что для успешного внедрения проекта для раздельного сбора отходов потребуется не менее 3-х лет. Это связано, прежде всего, с адаптационным периодом жителей города, которые хоть и положительно прореагировали на нововведения, но в силу привычки часто выбрасывают отходы в любую емкость. Подобные проекты внедряет уже не первый год «Гринпис» в Москве, Великом Новгороде, Санкт-Петербурге. В России на 2011 г. уже есть заводы-производители, предлагающие на рынке средств благоустройства урны для раздельного сбора мусора. Среди них можно выделить Пильнинский оптико-механический завод Нижегородской области. Работники предприятия не только разработали интересную по дизайну урну, разделенную на три емкости, но и учли опасность террористических актов, изготовив урну из перфорированного металла. В РФ представлены данные средства благоустройства и рядом производителей как из ближнего зарубежья – ЧУСП «Нордсан» Республика Беларусь, так и европейскими производителями – L$T Финляндия [2]. Проекты средств благоустройства для раздельного сбора отходов находятся на ранней стадии внедрения и без государственной поддержки могут так и не развиться. Поэтому нужно осознавать, насколько важны настоящие разработки для человечества во всем мире.

Раздельный сбор ТБО в России невозможен до тех пор, пока не будет принят закон, регулирующий работу клининговых компаний и отрасли в целом. Проблема заключается в том, что вторичное использование отходов невозможно без регламента, например, в бумажной промышленности, в частности в производстве бумажной упаковки. Часто компании, изготовляющие бумажную упаковку, используют клеевые составы, разрушающие структуру целлюлозной основы, вследствие чего не представляется возможным рассматривать данную тару как вторичное сырье. Есть опасение, что стоимость продуктов, упакованных в возобновляемую упаковку, может значительно возрасти, например, импорт упаковки под утилизацию стоит в 1,5 раза дешевле, чем отечественные отходы.

Немаловажным фактором экономически эффективного обращения с отходами является их сокращение. Топ-менеджеров компаний-производителей в настоящее время практически не представляется возможным убедить сократить отходы ввиду первоочередности цели получения прибыли любой ценой, но покупатели продукции таковых предприятий могут в значительной мере сократить отходы потребления. Большую долю твердых бытовых отходов составляет упаковка – почти 50 %, из них пластик – около 30 % и его количество постоянно увеличивается как в России, так и в развитых государствах. Производители, упаковывая продукцию, ориентируются на предпочтения покупателей, формирующиеся от средств массовой информации. Как альтернатива могут выступить образовательные программы, освещающие проблемы отходов и прямую зависимость их сокращения от покупателей товаров. В первую очередь каждому потребителю при покупке товара необходимо обращать внимание на количество упаковки. Многие товары упаковывают только для того, чтобы привлечь внимание яркой и красивой коробкой или блестящей бумагой. Во-вторых, покупатель должен отдавать предпочтение продукции, упакованной в экологичные

и вторично перерабатывающиеся материалы со специальным знаком. В-третьих, при покупке продукта надо замечать, упакован ли товар в тару, которую можно переработать. К примеру, в США алюминий как вторсырье составляет 46 %, банки из стали (консервные) – 14 %, стекло – 13 %. Все вышеперечисленные материалы в России почти не перерабатываются.

С точки зрения экономического аспекта экологизации необходимо наложить ограничение на разнообразие упаковочного материала, т. к. чем разнороднее упаковочная масса отходов, тем сложнее ее утилизация. Первоочередной задачей этого направления должен стать контроль количества полиэтиленовых пакетов в крупноформатных торговых сетях, одноразовой посуды в местах быстрого питания, алюминиевых банок для напитков. В России указанная упаковка не может рассматриваться как вторичное сырье и поступает в виде отходов на свалки, причем многие компоненты не разлагаются и наносят невосполнимые потери окружающей среде.

Подводя итоги, можно выделить несколько важных аспектов проблемы обращения с твердыми бытовыми отходами в России и возможные пути их решения:

– стихийные свалки, технически не оснащенные полигоны, на которых захоронения ТБО приводят к угрозе окружающей среды из-за токсинов, попадающих в грунтовые воды, водоемы, почву, атмосферу и биосферу, занимают все большую территорию вокруг мегаполисов. Для решения данной проблемы необходимо обратить внимание на опыт зарубежных стран, которые применяют оборудование на полигонах для извлечения свалочного газа и сохраняют землю для посадки растений;

– количество перерабатывающих заводов в России ничтожно мало и не справляется с количеством отходов, требуется открытие таковых вблизи полигонов для захоронения ТБО;

– селекционный сбор мусора находится в начальной стадии, необходимо создать благоприятные условия, такие как государственное регулирование и экологическое воспитание жителей Российской Федерации для развития данного проекта, понимая, что без этого невозможно будет положительно разрешить проблему переработки свалочного газа;

– количество отходов с каждым годом растет, необходимо сократить их увеличение за счет упаковки, вторичной обработки, использования экологически чистых материалов. Государственная власть должна ввести законопроекты, регулирующие вышеуказанные моменты, наряду с рекламой продукции следует транслировать социальные ролики, предупреждающие о том, как может повлиять потребительский спрос на ненужную и экологически опасную упаковку на окружающую среду.

Только понимая всю важность экологического аспекта в экономике, человечество способно сохранить то немногое, что осталось от чистоты природы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Голубкин А. К., Максимович В. Г. Мусорные проблемы: выбор направлений и оценка результативности // Твердые бытовые отходы. 2011. № 2. С. 47–48.

2. B2B Research. Обзор рынка переработки отходов в России // Твердые бытовые отходы в России. М., 2010. С. 101.

3. Виквит В. Отходы для производства тепла, энергии, топлива // Рециклинг отходов. 2010. № 6 (30). С. 9.

4. Invetica. Маркетинговое исследование // Твердые бытовые отходы в России. М., 2010. С. 116.

5. Белов А. С. Экономические аспекты производства // Седьмой экономический форум. Совершенствование системы управления охраны окружающей среды. М., 2010.

6. Лифшиц А. Б. Современная практика управления твердыми бытовыми отходами // Чистый город. 2010. № 1 (5). С. 2–14.

7. Русаков Н. В., Рахманин Ю. А. Отходы, окружающая среда, человек. М., 2010. 151 с.

8. Шаповалов Ю. Н., Андреев В. А. Селекционный сбор ТБО // Технологии. 2011. № 1. С. 21–27.

REFERENCES

1. Golubkin A. K., Maksimovitch V. G. Wastes issues: selection of trends and evaluation of results // Solid domestic wastes. 2011. # 2. P. 47–48.

2. B2B Research. Review of the market of wastes processing in Russia // Solid domestic wastes in Russia. M., 2010. P. 101.

3. Vikvit V. Wastes for heat, power and fuel production // Recycling of wastes. 2010. # 6(30). P. 9.

4. Invetica. Marketing research // Solid domestic wastes in Russia. M., 2010. P. 116.

5. Belov A. S. Economic aspects of production // Seventh economic forum. Improvement of environment management system. M., 2010.

6. Lifshits A. B. Modern practice of solid domestic wastes management // Clean city. 2010. # 1(5). P. 2–14.

7. Rusakov N. V., Rakhmanin Yu. A. Wastes, environment, human being. M., 2010. 151 p.

8. Shapovalov Yu. N., Andreyev V.A. Selection collection of solid domestic wastes // Technologies. 2011. # 1. P. 21–27.

08.00.10. – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.6
ББК 65.291.93

Непп Александр Николаевич,
канд. экон. наук, доц. Уральского федерального университета
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
Высшая школа экономики и менеджмента,
г. Екатеринбург,
e-mail: anepp@inbox.ru,
Балаболин Виталий Григорьевич,
д-р экон. наук, проф. Уральской государственной сельскохозяйственной академии,
декан экономического факультета,
г. Екатеринбург,
e-mail: academy@usaca.ru,
Денисов Владимир Александрович,
аспирант Уральского федерального университета
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
Высшая школа экономики и менеджмента,
г. Екатеринбург,
e-mail: de_va@inbox.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ПАРТНЕРА ПРИ БАНКОВСКОМ И КОММЕРЧЕСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

APPLICATION OF MODELS OF RISK OF BANKRUPTCY APPRAISAL AS THE ALTERNATIVE TOOL OF EVALUATION OF THE PARTNER AT THE BANK AND COMMERCIAL CREDITING

Статья посвящена прогнозированию риска банкротства предприятий при банковском и коммерческом кредитовании. Проводится сравнительный анализ результатов исследования риска банкротства субъектов малого бизнеса по моделям Альтмана, Бивера, Дюрана, Лиса, Таффлера, Сайфуллина, двух- и четырехфакторным моделям, моделям Сбербанка и Правительства РФ (ФСФО РФ), а также по методике одного из уральских банков. Выявляются сильные и слабые стороны банковской методики и предлагаются рекомендации ее совершенствования. Разрабатываются предложения по прогнозированию риска банкротства партнера. Приводится авторская классификация моделей анализа рисков банкротства, составленная исходя из горизонта планирования и из интересов инвестора и кредитора предприятия.

Article is devoted to forecasting of risk of bankruptcy of enterprises at bank and commercial crediting. The comparative analysis of results of research of risk of bankruptcy of the small businesses in accordance with the models of Altman, Biver, Djuran, Lis, Taffler has been performed, as well as two- and four-facts models, models of Sajfullin, the Savings Bank and the Government of the Russian Federation, and also in compliance with the method of one of the Ural banks. Strengths and weaknesses of the bank method have been revealed and recommendations of its improvement have been provided. The proposals for forecasting of risk of bankruptcy of the partner have been developed. The author's classification of models of the analysis of risks of the bankruptcy composed with regards to planning horizon and the interests of the investor and the company creditor has been provided.

Ключевые слова: риск-менеджмент компании, оценка дебиторов, анализ заемщиков, риски банкротства, прогнозирование банкротства, скоринг-анализ, оценка финансового состояния, модели оценки риска банкротства, скоринг-системы банков, оценка кредитоспособности предприятия, анализ платежеспособности компании.

Keywords: company risk management, estimation of debtors, the analysis of borrowers, risks of bankruptcy, bankruptcy forecasting, the scoring-analysis, estimation of a financial condition, model of the risk of bankruptcy evaluation, scoring-system of banks, estimation of credit status of the enterprise, the analysis of solvency of the company.

Предоставление банковского и товарного (коммерческого) кредита – сложная процедура, важным этапом в которой является анализ потенциальных заемщиков. Анализ охватывает оценку и прогнозирование финансового состояния предприятия, исследование целевого для заемщика рынка сбыта, юридическую проверку предприятия. При кредитовании банками упускается в анализе заемщика такой важный раздел, как прогнозирование. При товарном кредитовании анализ партнеров является редким исключением: большинство предприятий этим не занимается. Значение этого нельзя недооценивать. Отсутствие анализа и прогнозирования финансового состояния партнера при предоставлении товарного (коммерческого) кредитования может привести к ухудшению качества дебиторской задолженности, снижению ее оборачиваемости, появлению просроченной и безнадежной задолженности, что в итоге повлечет проблемы с кредиторской задолженностью. Все это

вызовет снижение прибыли и рентабельности предприятия. Невыполнение прогнозирования финансового состояния партнера либо некачественное его выполнение при предоставлении кредита банком может привести также к росту просроченной задолженности, ухудшению качества кредитного портфеля, росту резервов, что вызовет падение рентабельности и прибыли банка. Худший результат отсутствия прогнозирования при анализе заемщиков банками наблюдался в 2008–2009 гг. Вследствие финансового кризиса многие заемщики не смогли рассчитываться по кредитам, банки получили проблемы с ликвидностью, а некоторые из них не смогли выполнять обязательства по вкладам.

Целью нашего исследования стало выявление возможности прогнозирования финансового состояния предприятий-партнеров с помощью инструментов, позволяющих как банкам, так и предприятиям применять их при небольших трудозатратах. В рамках исследования нами проведен также сравнительный анализ выбранных инструментов с методикой одного из уральских банков. Банк является региональным. По величине активов в 2009 г. входил в «двадцатку» в Уральском регионе, по величине кредитного портфеля в «тридцатку» (по данным журнала «Эксперт-Урал»).

1. ВЫЯВЛЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА

Важную роль при анализе партнера играет прогнозирование риска банкротства, которое может осуществляться с помощью моделей оценки риска банкротства. К наиболее известным моделям относятся модели Альтмана, Бивера, Дюрана, Лиса, Таффлера, Сайфуллина, двух- и четырехфакторные модели, модели Сбербанка и Правительства РФ (ФСФО РФ) [1]. В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером [2]. Банки могут применять данные методики для проверки своих методик анализа заемщиков и получения альтернативных результатов. Модели могут применяться и при предоставлении товарных кредитов. Предприятия-кредиторы при использовании моделей оценки риска банкротства могут в экспресс-режиме оценивать своих партнеров.

Модели построены на расчете вероятности банкротства предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и деловой активности. Характеристики моделей Сбербанка, Бивера, Тафлера, Лиса, Дюрана, Альтмана, Сайфуллина, Кадыкова, Правительства РФ (ФСФО) исследованы в работе Шатохиной [3], авторами статьи проведен их сравнительный анализ [4].

Модели учитывают разные коэффициенты и значимость коэффициентов (веса финансовых коэффициентов отличаются). Это сужает применимость моделей в различных ситуациях и вводит специализацию моделей при анализе предприятий разной величины и рода деятельности, а также специализацию с учетом цели анализа.

Авторами предлагается специализация применения модели с учетом срока, на который производится прогнозирование риска банкротства, а также с учетом того, для кого производится данный анализ (потенциального инвестора или кредитора).

Специализация по срокам прогнозирования риска банкротства:

– модели, предназначенные для прогнозирования риска банкротства на короткий срок (до 6 месяцев). Данные модели сориентированы на анализ коэффициентов ликвидности;

– модели, предназначенные для прогнозирования риска банкротства на средний срок (от 6 до 12 месяцев). Данные модели сориентированы на анализ коэффициентов ликвидности;

– модели, предназначенные для прогнозирования риска банкротства на длинный срок (от 1 года до 5 лет). Данные модели сориентированы на анализ коэффициентов финансовой устойчивости.

Специализация по целям применения:

– модели, предназначенные для анализа предприятий с точки зрения потенциального кредитора. Такие модели делают упор на коэффициентах ликвидности и финансовой устойчивости;

– модели, предназначенные для анализа предприятий с точки зрения потенциального инвестора. Такие модели делают упор на коэффициентах рентабельности.

2. СКОРИНГ-АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА И МЕТОДИКИ УРАЛЬСКОГО БАНКА

В рамках проведенного авторами исследования анализ финансового состояния заемщиков – предприятий малого бизнеса проведен по методике одного из уральских банков и по моделям оценки риска банкротства. Методика банка предусматривает проверку предприятия по следующим финансовым и информационным показателям. В состав финансовых показателей входят коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; чистые активы; коэффициент концентрации заемного капитала; коэффициент автономии; коэффициент платежеспособности; соотношение заемного капитала и выручки; срок оборачиваемости дебиторской задолженности; срок оборачиваемости кредиторской задолженности; соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей; срок оборачиваемости запасов; коэффициент темпа роста объема реализации; норма валовой прибыли; рентабельность основной деятельности; рентабельность активов; риск банкротства по пятифакторной модели Альтмана.

В составе информационных показателей анализируют наличие у предприятия собственного имущества; перечень основных поставщиков; перечень основных покупателей; формы ведения бухгалтерского учета; фактический срок работы заемщика в области указанных видов деятельности; средний размер зарплаты на 1 человека; долю безналичных поступлений на расчетный счет; долю инкассации при наличной форме расчетов.

В ходе нашего исследования рассматривались шесть предприятий малого бизнеса. Результаты анализа, а также вид деятельности предприятий представлены в табл.

Таблица

Анализ предприятий-заемщиков по методике банка и по моделям расчета риска банкротства

Модель	Предприятие № 1 (пред-приятие-агент)	Предприятие № 2 (лизинговая компания)	Предприятие № 3 (торговля строительными материалами)	Предприятие № 4 (производство)	Предприятие № 5 (грузоперевозки)	Предприятие № 6 (машиностроение)
Оценка предприятий по методике банка*						
Результаты методики оценки заемщика банка						
Оценка финансовых коэффициентов	65	63	68	88	59	61
Оценка информационных показателей	11	13	11	15	10	11
Общая рейтинговая оценка	76	76	79	103	69	72
Решение кредитного менеджера банка по результатам оценки предприятия	Кредитный риск допустим, кредит выдать	Кредитный риск допустим, кредит выдать	Кредитный риск допустим, кредит выдать	Кредитный риск допустим, кредит выдать	Кредитный риск допустим, кредит выдать	Кредитный риск допустим, кредит выдать
Оценка предприятий по моделям риска банкротства**						
1. Двухфакторная модель Альтмана	Н	Н	Н	Н	Н	Н
2. Система показателей У. Бивера	В	В	В	В	В	В
3. Скоринговая модель Д. Дюрана	В	С	В	В	В	С
4. Модель Р. Лиса	Н	Н	Н	Н	Н	В
5. Модель Р. Таффлера	Н	Н	Н	Н	Н	В
6. Двухфакторная модель	В	В	В	В	В	С
7.Четырехфакторная модель	Н	Н	Н	Н	В	Н
8. Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова	В	В	В	В	В	В
9. Методика Правительства РФ (ФСФО РФ)	В	С	В	В	В	С

Примечания: *оценка по методике банка финансовых показателей производится из максимально возможного количества баллов – 112 , информационных – 20. **Н – низкий риск банкротства; С – средний риск банкротства; В – высокий риск банкротства.

При оценке предприятий по методике банка все потенциальные заемщики оценены положительно, а их кредитный риск как допустимый. Анализ по моделям риска банкротства таких однозначных выводов сделать не позволил:

– предприятие № 1 пять моделей из 9 оценили как высокорисковое;

– предприятие № 2 как высокорисковое оценили 3 модели, как среднерисковое – 2 модели;

– предприятию № 3 показали высокий риск банкротства пять моделей из 9;

– предприятию № 4 пять моделей присвоили высокий риск;

– предприятие № 5 шесть моделей оценили как высокорисковое;

– предприятию № 6 четыре модели показали высокий риск и три модели – средний.

Обобщая результаты расчетов по моделям оценки риска банкротства, делаем вывод: среди рассмотренных предприятий низкорисковых нет, в категорию со средними рисками можем отнести предприятие № 2, предприятия № 1, 3, 4, 5 и 6 имеют повышенные риски банкротства.

3. СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ БАНКОВСКОЙ МЕТОДИКИ И МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА

Анализ эффективности рейтинговой системы оценки банком кредитоспособности корпоративных клиентов с использованием различных моделей оценки риска банкротства на примере предприятий малого и среднего бизнеса, отличающихся по видам деятельности, выявил ряд существенных недостатков данной рейтинговой системы. Общая суть этих недостатков сводится к тому, что представленная рейтинговая система, несмотря на обширный ряд используемых показателей, не способна выявить кризисные явления в деятельности компаний, связанные с риском неплатежеспособности, не оценивает адекватно вероятность банкротства компаний в будущем.

Следует отметить, что в рейтинговой системе банка в качестве одного из показателей используется пятифакторная модель прогнозирования банкротства Э. Альтмана. Причем для оценки используется как общая формула оценки кредитоспособности, так и ее модифицированный вариант, разработанный Альтманом в 1983 г. для компаний, акции которых не котировались на бирже. Однако применение данной модели оценки риска банкротства банком в корне неверно и неоправданно. Прежде всего, данные формулы неверно используются для прогнозирования банкротства разных категорий компаний. Так, для торгово-посреднических компаний применяется общая модель оценки риска банкротства, которая учитывает стоимость акций, соответственно, ее можно использовать лишь в отношении крупных производственных компаний, акции которых торгуются на биржах. Данный показатель не может быть рассчитан для большинства российских предприятий, так как информация о рыночной стоимости эмитентов для большинства предприятий

недоступна. С другой стороны, модифицированный вариант формулы Альтмана для компаний, акции которых не котируются на бирже, в рейтинговой системе банка используется для анализа производственных компаний и компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере аренды. Кроме того, как уже отмечалось выше, следует принимать во внимание, что модели Э. Альтмана содержат специфический набор финансовых показателей, значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, которые рассчитаны на основе американских аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов. В связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации бизнеса в России, отличающейся системами бухгалтерского учета и налогового законодательства. Таким образом, слепое использование данной зарубежной модели без учета особенностей области применения и специфики входящих в их состав показателей и весовых значений привело к тому, что риск банкротства для оцениваемых по рейтинговой системе банка был определен неверно. Это не могло не повлиять на качество оценки кредитоспособности компаний в целом. Неспособность рейтинговой системы оценки кредитоспособности адекватно оценить риск неплатежеспособности рассматриваемых компаний привел, в свою очередь, к формированию некачественного кредитного портфеля и оказал непосредственное влияние на увеличение кредитных рисков банка. Рассматриваемый банк в 2008–2009 гг. испытывал большие проблемы с ликвидностью и вынужден был «заморозить» вклады на короткий срок. Мы бы рекомендовали банку отказаться от использования данной модели оценки риска банкротства в качестве одного из показателей рейтинговой системы оценки кредитоспособности клиентов.

Проведенное исследование показало, что в предложенной системе показателей:

– в банковской методике коэффициенты, характеризующие ликвидность и финансовую устойчивость, имеют недостаточный удельный вес, чтобы качественно повлиять на результаты анализа; не учитывается отраслевая принадлежность при разработке пороговых значений показателей;

– банк использует коэффициенты, в значительной степени дублирующие друг друга, что является серьезным нарушением при разработке рейтинговой системы, где каждый показатель имеет свой вес и должен оценивать существенные особенности деятельности предприятия; недостаточно точно разработаны нормативные значения коэффициентов.

Перечисленные недостатки рейтинговой системы банка в целом не позволяют адекватно оценивать финансовое положение заемщиков и выявлять кризисные явления в их деятельности. Однако следует упомянуть и о достоинствах данной рейтинговой системы, которая в достаточной мере использует качественные показатели при оценке кредитоспособности клиентов, включает группы количественных показателей, позволяющие всесторонне изучить деятельность компаний (показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности) и даже предпринимает определенные попытки использовать модели прогнозирования банкротства.

Сравнительный анализ результатов моделей оценки риска банкротства и методики банка позволил нам предложить использование моделей банкротства в качестве альтернативных инструментов оценки кредитоспособности предприятия. К числу таких моделей, позволяющих наиболее достоверно и точно оценить вероятность банкротства отечественных компаний в современных экономических условиях, мы относим модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, четырехфакторную модель, методику прогнозирования банкротства ФСФО РФ, двухфакторную модель, систему показателей У. Бивера и скоринговую модель Д. Дюрана.

Модели могли бы использоваться предприятием для повышения эффективности использования кредитных ресурсов, управления дебиторской задолженностью, формирования портфеля коммерческих кредитов. В период кризиса актуальность этого возрастает. Проблемы финансового управления корпорацией в условиях дефицита финансовых ресурсов во время финансового кризиса рассмотрены И. А. Муруновой [5].

Применение моделей оценки риска банкротства требует взвешенного подхода. Анализ с использованием отдельно взятой модели может привести к неадекватным результатам. Рассмотренные в нашей статье модели не учитывают влияния факторов макросреды, среди которых важнейшие фискальные, инфляции, общего спада производства, нестабильности финансовой системы, роста цен на ресурсы, изменения конъюнктуры рынка, неплатежеспособности и банкротства партнеров. Кроме того, каждая из моделей имеет погрешность и сориентирована на определенные группы предприятий. Это доказывает целесообразность совместного применения всех, наилучшим образом зарекомендовавших моделей расчета риска банкротства для альтернативной оценки. При этом необходимо продолжать использование методики с учетом исправления выявленных недостатков.

Использование альтернативных методик оценки финансового состояния предприятий позволит получать разносторонний анализ потенциального партнера по банковскому или товарному/коммерческому кредиту, а также при экспортном кредитовании [6], что, в свою очередь, даст возможность заинтересованной стороне более объективно определить риски и на основе этого свою коммерческую маржу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ковалев А. И., Привалов В. П. Безубыточность, кредитоспособность, банкротство // Бизнес, прибыль, право. 2005. № 6. С. 12–18.

2. Маслова И. А., Пчеленок Н. В. Методы диагностики вероятности банкротства // Управленческий учет. 2006. № 2. С. 15–22.

3. Шатохина К. А. Банкротство предприятий // Безопасность бизнеса. 2006. № 1. С. 7–13.

4. Инструменты оценки предприятий-партнеров при банковском и коммерческом кредитовании / А. Н. Непп, И. В. Демина, В. Г. Балаболин, В. А. Денисов // Управление финансовыми рисками. 2011. № 2. С. 62–65.

5. Мурунова И. А. Влияние макроэкономического кризиса на финансовое управление корпорацией // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 10. С. 45–53.

6. Колотов Ю. С., Непп А. Н. Построение скоринговой системы показателей для привлечения экспортных кредитов в условиях процентных и валютных рисков // Управление финансовыми рисками. 2010. № 3. С. 206–220.

REFERENCES

1. Kovalev A. I., Privalov V. P. Breakeven point, credit capacity, bankruptcy // Business, income, law. 2005. # 6. P. 12–18.

2. Maslova I. A., Pchelenok N. V. Methods of diagnostics of bankruptcy possibility // Management accounting. 2006. # 2. P. 15–22.

3. Shatokhina K. A. Bankruptcy of companies // Business safety. 2006. # 1. P. 7–13.

4. Mechanisms of evaluation of companies-partners at bank and commercial crediting / A. N. Nepp, I. V. Demina, V. G. Balabolin, V. A. Denisov // Management of financial risks. 2011. # 2. P. 62–65.

5. Murunova I. A. Effect of macroeconomic crisis on financial management of corporations // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2009. # 10. P. 45–53.

6. Kolotov Yu. S., Nepp A. N. Establishing of scoring system of indices for attraction of export credits in conditions of percent and currency risks // Management of financial risks. 2010. # 3. P. 206–220.

УДК 338.5
ББК 65.291.86

Копылов Алексей Владимирович,
канд. эконом. наук, доц. каф. экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: kopilov@bk.ru,
Горяйнов Игорь Борисович,
магистрант каф. экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: bestshotvlz@yahoo.com

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ МЕТОДА, ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И УЧЕТ

ACTIVITY-BASED COSTING: THE ESSENCE OF THE METHOD, THE BASIC ELEMENTS AND ACCOUNTING

В статье освящена одна из важнейших проблем современных российских предприятий – методика управления затратами. Рассмотрена специфика одного из современных методов – функционального метода учета затрат, или учета затрат по видам деятельности. Выделены факторы, влияющие на выбор базы распределения косвенных затрат в местах возникновения и центрах затрат, особенности классификации и детализации затрат, критерии их группировки, условия применения метода и его возможности. Подробно описана процедура разработки себестоимости единицы продукта по функциональному методу учета затрат. Рассмотрены методы распределения косвенных расходов в рамках функционального подхода. Выделены ограничения метода учета затрат по видам деятельности, его преимущества и недостатки.

The article highlights one of the major problems of the modern Russian companies – the method of cost management. The specificity of one of the modern methods – functional method of cost management or activity-based costing has been examined. The author points out factors influencing the choice of the basis for distribution of indirect costs at the places of occurrence and cost center, features of the cost classification and detailing, criteria for their grouping, conditions for applying the method and its possibilities. The detailed procedure of preparing the unit cost of the product by the functional method of the cost accounting is provided. The methods of distribution of indirect costs within the functional approach are reviewed. Limitations of the method of activity cost accounting, its advantages and disadvantages are underlined.

Ключевые слова: калькулирование себестоимости, функциональный метод учета затрат, прямые затраты, накладные расходы, бизнес-процессы, коэффициент поглощения, затратообразующие факторы, база

распределения затрат, центр затрат, непроизводительные затраты.

Keywords: costing, unit cost calculation, functional method of the costs accounting, direct costs, overheads, business processes, coefficient of acquisition, cost-forming factors, costs distribution basis, cost center, non-productive costs.

На современном этапе развития конкурентных отношений, когда предприятия применяют современные технологии, более экономичное и производительное оборудование, совершенствуют организацию управления предприятиями, получение прибыли посредством увеличения цен становится проблематичным. На первый план выходят неценовые факторы завоевания рынка, в частности посредством улучшения качества производимой продукции, развития гарантийного и послегарантийного обслуживания, предоставления дополнительных услуг. Управление затратами в целях формирования их оптимальной структуры, а также снижения их величины (при условии сохранения качества выпускаемой продукции) позволяет снизить цены на продукцию, что при прочих равных условиях дает предприятию возможность сохранить или даже укрепить свои позиции на рынке.

Организация эффективного управления затратами в целях их оптимизации, повышения конкурентоспособности продукции и в конечном счете получения прибыли и обеспечения устойчивого финансового состояния является приоритетным направлением в деятельности предприятий. Управление затратами – неотъемлемая часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности необходимыми ресурсами и бесперебойности осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

Одним из современных методов учета затрат и калькулирования полной себестоимости, к которому в настоящее время проявляют значительный интерес и который внедряют в планово-учетную практику зарубежные компании различных сфер бизнеса, является функциональный метод учета затрат, или учет затрат по видам деятельности – метод ABC (Activity Based Costing).

В английском названии метода присутствует слово «activity», или «деятельность», так как в основе функционального учета лежит новый подход – расчет затрат по конкретным видам деятельности с отнесением их на себестоимость продуктов (работ, услуг) с учетом поглощения (спроса) тех или иных видов деятельности как объектами калькулирования. При этом под деятельностью понимается совокупность регулярно повторяющихся действий, операций, функций или процессов, направленных на выполнение конкретных и измеряемых задач, выполняемых определенными средствами за определенный период времени [1]. При традиционных подходах калькулирования себестоимости причиной возникновения затрат считается продукт, на который данные затраты можно отнести по прямому признаку. Функциональный учет основан на том, что продукция не является причиной возникновения затрат, а причина – это операции, действия, в результате которых и возникают затраты. Таким образом, вид деятельности – это любое событие или операция, генерирующие затраты. При учете затрат по функциям в большей мере внимание сосредоточено на том, что создает затраты, и в меньшей мере – на том, как они распределяются. Данный метод также позволяет контролировать причинно-следственную взаимосвязь между теми, кто ведет какую-либо деятельность, и теми, кто использует (получает) результаты деятельности первых. Учет затрат по видам деятельности позволяет своевременно получить информацию, позволяющую определить факторы, влияющие на затраты и доходы, а также вклад отдельных видов деятельности в корпоративный успех.

Целью учета затрат по видам деятельности является определение более точной зависимости между косвенными (накладными) расходами и продуктами. Этот метод позволяет отслеживать накладные затраты по видам продуктов, учитывать динамику накладных расходов и определять причины возникновения данного вида затрат, а также порядок их отнесения на конечные продукты. В результате возникает возможность контроля и управления накладными расходами. При этом подходе основное внимание уделяется управлению бизнесом на основе тех видов деятельности (бизнес-процессов), которые в совокупности образуют сущность организации.

Исходным условием применения учета затрат по видам деятельности является вычленение отдельных функций, операций, процессов как с точки зрения генерирования затрат, так и с точки зрения принадлежности к бизнес-процессам.

Классификация и уровень детализации видов деятельности внутри компании для анализа затрат зависят от сложности организационного построения компании, масштабов деятельности и ее диверсификации, количества сотрудников и других факторов. При этом количество видов деятельности, способы их группировки обычно осуществляются относительно критерия существенности, трудоемкости сбора информации о видах деятельности, ее полезности для целей управления (например, оптимизации рабочей нагрузки персонала). По опыту зарубежных компаний выделять вид деятельности имеет смысл тогда, когда он занимает более 5 % времени исполнителя [2].

Процедура разработки себестоимости единицы продукта по методу учета затрат по видам деятельности состоит из ряда шагов:

1. Соотнесение затрат на ресурсы с бизнес-процессами.

Если существует причинно-следственная связь между производственным фактором и конкретным бизнес-процессом, то затраты являются отслеживаемыми, и, следовательно, полная сумма затрат по данному ресурсу будет отнесена на конкретный бизнес-процесс. Когда производственный фактор используется для осуществления нескольких бизнес-процессов, то использование такого ресурса должно быть между ними распределено по каждой статье затрат.

2. Распределение затрат на ресурсы между бизнес-процессами.

Для этого определяют носитель ресурсов (например, затраты на заработную плату) и измеритель поглощения ресурса (например, количество человек), результатом чего является формирование групп затрат, или пулов

затрат, по бизнес-процессам, содержащим некую долю распределяемых затрат на ресурсы.

В результате распределения затрат на ресурсы между бизнес-процессами формируются группы, или так называемые пулы затрат, объединяющие все взаимосвязанные расходы, относящиеся к конкретному бизнес-процессу.

Реализация первых двух шагов схожа с распределением косвенных расходов в традиционных учетных системах. Разница заключается в том, что в данном случае затраты соотносятся с бизнес-процессами, а в традиционных подходах – с бизнес-единицами (со структурными подразделениями).

3. Перераспределение затрат бизнес-процесса на виды деятельности, его составляющие.

Для осуществления данного шага определяются носители видов деятельности и показатели измерения активности вида деятельности, отражающие сущность данного вида деятельности и взаимосвязанные с калькулируемым объектом.

Результатом данного шага является определение стоимости видов деятельности.

4. Отнесение затрат видов деятельности на объекты учета на основе спроса на эти виды деятельности. Для этого могут использоваться коэффициенты поглощения – доля вида деятельности, приходящаяся на конкретный продукт.

5. Отнесение прямых затрат, приходящихся на определенный продукт, и распределенных затрат по видам деятельности, то есть калькулирование себестоимости продукта.

Известная схема калькулирования себестоимости – прямые затраты плюс распределяемые косвенные затраты – при АВС-методе трансформируется. Себестоимость определяется в виде стоимости прямых затрат плюс доля косвенных затрат каждого вида деятельности, включаемых в себестоимость реализуемых товаров. В свою очередь, доля косвенных расходов определяется в виде произведения стоимости драйвера затрат данного вида деятельности на его количественную величину, соотносимую с конкретным объектом калькулирования [3].

Кроме того, прямые расходы занимают все меньший удельный вес в себестоимости продукции современных предприятий, в то время как накладные расходы, напротив, увеличиваются. К примеру, затраты на оплату труда, считавшиеся прямыми, неуклонно снижаются с середины прошлого века, когда они составляли зачастую большую часть себестоимости. Накладные расходы, гораздо меньшие по величине, распределялись на готовую продукцию пропорционально трудовым затратам основного производства. Большая часть всех расходов была переменной, сравнительно мало затрат, таких как амортизация оборудования, осуществлялось еще до периода производства. Тенденция развития новых технологий и ужесточения глобальной конкуренции поставила под вопрос правомерность использования учетных приемов и допущений, сформированных более 50 лет назад.

Выбор способа распределения косвенных затрат определяет достоверность расчета затрат единицы продукции. Многочисленные разнонаправленные по характеру действия факторы не позволяют рекомендовать стабильные, приемлемые для многих предприятий способы распределения косвенных затрат. Абсолютной адекватности их распределения, как известно, очень сложно добиться. Способов распределения много, все они не являются абсолютно бесспорными и точными.

Факторы, влияющие на выбор базы распределения косвенных расходов, целесообразно подразделить на технологические и организационные.

Технологические факторы определяют участие средств производства в формировании продукта, структуру себестоимости, величину и соотношение отдельных ее элементов, взаимосвязь составных частей затрат. Разные комплексы затрат требуют применения различных баз распределения. Выявление наиболее значимых затратообразующих факторов позволяет повысить достоверность расчетов и адекватность результатов условиям производства и рынка. Значительные величины косвенно распределяемых затрат требуют более точного распределения, небольшие суммы могут быть распределены упрощенными способами без существенного искажения информации.

Организационные факторы обусловливают порядок учета косвенных расходов в местах возникновения и центрах затрат, выбор показателя распределения и последовательность проведения расчетов. Организация прямого учета косвенных расходов в местах их возникновения, позволяющая приблизить объекты расчета к соответствующим группировкам косвенных затрат, дает более точные результаты. Разделение крупных комплексов затрат на более однородные составные части позволяет точнее определить направленность затрат и базу их распределения, которая должна иметь высокий коэффициент корреляции с изменением соответствующих затрат. В целях элиминирования влияния условного распределения затрат целесообразно использовать стабильную в течение длительного времени базу распределения. Ее замена должна иметь место в случае заметного изменения производственно-технологических или стоимостных характеристик изготовления продукта.

Распределение косвенных расходов может быть произведено двумя методами. В первом случае – сначала по местам возникновения, затем по продуктам, общезаводские расходы распределяются сразу на все объекты; во втором случае – ступенчато: сначала между цехами, цеховые расходы, в свою очередь, распределяются по местам возникновения затрат, затем уже по объектам и индивидуально вычисленным коэффициентам. Второй метод позволяет на каждой ступени распределения применять разные наиболее соответствующие базы, а часть комплексных затрат распределять прямым путем.

Наиболее целесообразным способом распределения расходов по содержанию и эксплуатации машин и оборудования в промышленности представляется расчет пропорционально машино-часам. Во многих случаях таким образом может быть распределен весь комплекс общепроизводственных расходов при их локализации по центрам затрат прямым путем. Главным условием применения этого способа является организация фактического времени работы каждой единицы оборудования (станка или линии) и его использование при изготовлении разных видов выпускаемой продукции. В случае, когда часть общепроизводственных расходов

не может быть учтена по центрам затрат, она выделяется в отдельный комплекс затрат. Далее эти затраты могут быть распределены пропорционально упомянутым прямо отнесенным суммам расходов. В тех производствах, где невозможно или слишком трудно учесть отработанные машино-часы по каждому центру затрат, можно воспользоваться плановой машиноемкостью отдельных продуктов или процессов [4].

В последнем случае способ распределения затрат идентичен способу на базе сметных ставок (методу «тариф – машино-час», часо-затрат на продукцию). В соответствии с этим методом сметные суммы общепроизводственных и общехозяйственных расходов распределяются пропорционально нескольким показателям (стоимости оборудования, его установленной мощности, производственной площади, численности рабочих). Затем собственные издержки центра затрат вместе с отнесенными на него расходами делятся на плановый фонд работы оборудования в машино-часах. Так определяется сметная ставка расходов по обработке на один машино-час.

Таким образом, объективность результатов аналитических расчетов себестоимости в рамках подхода с полным распределением затрат в значительной степени обусловлена организацией учета затрат на производство. Относительно простые производства с точки зрения особенностей технологии и состава номенклатуры продукции, степени диверсификации требуют менее детальной группировки различных групп затрат. При таком подходе чаще всего приемлема точность в расчетах затрат.

С ростом сложности производственного процесса возрастает и сложность в расчетах себестоимости изготовляемой продукции. Здесь возникают проблемы, связанные с расчетами удельных затрат продукта. Организация учета затрат по центрам и местам возникновения позволяет решить задачи соотнесения различных видов и групп издержек с их носителями.

Постоянные расходы, считающиеся слабо зависимыми от объема производства, часто рассматриваются как неизбежные и потому мало контролируемые. В этом заключается определенная ограниченность подхода к управлению такими издержками. Все категории затрат являются следствием принятых управленческих решений. Большая часть затрат, считавшихся долгое время постоянными, в настоящее время могут рассматриваться как переменные от определенных факторов и зависящие от решений руководства. Важность таких решений растет пропорционально удельному весу подобных расходов, правильная интерпретация которых в значительной степени влияет, в конечном счете, на успех компании в конкурентной среде.

Подводя итоги сказанному выше, выделим основные достоинства метода АВС:

– точное определение производственных затрат, возможность устранить непроизводительные расходы;

– эффективный механизм управления затратами и прибылью, поскольку позволяет определить «вклад» каждого вида продукции, каждого клиента, каждой географической зоны в общий финансовый результат;

– возможность контроля не только объема затрат, но и причин их появления;

– возможность применения в качестве инструмента разработки эффективной ценовой и маркетинговой политики.

Указанная система позволяет значительно снизить затраты предприятий, усовершенствовать взаимосвязи между отдельными подразделениями, поэтому имеет большие перспективы внедрения на российских предприятиях. Наиболее эффективно применение АВС-метода на многоотраслевых предприятиях, в сложных хозяйственных комплексах, где велика доля косвенных затрат в структуре себестоимости.

Основными недостатками, связанными с внедрением и применением АВС-метода, являются его трудоемкость, сложность, а также значительные финансовые и материальные затраты на его постановку.

Система учета затрат по местам возникновения затрат (центрам ответственности) зависит от существующей организационной структуры предприятия. Место возникновения затрат – организационная единица предприятия (бригада, отдел, участок, цех), выполняющая конкретные функции, для осуществления которых необходимы определенные ресурсы.

Сфера применения данной системы учета затрат не ограничивается какими-либо условиями, однако наибольший эффект от ее внедрения может быть получен в крупных промышленных комплексах с большим количеством переделов.

Основным недостатком, связанным с внедрением системы учета затрат по центрам ответственности, является его ресурсоемкость. Кроме того, внедрение системы требует постановки интегрированных информационных систем, что обусловливает дополнительные инвестиционные затраты и повышение квалификационных требований к персоналу для работы в данной информационной системе.

Авторы считают, что отражение информации по целевой калькуляции, где это целесообразно, возможно и внесистемным способом, особенно на стадии бюджетирования или прогнозирования. С этой целью формируются регистры, в которых фиксируются фактическая (прогнозная) и целевая калькуляции и выявляется отклонение. Нужен дифференцированный подход в каждом конкретном случае. Преимущества системного учета общеизвестны, но и абсолютизировать его значимость будет не совсем правильно. Вероятно, правомерным будет принцип рациональности учета и соотношения «затраты/выгоды».

Использование учета затрат по видам деятельности позволит выявить неэффективные виды деятельности и тем самым будет способствовать оптимизации численности персонала, сокращая расходы и обеспечивая конкурентоспособность предприятия.

Учет затрат по видам деятельности обладает определенной гибкостью с точки зрения масштабов внедрения: эту систему можно внедрить в одном подразделении, отделе или в рамках одного бизнес-процесса либо в масштабах всего предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Улина Г. В. Функциональный метод учета затрат // Финансовый бизнес. 2003. № 9–10. С. 45.
2. Кондукова Э. В. АВС: себестоимость без искажений. Современный метод учета и контроля затрат. М.: ЭКСМО, 2008. С. 65.
3. Ермакова Н. А. Контрольно-информационные системы управленческого учета. М.: Экономистъ, 2005. 296 с.
4. Суворов А. В. Особенности управленческого учета в России и США // Международный бухгалтерский учет. 2000. № 3. С. 21–25; № 6. С. 18–21; № 7. С. 34–64.
5. Гайсин Ф. М. Стратегическое управление затратами // Экономические науки. 2009. № 9. С. 170–172.
6. Киреев Д. В. К вопросу об управлении стоимостью как факторе снижения издержек производства // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. № 1 (Т. 1.). С. 182–185.
7. Сигидов Ю. И., Адаменко А. А., Рыбянцева М. С. Системный подход к классификации методов учета // Управленческий учет. 2009. № 2. С. 27–34.
8. Халиков М. А., Емельянов П. С. Интеграция преимуществ методов управленческого учета в задачах планирования производственных затрат // Управленческий учет. 2007. № 2 . С. 22–31.
9. Солоненко А.А. Вопросы увеличения информационной проводимости учетной системы //Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 120-123.

REFERENCES

1. Ulina G. V. Functional method of cost accounting // Financial Business. 2003. September-October. P. 42-48.
2. Kondukova E. V. ABC: the cost without distortion. The modern method of accounting and cost control. Moscow: AST, 2008. P. 63–67.
3. Ermakova N. A. Control and information systems management accounting M.: Economist, 2005. P. 296.
4. Suvorov A. V. Specifics of management accounts in Russia and the United States // International accounting. 2000. # 3. P. 21–25; # 6. P. 18–21; # 7. P. 34–64.
5. Gaysin F. M. Strategic Cost Management // Economic sciences. 2009. # 9. P. 170–172.
6. Kireev D. V. On the cost management as a factor of reducing production costs // Bulletin of Saratov State Technical University. 2009. T. 1. # 1. P. 182–185.
7. Sigidov Y. I., Adamenko A. A. Rybyantseva M. S. Systematic approach to the classification of cost accounting methods // Management accounts. # 2. 2009. P. 27–34.
8. Khalikov M. A., Emelianov P. S. Integration of management accounting benefits into production costs planning // Management accounts. 2007. # 2. P. 22–31.
9. Solonenko A. A. Issues of increase of information availability of accounting system // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. # 3 (13). P. 120–123.

УДК 336.71
ББК 65.262.101-933

Лукшина Анастасия Александровна,
аспирант каф. финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: snegurka2003@mail.ru

ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

THE PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS

Данная статья посвящена вопросам изучения принципов обеспечения устойчивого развития коммерческих банков, которые рассмотрены в разрезе двух основных групп. Первая группа включает принципы обеспечения устойчивого развития общего типа, являющиеся основополагающими правилами поведения различных экономических субъектов, функционирующих в условиях рынка. Вторая группа включает принципы обеспечения устойчивого развития, специфичные для коммерческих банков. В статье затронут вопрос трактовки понятий «устойчивость» и «устойчивое развитие коммерческого банка». Идея значимости устойчивого развития коммерческих банков является лейтмотивом настоящей статьи.

The article is devoted to the study of the principles of sustainable development of commercial banks, which have been reviewed in the context of two major units. The first unit includes the common principles of sustainable development that are the fundamental rules of behavior of various economic entities operating in the market conditions. The second group includes the principles of sustainable development specific to commercial banks. The article raised the

issue of interpretation of the concepts of "sustainability" and "sustainable development of commercial bank". The idea of importance of sustainable development of commercial banks is the leitmotif of the article.

Ключевые слова: центральный банк, коммерческий банк, банковская система, устойчивость, устойчивое развитие, принцип, развитие банка, активы, пассивы, контроль, банковский надзор.

Keywords: central bank, commercial bank, the banking system, sustainability, sustainable development, principle, bank development, assets, liabilities, control, banking supervision.

Мировой финансовый кризис 2008 г., затронувший в той или иной мере банковские системы стран, активно вовлеченных в мировую экономику, подчеркнул значимость проблемы устойчивости коммерческих банков, а также поставил вопрос о пересмотре основных положений и взглядов на обеспечение устойчивого развития коммерческих банков. Коммерческие банки, являясь элементом рыночной инфраструктуры, оказывают существенное влияние на производство и состояние экономики государства в целом. Необходимо отметить, что в условиях глобализации и тесной взаимосвязи экономик мирового сообщества положение коммерческих банков одной страны влияет на состояние экономики и банковского сектора другой. Этим объясняется специфика распространения банковского кризиса по принципу домино, когда перекос в развитии экономической системы и финансового рынка одной страны рождает кризис, передающийся другим странам по цепной реакции. Во избежание глубоких потрясений необходимо обеспечить устойчивое развитие банковского сектора, симметричное развитию экономической системы.

Следует отметить, что вопрос определения устойчивости и устойчивого развития коммерческого банка в научных исследованиях до сих пор не получил однозначной трактовки.

Как известно, понятие «устойчивость» весьма широко применяется в научной и практической деятельности. Так, согласно словарю С. И. Ожегова[1], «устойчивый» означает «стоящий, держащийся твердо, не колеблясь, не падая». Устойчивое равновесие – восстановление после незначительного отклонения. «Устойчивость ландшафта – компенсаторная способность ландшафта сопротивляться различным неблагоприятным воздействиям среды и человека, предотвращая или замедляя процесс деградации». «Под устойчивостью понимается способность системы незначительно отклоняться от исходного состояния равновесия или движения при достаточно малых возмущениях. Нагрузки, при которых происходит потеря устойчивости, называют критическими, а соответствующие состояния – критическими состояниями». Таким образом, устойчивость – это способность объекта в течение короткого времени возвращаться в равновесное состояние, выведенное из этого состояния внешними и/или внутренними факторами. Данное определение рассматривается в русле концепции экономического равновесия.

Закономерный процесс развития как экономики, так и общественного уклада предполагает собой поступательное качественное изменение всех аспектов жизни общества. Коммерческие банки, являясь неотъемлемой частью экономики, должны находиться в постоянном развитии, адекватном изменениям окружающей среды.

Под *устойчивым развитием коммерческого банка* мы понимаем процесс перехода из старого качественного состояния коммерческого банка к более совершенному, при этом коммерческий банк продолжает выполнять свои экономические, финансовые, социальные и прочие функции уже на качественно новом уровне, и сохраняет свое равновесное состояние.

Вопрос обеспечения устойчивого развития коммерческих банков предполагает рассмотрение и обоснование соответствующих принципов. Философский словарь определяет принцип как основу, первоначало, основоположение, основное правило поведения[2]. Соответственно, принцип можно определить как совокупность оснований, которыми руководствуются в процессе деятельности хозяйствующие субъекты. Принципы обеспечения устойчивого развития коммерческих банков определяют основные положения для достижения их соответствующего качественного состояния.

Отдельные принципы устойчивости и устойчивого развития коммерческих банков отражены в трудах ученых [1–3]. На основании исследования данного вопроса принципы обеспечения устойчивого развития условно можно разделить на две крупные классификационные группировки (рис. 1): принципы устойчивого развития общего типа и специфичные для банковской деятельности.

Принципы обеспечения устойчивого развития общего типа являются основополагающими правилами поведения различных экономических субъектов, функционирующих в условиях рынка. Устойчивое развитие коммерческих банков, выступающих одним из подобных субъектов, будет целиком определяться прежде всего качественными характеристиками формирующейся рыночной среды.

Принципы обеспечения устойчивого развития, специфичные для коммерческих банков, предполагают их формулировку с учетом специфики среды и условий функционирования кредитных организаций.

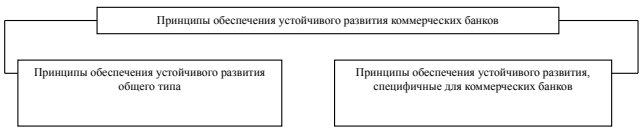


Рис. 1. Принципы обеспечения устойчивого развития коммерческого банка

Рассмотрим принципы обеспечения устойчивости общего типа.

Принцип хозяйственной самостоятельности реализуется в том, что кредитные организации сами определяют направления и стратегию функционирования на рынке

[1] Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70000 слов; под ред. Н. Ю. Шведовой. – 21-е изд., перераб. и доп. М.: Русский язык, 1989. С. 838.

[2] Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. М.: Политиздат, 1986. С. 347.

банковских услуг, источники финансирования, направления вложения денежных средств с целью извлечения прибыли и приращения капитала, повышения благосостояния собственников банка. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя, так как государство регламентирует отдельные стороны хозяйственной деятельности. Так, законодательно устанавливаются взаимные отношения коммерческих банков с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами по поводу уплаты налогов, взносов. Помимо этого государственными структурами в рамках осуществления государственной политики регламентируются отдельные направления деятельности. Банковский сектор, являясь важной составной частью экономики страны, связан с реальным сектором экономики и затрагивает интересы широких слоев населения. Центральный Банк России, исполняя регулятивную функцию, заботится как об интересах вкладчиков, заемщиков, акционеров, так и общества в целом. В связи с этим ЦБ РФ разработан ряд нормативных показателей надежности и устойчивости коммерческих банков, в рамках которых кредитные организации должны вести свою деятельность [4–6]. Банк России следит за выполнением установленных нормативов, а также соблюдением законов, положений и инструкций, касающихся банковской деятельности, а также соблюдением баланса интересов как банка, так и общества в целом.

Реализация принципа самофинансирования и *принципа экономической эффективности* – одно из основных условий предпринимательской деятельности, которое обеспечивает конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. Самофинансирование означает полную самоокупаемость затрат на оказание услуг и финансирование текущей деятельности. Цель функционирования любой коммерческой организации заключается в извлечении прибыли, которая является одним из индикаторов успешности деятельности коммерческого банка. Значение прибыли выражается в функциях, которые она выполняет. Прежде всего, прибыль является источником формирования капитала, а значит основой для принятия инвестиционных решений и самофинансирования, а также создания резервных фондов. Помимо этого прибыль является инструментом стимулирования акционеров, руководства и персонала коммерческого банка. Достаточный объем прибыли позволяет обеспечить развитие банка и выплатить доходы от вложений собственникам банка.

Принцип материальной ответственности, суть которого состоит в материальной ответственности отдельных лиц за неоправданные результаты своей деятельности, а также пропажи и намеренной порчи материальных ценностей. В более широком смысле материальная ответственность состоит в том, что ухудшение финансового состояния автоматически приводит к невозможности бесперебойной деятельности, нормального кругооборота средств и порождает целый ряд проблем, без решения которых устойчивое функционирование коммерческого банка ставится под угрозу. Такова и материальная ответственность в широком смысле руководителей кредитных организаций и учредителей. Ответственность отдельных работников реализуется через штрафы, лишение премий и т. д.

Принцип рационализации управления и иерархии властных полномочий предполагает организацию работы банка с целью обеспечения его развития, например, путем повышения производительности труда персонала, разработки и внедрения новых операций и услуг, а также направлен на достижение соподчиненности между отдельными службами, банковским персоналом той или иной службы по отношению друг к другу. С другой стороны, данный принцип направлен на минимизацию издержек управления, ликвидацию дублирующих друг друга управляющих структур, корректировку их полномочий. Помимо этого, данный принцип предполагает гибкость организационных структур управления, т. е. их реструктуризацию в соответствии с изменяющимися условиями функционирования коммерческого банка.

Принцип обеспечения совместных и координированных действий свидетельствует о необходимости выработки единой стратегии деятельности банка и подчинении ей всех структурных подразделений. В зависимости от внешних и внутренних условий функционирования перед службами кредитных организаций необходимо ставить задачи, решение которых обеспечит устойчивое развитие. В настоящее время в коммерческих банках разрабатываются такие стратегии, как маркетинговая, конкурентная, финансовая, коммуникационная стратегия банка, стратегия управления персоналом, IT-стратегия, региональная стратегия, стратегия социальной ответственности. Между тем каждая из разработанных стратегий должна развиваться в едином направлении, т. е. подчиняться *принципу целенаправленности* (функционирование банка, направленное на достижение поставленной стратегией и тактикой цели, т. е. направление развития кредитной организации).

Смысл *принципа материальной заинтересованности*, или *принципа финансового стимулирования (поощрение/наказание),* заключается в том, что именно в рамках системы управления финансами разрабатывается механизм повышения эффективности работы отдельных подразделений и оргструктуры управления банка в целом. Достигается это путем установления мер поощрения и наказания. Наиболее эффективно данный принцип реализуется путем организации так называемых центров ответственности. Под центром ответственности понимается подразделение хозяйствующего субъекта, руководство которого наделено определенными ресурсами и полномочиями, достаточными для выполнения установленных плановых заданий. Смысл выделения центров ответственности – в поощрении инициативы у руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения.

Принцип саморазвития означает способность совершенствоваться, самонастраиваться и противостоять угрозам. Коммерческие банки, являясь самодостаточными элементами сложной системы, должны изменяться в условиях динамичной внешней среды, иначе может возникнуть вопрос о нарушении устойчивости. Напомним, что значимость коммерческих банков и, соответственно, банковской системы для экономики велика. И нарушение устойчивости ряда банков может пошатнуть положение экономики в целом.

Принцип партнерства с клиентом. Когда условия по банковским продуктам в различных кредитных учреждениях примерно одинаковые, т. е. происходит качественное изменение конкуренции от ценовой к неценовой, большинство банков переходит на клиентоориентированную стратегию, т. е. стратегию создания максимально удобных и комфортных условий обслуживания клиентов.

Принцип реинжиниринга технологического уклада – требование к банку постоянно поддерживать в надлежащем состоянии свои организационные формы и технологии работы в меняющихся условиях деятельности. С развитием информационных технологий обслуживание клиентов переходит на новый качественный уровень с участием банкоматов, терминалов самообслуживания, Интернета и мобильных телефонов. Банки развивают удаленное обслуживание клиентов – это удобно как клиенту, так как нет необходимости идти в офис кредитного учреждения, так и банку, который экономит на операционных расходах. Однако удаленное обслуживание требует информационной безопасности данных клиента, надежности техники (банкоматов, терминалов и т. п.), слаженной работы процессинговых систем, обслуживающих пластиковые карты вкладчиков, минимальных обращений по претензионной работе.

Принципы обеспечения устойчивого развития, специфичные для коммерческих банков, выглядят следующим образом.

Принцип открытости и прозрачности структуры собственности и показателей деятельности коммерческих банков. Необходимость привлекать коммерческим банкам до 80 % заемных средств предполагает наличие сильной зависимости от степени доверия к ней хозяйствующих субъектов. Паника среди клиентов банка, возникающая в условиях нехватки информации, либо недостоверная информация способны поставить под угрозу устойчивость даже стабильно функционирующих кредитных институтов. Одними из инструментов обеспечения устойчивого функционирования коммерческих банков выступают открытость и доступность информации о деятельности коммерческих банков и структуре собственности.

Проблема достоверности информации, предоставляемая банками, была одной из ключевых с момента возникновения российской банковской системы. Существовала практика развития систем аффилированных структур, что существенно искажало информацию о реальных собственниках банках и позволяло проводить сомнительные операции по наращиванию собственных средств. Банки выдавали кредиты с «подложным» или неликвидным обеспечением, которые рассматривались как надежные. Таким образом, уровень рисков, присущих коммерческим банкам, был выше допустимого. Переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) позволяет банкам повысить открытость для контрагентов, а значит, и усилить инвестиционную привлекательность.

Принцип обеспечения финансовыми резервами значим для любого хозяйствующего субъекта, однако для коммерческих банков, доля заемных средств которых больше, чем собственных, данный принцип особенно актуален. Специфика банковской деятельности предполагает наличие различных рисков, в частности невозврата вложенных средств. А так как банк размещает привлеченные средства, последствия риска ложатся как на само кредитное учреждение, так и на его клиентов. Создание резервов является одним из способов управления банковскими рисками. Создание резервов на возможные потери по ссудам регламентируется положением 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [7][3].

Принцип сбалансированности активов и пассивов. Размещение активов и привлечение пассивов является основополагающей деятельностью коммерческого банка, поэтому управлению активами и пассивами, их качеству уделяется особое внимание. Параллельное рассмотрение активов и пассивов вытекает из сущности функционирования банковского сектора: аккумулирование временно свободных денежных средств для последующего их размещения. В вопросе единства управления активами и пассивами на передний план выдвигается проблема формирования оптимальной структуры активов и пассивов не только с точки зрения их качества, но и с точки зрения срочности. Традиционно качество пассивов характеризуется стабильностью ресурсной базы, стоимостью привлечения, чувствительностью к изменению процентных ставок и экономической ситуации. При анализе качества активов рассматривают ссудные операции банка и инвестиции в ценные бумаги. Качество активов зависит, во-первых, от выбранной в банке инвестиционной и кредитной политики, которая основывается на соотношении корреляционной пары риск/доходность, во-вторых, от степени диверсификации кредитов и инвестиций как по группам риска, так и по отраслям народного хозяйства, в-третьих, от эффективности управления проблемными кредитами, а также от объема и характера сделок с инсайдерами, дочерними и аффилированными компаниями.

Принцип финансового контроля осуществляется посредством работы внутренних и внешних служб. Внутренний контроль осуществляется службой финансового контроля, внешний – Центральным Банком, а также аудиторскими фирмами. Внешний финансовый контроль является обязательным и регламентирован государством. Возникновение Центрального банка связано с необходимостью появления в системе коммерческих банков органа, взявшего на себя контрольно-регулирующие функции по отношению к банковским институтам. Исторически это выразилось, прежде всего, в необходимости централизации банкнотной эмиссии в рамках одного или немногих кредитных институтов. В современных условиях одной из основополагающих функций эмиссионных институтов большинства развитых стран[4] выступает функция регулирования деятельности кредитных организаций. В рамках ее реализации Центральный

[3] Данный документ применяется с учетом положений Указания Банка России от 03.06.2010 № 2459-У «Об особенностях оценки кредитного риска по отдельным выданным ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (зарегистрировано в Минюсте РФ 28.06.2010 № 17628) // Вестник Банка России. 2010. № 38.

[4] В силу национальных традиций в некоторых странах надзорно-контрольная функция может быть закреплена за иными институтами, например, за Министерствами финансов в Австрии, Норвегии, Канаде; Денежно-кредитным управлением в Гонконге и т. д.

банк осуществляет надзор за коммерческими банками с целью предотвращения системного кризиса в банковской сфере, либо, если он наступил, с целью минимизации возможных издержек.

Устойчивость коммерческого банка является предметом общественного интереса в силу ряда причин: во-первых, значимости коммерческих банков в процессе функционирования экономики (недаром банковский сектор сравнивают с кровеносной системой), во-вторых, особенности формирования капитала путем привлечения средств хозяйствующих субъектов, в-третьих, роли доверия в отношениях между кредитными организациями и их клиентами. Принимая во внимание вышеизложенное, значимость данного принципа именно для кредитных организаций сложно не оценить.

Итак, рассмотрение принципов обеспечения устойчивого функционирования и развития коммерческого банка позволяет более детально представить направления развития кредитной организации, очертить круг задач, которые необходимо решить для укрепления позиций банка на рынке и гармоничном развитии банковской системы и экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. М.: Экономист, 2003. 751 с.

2. Деньги, кредит, банки / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 1998. 448 с.

3. Макаркин Н. П., Кедров В. И., Митрохин В. В. Теория и практика обеспечения устойчивости банковской системы / под общ. ред. Н. П. Макаркина. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2005. 140 с.

4. Инструкция об обязательных нормативах банков: утв. Банком России 16.01.2004 № 110-И (с изм. 08.11.2010) (зарегистрировано в Минюсте РФ 06.02.2004 № 5529) // Вестник Банка России. 2004. № 11.

5. Указание об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования: утв. Банком России 16.01.2004 № 1379-У (с изм. 27.10.2009) (зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2004 № 5485) // Вестник Банка России. 2004. № 5.

6. Указание об оценке экономического положения: утв. Банком России 30.04.2008 № 2005-У (с изм. 05.08.2009) (зарегистрировано в Минюсте РФ 26.05.2008 № 11755) // Вестник Банка России. 2008. № 28.

7. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П (ред. от 04.12.2009, с изм. от 03.06.2010) (зарегистрировано в Минюсте РФ 26.04.2004 № 5774) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.07.2010) // Вестник Банка России. 2004. № 28.

8. Ковалев В. В. Финансы предприятий: учебник. М.: Проспект, 2004.

9. Масленченков Ю. С. Технология и организация работы банка: теория и практика. М.: ДеКа, 1998. 432 с.

10. Митрохин В. В., Лукшина А. А. Инструменты поддержания устойчивого развития коммерческих банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 159–163.

11. Российская архитектурно-строительная энциклопедия / под ред. Е. В. Басина. М.: Альфа, 1995. 555 с. Т. II.

12. Российская архитектурно-строительная энциклопедия / под ред. Е. В. Басина. М.: Альфа, 1995. 536 с. Т. IV.

13. Указание об особенностях оценки кредитного риска по отдельным выданным ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: утв. Банком России от 03.06.2010 № 2459-У (зарегистрировано в Минюсте РФ 28.06.2010 № 17628) // Вестник Банка России. 2010. № 38.

14. Митрохин В. В., Тарадаева А. В. Система страхования банковских вкладов: особенности формирования и направления совершенствования в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 154–159.

15. Митрохин В. В., Лукшина А. А. Инструменты поддержания устойчивого развития коммерческих банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 159–163.

REFERENCES

1. Bank business: text book / under the editorship of G. G. Korobova. M.: Economist, 2003. 751 p.

2. Money, credit, banks / edited by O. I. Lavrushin. M.: Finances and statistics, 1998. 448 p.

3. Makarkin N. P., Kedrov V. I., Mitrokhin V. V. Theory and practice of sustainability of banking system / edited by N. P. Makarkin. Saransk: Publishing house of Mordovian university, 2005. 140 p.

4. Manual with mandatory banks regulations: approved by the Bank of Russia on 16.01.2004 # 110-I (revised on 08.11.2010) (Registered by the Ministry of justice of the RF on 06.02.2004 # 5529) // Bulletin of the Bank of Russia. 2004. # 11.

5. Direction regarding the evaluation of the bank financial sustainability in order to consider its sufficient for participation in the insurance system: approved by the Bank of Russia on 16.01.2004 # 1379-U (revised on 27.10.2009) (Registered by the RF Ministry of justice on 23.01.2004 # 5485) // Bulletin of the Bank of Russia. 2004. # 5.

6. Direction regarding the economic evaluation: approved by the Bank of Russia on 30.04.2008 # 2005-U (revised on 05.08.2009) (Registered by the RF Ministry of justice on 26.05.2008 # 11755) // Bulletin of the Bank of Russia. 2008. # 28.

7. Provision regarding the order of reserves formation by credit agencies for potential loan losses, loan and similar debts: approved by the Bank of Russia on 26.03.2004 # 254-P (issued on 04.12.2009, revised on 03.06.2010) (Registered by the RF Ministry of justice on 26.04.2004 # 5774) (revised and amended on 01.07.2010) // Bulletin of the Bank of Russia. 2004. # 28.

8. Kovalev V. V. Companies' finances: text book. M.: Prospect, 2004.

9. Maslenchenkov Yu. S. Technology and arrangement of the bank activity: theory and practice. M.: DeKa, 1998. 432 p.

10. Mitrokhin V. V., Lukshina A. A. Tools for commercial banks sustainable development support // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 159–163.

11. Russian architectural and construction encyclopedia / edited by E. V. Basin. M.: Alfa, 1995. 555 p. V. II.

12. Russian architectural and construction encyclopedia / edited by E. V. Basin. M.: Alfa, 1995. 536 c. V. IV.

13. Direction regarding peculiarities of evaluation of the credit risk of provided loans, loan and similar debts: approved by the Bank of Russia on 03.06.2010 # 2459-U (Registered by the RF Ministry of justice on 28.06.2010 # 17628) // Bulletin of the Bank of Russia. 2010. # 38.

14. Mitrokhin V. V., Taradaeva A. V. Insurance system of bank deposits: peculiarities of formation and improvement in the modern world // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 154–159.

15. Mitrokhin V. V., Lukshina A. A. Tools for commercial banks sustainable development support // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 159–163.

УДК 336.02
ББК 65.261.411

Новиков Дмитрий Вячеславович,
аспирант каф. финансов и кредита
Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: diman@bk.ru

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В КИТАЕ, США И ЕС: ОПЫТ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE PRODUCTIONS IN CHINA, USA AND EUROPEAN UNION: THE EXPERIENCE OF THE DIRECT TAXATION OF CORPORATIONS

В статье на основе анализа опыта прямого налогообложения в обеспечении финансирования инновационных производств в странах ЕС, США и Китае обосновывается вывод, что в этих странах действует система мер для создания благоприятного инновационного климата, особое внимание уделяется заинтересованности компаний реального сектора экономики в создании инноваций. В российской практике налогообложения инновационной деятельности реализуется комплекс мероприятий, направленных на улучшение инновационного климата в стране. Несмотря на это, инвестиционная привлекательность России остается на довольно низком уровне.

The article has justified the conclusion that in the countries of the European Union, USA and China there is a system of measures for creation of favorable innovative climate, special attention is paid to the interest of the companies of the real sector of economy in the creation of innovations; the conclusion is based on the analysis of the experience of direct taxation for providing financing of innovative productions in these countries. In the Russian practice of the taxation of innovation activity the complex of the measures directed to improvement of the innovative climate in the country has been implemented. Despite of this, the investment attractiveness of Russia remains at the sufficiently low level.

Ключевые слова: инновационные производства, налогообложение прибыли, научные разработки, оценочный индикативный аппарат инноваций, инвестиционная привлекательность, инновации, инновационная деятельность, инновационный климат, инновационная направленность государственной политики, налоговые льготы.

Keywords: innovative production, taxation of revenue, scientific research and development, the estimative indicative tools of innovations, investment attraction, innovations, innovative activities, innovative climate, innovative state policy, tax privileges.

В настоящее время в российской практике налогообложения инновационной деятельности реализуется комплекс мероприятий, направленных на улучшение инновационного климата в стране. Несмотря на это, инвестиционная привлекательность России пока на довольно низком уровне. Использование положительного опыта налоговых систем иностранных государств, характеризующегося высокой результативностью и эффективностью в этой сфере, будет способствовать разрешению означенной проблемы.

Инновационная направленность государственной политики

Инновационная направленность государственной политики является ключевым фактором динамичного развития экономики зарубежных стран. По мнению Э. Патрика и В. Г. Яшина, главная идея государственной инновационной политики высокоразвитых стран состоит в создании условий, необходимых для активизации научного и технологического вклада в экономическое развитие при помощи рыночных принципов и реструктуризации организационной структуры данной сферы [1]. В стимулировании научной и инновационной деятельности особую роль играют методы налогового регулирования (косвенного финансирования), направленные, с одной стороны, на стимулирование развития инновационных процессов, с другой – на формирование благоприятного инновационного климата в государстве.

По мнению Г. К. Болтрушевич и Т. И. Ивановой, государственная поддержка инновационной деятельности в развитых странах проводится в рамках комплексного подхода к ее стимулированию, исходя из конкретных исторических условий развития. Ими выделяются два этапа в налоговом стимулировании инноваций в западных странах: 50–70-е и 80–90-е гг. XX в. [2].

На первом этапе активно происходило формирование льгот и привилегий, направленных на стимулирование частного капитала для осуществления инвестиций в расширение производства, НИОКР, минуя бюджетное сотрудничество компаний с научными учреждениями, развитие малых и средних исследовательских фирм. Систему льгот составляли ускоренная амортизация и инвестиционные налоговые кредиты. В отношении налоговых кредитов отметим, что они предоставлялись через систему государственных заказов и программ, что позволяло обеспечить приток частных инвестиций в новые технологические направления. Механизм применения инвестиционного налогового кредита состоял в том, что из суммы налогооблагаемой прибыли или налога на прибыль исключалась определенная сумма, рассчитываемая как процент к стоимости вводимого в эксплуатацию оборудования.

Что касается стимулирования НИОКР, то в таких странах, как США, Великобритания, Бельгия, Голландия и др., оно осуществлялось с помощью единовременного исключения из налогооблагаемых доходов затрат на проведение этих работ или вычета этих затрат в течение ряда лет. В указанных странах определялись и направления предпринимательской деятельности, которым предоставлялись максимальные льготы, что позволяло в условиях свободного перелива капитала обеспечить приоритетное развитие отдельных отраслей.

Второй этап налогового стимулирования инновационной деятельности характеризуется системой мероприятий, направленных на совершенствование механизма государственного стимулирования инновационных процессов в зарубежных странах. Основной задачей было сокращение времени от стадии научной разработки до массового производства. Основными инструментами налогового стимулирования инновационной деятельности стали налоговые кредиты и льготные режимы налогообложения отдельных плательщиков или отдельные виды деятельности. Следует отметить, что особое внимание было уделено венчурным фирмам и компаниям, которые финансировали рисковые операции и были заняты в передовых направлениях науки и техники. Для них были установлены льготы на суммы таких инвестиций [2].

Анализ этапов становления и развития налогового стимулирования инновационной деятельности свидетельствует о широком применении форм и механизмов государственной поддержки инновационной деятельности в зарубежных странах несмотря на то, что налоговое стимулирование как вид государственной поддержки применяется относительно недавно [3].

Так, первыми в 1966 г. налоговые скидки получили японские компании. Позже, в 1981 г., они были введены в США, а в 1980–1990 гг. инструменты системы налогового стимулирования появились в большинстве развитых и новых индустриальных странах. К 2006 г. различные способы налогового стимулирования расходов на инновации и разработки применяли уже 20 стран, в то время как в 1995 г. их насчитывалось всего 12.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что с 1966 г. формируется общая тенденция, характерная для зарубежных стран, заключающаяся в повышении удельного веса льгот, создающих необходимые условия для формирования благоприятного инновационного климата в государствах.

На наш взгляд, одним из инструментов косвенного финансирования инновационных производств является прямое налогообложение. Поскольку прямые налоги составляют существенную нагрузку для хозяйствующих субъектов, постольку основные меры налогового стимулирования в зарубежных странах связаны с подоходными налогами с корпораций. В этой связи следует согласиться с Н. И. Ивановой, которая представляет влияние налогов в регулировании экономических процессов, в том числе инновационных, по следующей убывающей шкале: налог на корпоративный доход, налог на личный доход, взносы на социальное страхование и косвенные налоги на потребление [4].

Однако следует отметить, что и налогообложению природных ресурсов в развитых странах в рамках инновационной политики придается немаловажное значение, в частности речь идет об экологических налогах и сборах. Так, ОЭСР опубликовало доклад, основанный на исследованиях, проведенных Японией, Швецией, Испанией, Великобританией, о взаимосвязи инноваций и экологического налогообложения [5]. В настоящее время страны ОЭСР и многие другие государства применяют в своих налоговых законодательствах различные экологические налоги и сборы, например, на энергию, воду, воздух, за изменение климата и др. На практике четко прослеживается взаимосвязь между налогом с прибыли корпораций и экологическими налогами и сборами. Так, основным инструментом налогового стимулирования экологической деятельности является ускоренная амортизация основных фондов природоохранного назначения.

Увеличение амортизационных отчислений, с одной стороны, стимулирует предприятия обновлять природоохранное оборудование, так как оно окупается в более короткие сроки, а с другой – повышенная амортизация через себестоимость продукции снижает налогооблагаемую базу налога на прибыль, повышая тем самым возможности предприятия в части вложения средств в природоохранное оборудование [6].

Проанализируем далее мероприятия налогового стимулирования при обложении прибыли корпораций в зарубежных странах в рамках взятого ими курса на развитие инновационной деятельности.

Налоговое стимулирование инновационных корпораций в Китае

Китай в настоящее время активно применяет инвестиционно-ориентированную налоговую политику, в основе которой находятся меры налогового стимулирования, направленные исключительно на производственные организации, выпускающие товары, полуфабрикаты и инновационную продукцию и предполагающие работать в Китае не менее 10 лет. Результативность проводимой политики выражается в том, что в настоящее время

Китай является мировым лидером по привлечению иностранных инвестиций в свою экономику. Для производственных организаций, выпускающих товары, полуфабрикаты и инновационную продукцию, предусмотрено освобождение от уплаты налога на прибыль в течение 2-х лет с момента получения первой прибыли, а затем в течение последующих 3-х лет их налогооблагаемая прибыль подлежит уменьшению на 50 %. [7].

Такие же правила действуют в отношении новых производств, организованных на базе действующих посредством взноса дополнительного капитала при условии включения проекта (или цели проекта) как приоритетного в Новый промышленный каталог и размере дополнительного капитала или активов не менее 60 млн долл. США (в эквиваленте). Помимо так называемых налоговых каникул, в Китае широко применяются меры налогового стимулирования зон экономического и технологического развития в виде снижения ставки налога на прибыль до 15 %. В этом случае размер фактических инвестиций в расчет не принимается.

Иностранному инвестору может быть возвращено до 40 % сумм уплаченного налога на прибыль с реинвестированных сумм, если он осуществит реинвестирование в течение пяти лет после получения данной налоговой льготы. При этом налогоплательщик вправе реинвестировать прибыль в году ее получения либо для целей аккумулирования финансовых средств создать фонд предстоящих инвестиций. В случае если иностранный инвестор реинвестировал прибыль в экспортно-ориентированное либо технологически инновационное производство, он имеет право на полное возмещение сумм налога на прибыль, уплаченного ранее в отношении реинвестированных сумм.

Например, в январе 2006 г. Председатель КНР Ху Цзиньтао на встрече с учеными Китая, представляя Среднесрочный и Долгосрочный планы научно-технического развития (План 2020) заявил следующее: «К 2020 г. Китай должен превратиться в государство инновационного типа. Такова цель нашей страны в области научно-технического развития на ближайшие 15 лет» [8]. По словам Председателя КНР, «суть такого государства заключается в том, чтобы мощь науки и техники способствовала экономико-социальному развитию и обеспечению национальной безопасности, чтобы синтез базовых научных исследований и изучения передовых технологий существенно усиливал и позволял достичь таких научно-технических результатов, которые были бы существенны для всего мира» [8].

Одним из способов получения современных технологий для Китая стало привлечение иностранного капитала. Налоговая ставка по подоходному налогу для китайских предприятий составляет 24 %, в то время как для предприятий с иностранным капиталом – 14 %. Это объясняется значением этих предприятий для государства в рамках выбранного инновационного пути развития экономики. Так, на долю предприятий с участием иностранного капитала приходится ¾ суммы, затрачиваемой на приобретение новых технологий. Кроме того, такие предприятия производят свыше 50 % экспортируемых товаров, а среди высокотехнологичных товаров, которые составляют 20 % всего китайского экспорта, их доля достигает 80 % [8].

Инновационное стимулирование в США и странах ЕС

В отношении США отметим, что в 2006 г. президент Дж. Буш объявил об Американской инициативе по конкурентоспособности (American Competitiveness Initiative, ACI), тем самым определив такое приоритетное направление страны, как инновации. В обобщающем докладе «Вехи нашего инновационного будущего», подготовленного группой, состоящей из профессиональных ассоциаций, лоббистских организаций и представителей частного бизнеса, проблемы США в области инноваций и конкурентоспособности были сгруппированы по функциональным областям: 1. Образование и наука. 2. Подготовка квалифицированной рабочей силы. 3. Применение нового знания на практике [9]. В США 9 августа 2007 г. был принят закон «Америка соревнуется», в соответствии с которым для решения проблем создания инфраструктуры инновационного развития предусматривается формирование Президентского совета по инновациям и конкурентоспособности.

Большое значение в США в рамках мер стимулирования нововведений уделяется предпринимательству как базе реализации всех видов инноваций в экономике и социальной сфере. Поэтому на законодательном уровне предлагаются меры, снижающие налоговый пресс на предпринимателей и устраняющие излишнее бюрократическое бремя, в частности с помощью внедрения средств информатизации [9].

Стимулированию инноваций в странах ЕС особая значимость была придана в 2000 г. в Лиссабоне при формулировании стратегической цели Евросоюза: «превратить к 2010 г. европейскую экономику в наиболее конкурентоспособную и динамичную в мире» [10]. В странах ЕС активно стали создаваться организационные, правовые и экономические механизмы, основная задача которых заключалась в формировании благоприятных условий для инновационного развития экономики. При этом в странах ЕС наблюдается сокращение прямого государственного вмешательства в инновационный процесс, что соответствует тенденции снижения прямого государственного регулирования экономики зарубежных стран в целом.

Среди инструментов регулирования инновационной деятельности в странах ЕС основными являются механизмы налоговой политики, например:

– исключение из налоговой базы компаний величины затрат на НИОКР, на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау;

– уменьшение налогооблагаемой прибыли компаний на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых вузам, научно-исследовательским организациям и другим инновационным предприятиям;

– применение «налоговых каникул» в отношении прибыли, получаемой от реализации инновационных проектов;

– льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, получаемых по акциям инновационных предприятий.

Кроме того, законодательством стран ЕС предприятиям связи и телекоммуникаций предоставляется право формировать из полученной прибыли специальные

инновационные фонды, составляющие от 16 до 50 % прибыли предприятия, которые не облагаются налогом [10]. Анализ опыта налогообложения инновационной деятельности в странах ЕС позволяет сделать вывод, что зарубежные государства проводят активную политику по созданию и регулированию инноваций при помощи такого инструмента налоговой политики, как налог на прибыль корпораций. Рассмотрим данное положение на примере нескольких стран ЕС.

В Австрии начиная с 2005 г. ставка налога на прибыль корпораций (корпоративного налога) снижена до 25 %. Данная тенденция наблюдается и в других европейских странах [7, с. 16]. При этом законодательством этой страны предусматривается уплата в обязательном порядке так называемого минимального корпоративного налога вне зависимости от результатов деятельности налогоплательщика (для компаний с ограниченной ответственностью – 437,5 евро, акционерных обществ – 875 евро за каждый истекший квартал, или 1750 и 3500 евро в год соответственно). Для вновь созданных компаний размер минимального корпоративного налога в течение первого года работы снижен до 273 евро за квартал, или 1092 евро в год. В случае получения компанией убытка уплата минимального корпоративного налога переносится на будущее, до получения прибыли. Что касается амортизационных отчислений, то австрийская налоговая практика содержит только линейный метод списания стоимости активов на расходы. Тем не менее налогоплательщик вправе самостоятельно устанавливать норму амортизации (исключение составляют промышленные и производственные здания, для которых годовая норма амортизации определена 2–3 %, и автомобили – 12,5 %). Кроме того, допускается начисление амортизации по такому нематериальному активу, как деловая репутация фирмы (в течение 15 лет); установлены правила для уценки стоимости природных ресурсов вследствие их истощения, что отсутствует в российской налоговой практике.

В отношении вычета отдельных видов расходов при определении налоговой базы существуют следующие правила:

– расходы на обучение сотрудников принимаются в размере, не превышающем 20 % от суммы понесенных расходов;

– стоимость деловых обедов относится на расходы в размере 50 % от фактических затрат;

– любые расходы на НИОКР принимаются в полном объеме. При наличии убытка у компании предусмотрено субсидирование расходов на НИОКР за счет бюджетных средств (либо в виде налогового кредита) в размере 8 % от сумм понесенных расходов.

В Нидерландах среди мер налогового стимулирования развития экономики следует выделить:

– стимулирование малого бизнеса, предполагающее регрессию налоговых вычетов при увеличении сумм осуществленных инвестиций, т. е. чем меньше размер инвестиций в капитал и активы малого предприятия, тем больше размер вычета из налоговой базы. При сумме инвестиций 2 тыс. – 33 тыс. евро размер вычета составляет 25 %; 254 тыс. – 286 тыс. евро – 3 %; свыше 286 тыс. евро вычет не предоставляется;

– стимулирование инвестиций в энергосберегающие и энергоэффективные активы – возможность единовременного списания в момент ввода в эксплуатацию до 55 % суммы расходов на приобретение активов. Размер расходов ограничен: от 2 тыс. до 106 млн евро в год;

– стимулирование инвестиций в природоохранные мероприятия и активы – возможность единовременного списания расходов на приобретение этих активов в размере 40, 30 или 15 % в зависимости от вида природоохранных активов и мероприятий;

– стимулирование инвестиций в производство кинофильмов, ориентированных на аудиторию страны, – отнесение на расходы суммы в размере 25 тыс. евро, но не более 47 % от облагаемого дохода в налоговом периоде;

– стимулирование новых технологий – уменьшение налоговых баз по единому социальному налогу и подоходному налогу в пределах 8 млн евро в год на одного работника, занятого научно-исследовательскими разработками. Для применения положения программа НИОКР должна быть согласована с Министерством экономики Нидерландов;

– стимулирование инвестиций на улучшение условий труда работников – единовременное принятие к вычету расходов, понесенных на подобные цели, в полном объеме;

– стимулирование организационных и подготовительных мероприятий по открытию новых компаний или бизнеса – полное списание понесенных затрат в течение первого года работы компании [7, с. 18–19].

В налоговой составляющей инновационной политики современной Германии важнейшую роль играют налоговые льготы. При этом повышение удельного веса льгот, обеспечивающих благоприятный инновационный климат, является преобладающей тенденцией. Особенность как западной, так и немецкой системы налогообложения состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Налоговые льготы по налогу на прибыль предприятий в форме налоговых освобождений и налоговых скидок, стимулирующие инновационную деятельность в стране, представлены в табл. 1.

Используя налоговые и рыночные механизмы стимулирования инновационной деятельности, Германия в течение многих лет считается страной-лидером по экспорту новейших технологий и оборудования.

Таблица 1

Система налоговых льгот по налогу на прибыль в Германии

Система налоговых льгот	
Налоговые освобождения	**Налоговые скидки**
1. «Налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов	1. Инвестиционные скидки с величины налога на прибыль, рассчитываемые как процентная доля от стоимости внедряемого инновационного оборудования

Продолжение табл. 1

Система налоговых льгот	
Налоговые освобождения	**Налоговые скидки**
2. Применение пониженных ставок при обложении прибыли для небольших инновационно активных предприятий	2. Скидки с величины налога на прибыль в размере расходов на НИОКР
3. Льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных по акциям инновационных организаций	3. Отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях
4. Льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности	4. Создание за счет средств фонда прибыли инновационных фондов специального назначения, не облагаемых налогом
	5. Уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых вузам, НИИ и другим инновационным организациям
	6. Ускоренная амортизация. В первый год может быть списано до 40 % расходов на приобретение оборудования и приборов, используемых для проведения НИОКР
	7. Вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций

Источник: составлено автором на основании данных, приведенных в [1].

Анализируя международный опыт и российскую практику налогового стимулирования инновационной деятельности, А. С. Кизимов отмечает, что понятие «инновационная деятельность» более широкое, чем понятие «научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)» и включает в себя:

– НИОКР;

– патенты (как результат НИОКР);

– обучение кадров;

– использование компьютерных программ;

– процесс создания предприятий и условия их финансирования на начальном этапе [11].

Основным направлением налогового стимулирования инновационной деятельности в зарубежных странах является поддержка развития НИОКР. Так, в странах ЕС действуют так называемые рамочные программы, составляющие основу наднационального управления НИОКР. В частности, о важности и значении, уделяемом НИОКР, можно судить по Шестой рамочной программе ЕС, приоритетными сферами научных исследований и разработок которой стали информационные технологии и биотехнологии (на них выделялось 33,1 % средств из бюджета ЕС, предназначенных на финансирование НИОКР) [9, с. 66].

Оценочно-индикативный аппарат налогового стимулирования

В мировой практике для оценки степени привлекательности налогового субсидирования в разных странах и сравнения стран по этому показателю, в частности в рамках применения налоговых стимулов для НИОКР, используют показатель *B-index*, предложенный Я. Варда. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$B\text{-}index = (1 - НС_{п} \cdot ПрСтоим_{префер}) / (1 - НС_{п}) \quad (1)$$

где *B-index* – дисконтированный доход организации до уплаты налогов, необходимый для покрытия первоначальных инновационных расходов и уплаты налога на прибыль организации;

$НС_{п}$ – ставка налога на прибыль организаций;

$ПрСтоим_{префер}$ – приведенная стоимость амортизации и налоговых преференций для инновационной деятельности.

Данный индекс позволяет определить удельный вес собственных финансовых ресурсов организации в единице расходов на инновации. Производным от этого показателя является показатель налоговых субсидий на инновационную деятельность, показывающий степень участия государства в инновациях при предоставлении хозяйствующим субъектам налоговых преференций. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Показатель налоговых субсидий} = 1 - B\text{-}index \quad (2)$$

Чем выше значение показателя налоговых субсидий, тем больше стимулов государство предоставляет для инновационной деятельности [11].

Результаты расчета **B-index**, проведенного европейскими экспертами для стран ЕС за период 2006–2007 гг. приведены в табл. 2.

Таблица 2

Значение B-index для стран ЕС (2006 – 2007 гг.) [4, с. 49]

Страна	МиСБ	Крупные компании	Страна	МиСБ	Крупные компании
Испания	0,609	0,609	Ирландия	0,951	0,951
Португалия	0,715	0,715	Польша	0,978	0,99
Чехия	0,729	0,729	Финляндия	1,008	1,008
Франция	0,811	0,811	Словакия	1,008	1,008
Венгрия	0,838	0,838	Швейцария	1,01	1,01
Дания	0,839	0,839	Греция	1,011	1,011
Великобритания	0,894	0,904	Люксембург	1,014	1,014
Бельгия	0,911	0,911	Швеция	1,015	1,015
Австрия	0,912	0,912	Италия	1,023	1,023
Нидерланды	0,761	0,934	Германия	1,03	1,03

На основании данных *B-index* считается, что с 2000 г. в США условия для инноваций и НИОКР становятся менее благоприятными, чем, например, в Канаде, Великобритании и Австралии, где фактическое налоговое стимулирование вдвое больше.

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что Испания, Португалия и Чехия создают малому и среднему бизнесу, а также крупным компаниям наиболее благоприятные условия налогообложения в отношении инноваций и разработок. Значение *B-index* = 0,609 для Испании свидетельствует о том, что собственные затраты компании на инновации и разработки без учета налоговых субсидий составляют только 60,9 % общих затрат, то есть 39,1 % затрат компаниям компенсируется за счет средств государства. Таким образом, чем ниже значение этого индекса, тем большая часть налоговых субсидий на инновации и разработки предоставляется государством.

На основании представленных в табл. 2 различий по показателям в таких странах, как Нидерланды, Польша и Великобритания, можно сделать вывод, что в данных странах используются разные системы налогового субсидирования инноваций и разработок для малого и среднего бизнеса и крупных компаний.

Инструментарий налогового стимулирования НИОКР за рубежом

В мировой экономической практике основными налоговыми стимулами исследований и разработок по налогу на прибыль являются следующие налоговые льготы.

1. Списание текущих расходов, связанных с исследованиями и разработками. Практически во всех развитых странах компаниям предоставляется право списывать текущие расходы, связанные с исследованиями и разработками, в полной мере. Также во многих странах предусматривается перенос убытков на будущий или прошедший учетный период. Например, во Франции компании могут отнести текущие убытки на результаты деятельности либо за прошедшие три года, либо на пять лет вперед.

2. Дополнительная налоговая скидка (вычет из налога на прибыль) позволяет фирмам снижать налогооблагаемую базу в большем размере, чем это происходит при списании текущих расходов, связанных с исследованиями и разработками. Однако в ряде стран существуют лимиты на максимальную сумму расходов, связанных с исследованиями и разработками, которые компания может ежегодно списывать. Дополнительная налоговая скидка применяется в Великобритании, Бельгии, Дании и других странах.

3. Налоговый исследовательский кредит. Посредством этого механизма фирмы могут вычитать из суммы налога на прибыль часть затрат на инновационную деятельность, определяемую процентной ставкой налогового кредита. Выделяют три способа применения этого вычета:

– полнообъемный налоговый кредит, когда налоговый кредит берется в полном объеме в базовом году;

– приростной налоговый кредит. В данном случае налоговый кредит рассчитывается как прирост расходов, связанных с исследованиями и разработками, по отношению к базовому уровню расходов;

– смешанная форма, когда к полнообъемному кредиту добавляется приростной налоговый кредит.

4. Специальные режимы амортизации основных фондов, связанных с исследованиями и разработками. Эта мера призвана стимулировать приобретение капитальных активов, необходимых для исследований и разработок. В странах ЕС и США применяют два варианта специальных режимов амортизации основных фондов, связанных с исследованиями и разработками:

– «свободная амортизация» означает отсутствие установленного метода списания;

– «ускоренная амортизация», которая позволяет списывать относительно большие суммы в первые годы службы, чем в последующие, или сокращает сроки списания по сравнению с экономическим сроком, то есть сроком их фактического использования.

5. Инвестиционный налоговый кредит. Данная мера близка по экономическому смыслу к предыдущей и позволяет списывать значительную часть стоимости оборудования в первые годы его эксплуатации. Способствует распространению и развитию инноваций, так как при его применении поощряется замена устаревшего оборудования более новым и ориентированным на информационные технологии.

6. Льготы в налогообложении прибыли в связи с иностранными источниками дохода компании. В рамках данной меры большое значение имеют взаимные соглашения о налоговом регулировании, позволяющие избежать двойного налогообложения дохода компании, получающей доход от источников в других странах.

7. Специальное применение налога на материальную выгоду от продажи акций (НМВПА) в связи с проведением исследований и разработок [4, с. 20–31].

Практическое применение инструментов налогового стимулирования исследований и разработок в рамках применения налога на прибыль в некоторых зарубежных странах представлено в табл. 3. Следует заметить, что данные табл. 3 косвенно свидетельствуют о том, что зарубежные страны эффективно влияют на процессы накопления и потребления капитала, структуру материального производства, его территориальное размещение.

Как видим, анализ зарубежного опыта прямого налогообложения в обеспечении финансирования инновационных производств выявляет, во-первых, наличие идеи, во-вторых, стратегии инновационной политики. Это является остро необходимым в настоящее время и для России.

Зарубежная практика также свидетельствует о том, что существует много механизмов стимулирования инновационной деятельности. В их числе создание инновационной инфраструктуры, международного сотрудничества в области инноваций, государственного финансирования инновационной деятельности, предпочтение отдается инструментам налогового регулирования, в частности, снижению и применению преференций по налогу на прибыль корпораций.

Таблица 3

Налоговое регулирование исследовательских работ посредством налога на прибыль корпораций в зарубежных странах

Страна	Льготы по налогу на прибыль корпораций				Меры общего характера в рамках налога на прибыль, которые могут поощрять инновации и разработки
	Налоговый исследовательский кредит (НИК)	Спец. режим амортизации	Льгота по уменьшению налогооблагаемой прибыли (НП)	Иные льготы	
Австралия	В 2009 г. объявлено о введении в 2010–2011 гг. НИК вместо льготы по уменьшению НП. Планируется 45%-й НИК малым фирмам (с оборотом меньше 20 млн долл.) и 40%-й НИК фирмам, находящимся в иностранной собственности		Смешанный объемно-приростной вариант вычета из налогооблагаемой базы (впервые 1985 г.): вычет в размере 125 % всего объема расходов на НИОКР в текущем году и вычет в размере 175 % от прироста расходов на НИОКР по отношению к базовым средним расходам на НИОКР за предшествующие три года (с 2001 г.). В 2009 г. объявлено о замене этой льготы на НИК		
Бельгия		Научно-исследовательские материалы: 3 года, линейный режим. Патенты: в зависимости от срока действия (5–30 лет), линейный режим	Освобождение от налога 20 % инвестиций в НИОКР+10,5 % вычет всех инвестированных сумм в НИОКР из НП (18,5 %, если инвестиции в исследования по энергосбережению или новые продукты или инновационные технологии). Вычет из НП исследовательских фирм: 13,5 % инновационного капитала (в течение 10 лет после учреждения или начальные 2–3 года после учреждения)	Освобождение от налога на 10 лет научно-исследовательской деятельности	Освобождение от налога на материальную выгоду от продажи акций (НМВПА). Компании, образованные за счет частных инвестиционных (венчурных) фондов, освобождаются от налогов на начисленные проценты. Дивиденды, выплачиваемые этими компаниями, облагаются налогом по ставке от 15 % до 20 %, кроме иностранных инвесторов
Германия	Налоговый кредит отменен в середине 90-х гг. из-за злоупотреблений	Ускоренная амортизация 30 % активов, относящихся к исследовательским работам (метод снижающегося остатка)			Убытки могут быть отнесены к прошедшему году (в пределах установленного максимума), если это невозможно, то к будущему периоду. Дополнительная амортизация 20 % стоимости приобретенных или произведенных новых движимых активов разрешена в год приобретения и в последующие 4 года для малых и средних компаний (в пределах установленного максимума)
Великобритания	Для убыточных малых и средних предприятий выплачиваемый НИК позволяет соответствующим компаниям уменьшить их расходы на исследовательские работы на 24 %. Они получают от Министерства финансов платеж наличными в размере 24 ф. ст. на каждые 100 ф. ст., израсходованных на соответствующие исследовательские работы	Свободная амортизация активов (включая здания), относящиеся к исследовательским работам	1. Освобождение от налога научно-исследовательских ассоциаций. 2. Ослабление налоговых выплат научно-исследовательских ассоциаций. 3. Ослабление налоговых обязательств за исследовательские работы, оплачиваемые университетам, колледжам и подобным исследовательским организациям. Для малых и средних компаний размер вычета увеличен до 175 % за выполненные ИР (после 1 августа 2008 г.); для крупных предприятий –до 130 % (с 1 апреля 2008 г.)		Вычеты капитала из НП в размере потребления или амортизации капитальных активов. Различным типам активов соответствуют разные размеры вычета. По машинам и оборудованию крупные компании получают 20 %-ный вычет, в то время как малые и средние компании получают 40 % (только в первый год). Последние также получают выгоду от использования предоставленных им льгот, стимулирующих рост Интернет-торговли, позволяющие им списывать до 100 % расходов на приобретение нового компьютерного оборудования в год его покупки. Убытки можно отнести на предшествующий год, вычитая их из прибыли за более ранний учетный период

Продолжение табл. 3

Страна	Льготы по налогу на прибыль корпораций				Меры общего характера в рамках налога на прибыль, которые могут поощрять инновации и разработки
	Налоговый исследовательский кредит (НИК)	Спец. режим амортизации	Льгота по уменьшению налогооблагаемой прибыли (НП)	Иные льготы	
США	Приростной вариант НИК трех видов: 1. Обычный: из налога на прибыль вычитается 20 % среднегодовых расходов на исследовательские работы (ИР) при условии роста доли ИР в сумме продаж к базовому размеру за установленный период (для начинающих компаний иные условия). 2. Альтернативный приростной НИК: максимальный размер вычета – 3,75 % расходов на ИР по отношению к сниженному базовому уровню. 3. Альтернативный упрощенный НИК: вычет в размере 14 % от той суммы расходов на ИР, которая превышает 50 % среднегодовых расходов на ИР за три предшествующих года	Ускоренная амортизация			Ускоренная амортизация 20000 долл. в первый год и 24000 долл. в следующий за инвестициями год. Налоговый кредит по налогам, уплачиваемым иностранным государствам. Доходы из иностранных источников подлежат облегченному налогообложению

Источник: составлено автором по [4, с. 141].

Анализ налогового стимулирования инновационной деятельности в странах ЕС и США приводит к выводу, что в этих странах действует система мер комплексного воздействия при создании благоприятного инновационного климата. Кроме того, в указанных государствах особое значение уделяется заинтересованности компаний реального сектора экономики в создании инноваций. В данном контексте интересным представляется и реализация главного принципа западной, в частности немецкой, системы налогообложения, заключающегося в том, что *налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам*.

Таким образом, по итогам анализа зарубежного опыта прямого налогообложения в финансовом обеспечении инновационных производств можно предложить следующие практические рекомендации для корректировки налоговой политики Российской Федерации.

Во-первых, в Российской Федерации объектом стимулирования должна являться не только научная и инновационная деятельность, но и деятельность предприятий реального сектора, использующих результаты НИОКР в своей хозяйственной деятельности. При этом необходимо разработать стратегию развития реального сектора, предусмотрев этапы его технологической модернизации.

Во-вторых, используя опыт зарубежных стран, следует дифференцировать налоговые льготы от минимальных до полного освобождения от определенных налогов, исходя из налоговой нагрузки на предприятия. Уровень налоговых льгот необходимо определять в свете приоритетности проводимых исследований и разработок для национальной экономики.

В-третьих, одной из целей российской инновационной политики должно стать нахождение оптимального соотношения между бюджетным финансированием науки и обеспечением финансирования научно-технического прогресса частными компаниями. Можно воспользоваться опытом Германии, в которой «каждый евро, инвестируемый государством в развитие науки и инновационных технологий, стимулирует привлечение от 1,5 до 2 евро частных инвестиций» [1, с. 84].

Объективно следует отметить, что первые положительные результаты по привлечению частных инвестиций, например в нанотехнологии, в России уже имеются. Так, на открытии форума RUSNANOTECH-2010 было отмечено, что Россия удерживает 4-е место в мире по привлечению частных инвестиций в нанопроекты (на первом месте США, на втором – Япония, на третьем – Германия). По итогам 2009 г. частные компании вложили в нанотехнологии 17 млрд долл. (для сравнения государствами вложено 130 млрд долл) [12].

В-четвертых, следует разработать и внести поправки в российское налоговое законодательство, регулирующее порядок налогообложения инновационной деятельности, с учетом опыта развитых стран. Так, например, в действующем режиме налогообложения прибыли российских организаций практически не реализуется механизм инвестиционного налогового кредита.

В-пятых, в связи с актуальностью проблемы «торговых войн» между странами в России необходимо более жесткое регулирование вопросов защиты национальных исследований и разработок, учитывая как рыночные, так и внерыночные средства экономического соперничества на мировых рынках. Важность данной проблемы подчеркивается воззрениями военных стратегов Китая на современные средства ведения войны. Так, они выделяют три основные группы современных средств ведения войны: Military, Trans-military и Non-military. Последняя группа невоенных методов означает использование, прежде всего, финансовых операций, торговли, воздействие через ресурсы, дестабилизацию экономики, санкции, информационные и идеологические методы. Исходя из этой классификации, китайские эксперты считают, что США побеждает в плане военных средств, а Китай успешно осваивает две другие группы методов, основанные на торговле, инвестициях и экспорте [13].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Патрик Э., Яшин В. Г. Современные тенденции развития инновационной деятельности в Германии // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2009. № 1. С. 76–96.

2. Болтрушевич Г. К., Иванова Т. И. Налоговое регулирование как инструмент стимулирования инновационной деятельности в республике Беларусь [Электронный ресурс] // Актуальные вопросы экономики и управления : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. (20–25 декабря 2008 г.). Режим доступа: http://finac.ucoz.ru/publ/%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5/2-1-0-57 (дата обращения: 11.01.2011)

3. Правовые и организационные механизмы стимулирования инноваций: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tomskforum.ru (дата обращения: 11.01.2011).

4. Налоговое стимулирование инновационных процессов / отв. ред. Н. И. Иванова. М.: Изд-во ИМЭМО РАН, 2009. 160 с.

5. Chartered Accountants Ireland [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.charteredaccountants.ie/General/News-and-Events/News1/2010 (дата обращения: 11.01.2011).

6. Семенова О. В. Налогообложение природных ресурсов в развитых странах // Налоговый вестник. 2010. № 4. С. 109–116.

7. Грибкова Н. Б. Опыт налогового регулирования в зарубежных странах и возможность его использования в России // Налоговая политика и практика. 2005. № 7. С. 21–22.

8. Ди У. Китай: движение к государству инновационного типа // Человек и труд. 2009. № 7. С. 60–63.

9. Кочетков Г. Б. Проблема инноваций в экономике США // США – Канада. 2009. № 4 (472). С. 31–44.

10. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной активности в странах ЕС: национальный и наднациональный аспекты // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 10. С. 58–69.

11. Кизимов А. С. Международный опыт и российская практика налогового стимулирования инновационной деятельности // Финансы. 2008. № 7. С. 33–38.

12. Международный форум по нанотехнологиям (Москва, 1–3 ноября, 2010) [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rusnanoforum.ru (дата обращения: 11.01.2011).

13. Бобылов Ю. А. Торговые войны в условиях мирового финансового кризиса // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2009. № 1. С. 51.

14. Попова Т. Ю. Зарубежный опыт финансовых инноваций: возможности использования российскими банками с государственным участием // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 78–80.

REFERENCES

1. Patric E., Yashin V. G. Modern trends of development of innovative activity in Germany // Management and business administration. 2009. # 1. P. 76–96.

2. Boltrushevitch G. K., Ivanova T. I. Tax regulation as a tool of stimulation of innovative activity in Belarus republic [Electronic resource] // Actual issues of economics and management: collection of materials of international scientific conference. (December 20–25, 2008). Access mode: http://finac.ucoz.ru/publ/%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5/2-1-0-57 (date of viewing: 11.01.2011)

3. Legal and organizational mechanisms of stimulation of innovations: foreign experience [Electronic resource]. Access mode: www.tomskforum.ru (date of viewing: 11.01.2011).

4. Tax stimulation of innovative processes / editor in chief N.I. Ivanova. M.: Publishing house IMEMO RAN, 2009. 160 p.

5. Chartered Accountants Ireland [Electronic resource]. Access mode: http://www.charteredaccountants.ie/General/News-and-Events/News1/2010 (date of viewing: 11.01.2011).

6. Semenova O. V. Taxation of natural resources in developed countries // Tax bulletin. 2010. # 4. P. 109–116.

7. Gribkova N. B. Experience of tax regulation in foreign countries and possibility of its use in Russia // Tax policy and practice. 2005. # 7. P. 21–22.

8. Di U. China: movement to the state of innovative type // Man and labor. 2009. # 7. P. 60–63.

9. Kochetkov G. B. The issue of innovations in the US economics // USA – Canada. 2009. # 4 (472). P. 31–44.

10. Klavdienko V. Stimulation of innovative activity in EU countries: national and over-national aspects // Issues of theory and practice of management. 2007. # 10. P. 58–69.

11. Kizimov A. S. International experience and Russian practice of tax stimulation of innovative activity // Finances. 2008. # 7. P. 33–38.

12. International forum of nanotechnologies (Moscow, November 1–3, 2010) [Electronic resource]. Access mode: www.rusnanoforum.ru (date of viewing: 11.01.2011).

13. Bobylov Yu. A. Trade wars in the conditions of the world financial crisis // Management and business administration. 2009. # 1. P. 51.

14. Popova T. Yu. Foreign experience of financial innovations: possibilities of the use by Russian banks wit the state participation // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business. 2010. # 3 (13). P. 78–80.

УДК 336.62
ББК 65.292.5

Нечай Алексей Дмитриевич,
аспирант каф. экономики и финансов
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: leha204vags@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ

FINANCIAL STABILITY OF AGRICULTURAL CREDIT CONSUMER COOPERATIVE: THE CONCEPT AND THE PECULIARITIES

В статье рассматривается проблема определения понятия финансовой устойчивости сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива с учетом специфики его деятельности как микрофинансовой некоммерческой организации. На основе проведенного анализа сформулировано понятие финансовой устойчивости сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива, выявлены факторы, влияющие на ее динамику. Отдельное внимание уделено определению понятия финансовой устойчивости системы сельскохозяйственной кредитной кооперации как сложной экономической категории.

The article has reviewed the problem of definition of the concept of financial stability of agricultural credit consumer cooperative with regards to the specificity of its activity as micro-financial noncommercial organization. The concept of financial stability of agricultural credit consumer cooperative has been formulated on the basis of performed analysis, the factors influencing its dynamics have been revealed. The separate attention has been paid to the definition of the concept of financial stability of the system of agricultural credit cooperation as a sophisticated economic category.

Ключевые слова: сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив, финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, кооперативные займы, кооперативные сбережения, социальная направленность деятельности кредитных кооперативов, платежеспособность, ликвидность, инвестиционная привлекательность, некоммерческая направленность деятельности.

Key words: agricultural credit consumer cooperative, financial stability, financial resources, cooperative loans, cooperative savings, social orientation of the activity of credit cooperative societies, solvency, liquidity, investment appeal, noncommercial orientation of activity.

Вопросы финансовой устойчивости предприятия являются важным направлением анализа в отечественной экономической теории и практике. Мировой экономический кризис негативно отразился на финансовом состоянии множества предприятий, в том числе российских, и вызвал необходимость акцентирования внимания предприятий на проблеме финансовой устойчивости. Определение границ финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к утрате платежеспособности и, в конечном счете, к банкротству. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

В отечественной науке до настоящего времени нет единого подхода к определению финансовой устойчивости предприятия. Кроме того, понятие финансовой устойчивости большинством ученых рассматривается применительно к коммерческим организациям. Разные определения, основанные на учете чьих-либо интересов (собственников, инвесторов, кредиторов), дают возможность по-разному воспринимать значимость финансовой устойчивости для обеспечения эффективной деятельности организации.

По мнению А. Д. Шеремета и Е. В. Ненашева [8], финансовая устойчивость выступает одной из важнейших

характеристик финансового состояния предприятия, не связанной с показателями платежеспособности и ликвидности. По их мнению, финансовая устойчивость организации – состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, обеспечивающие развитие организации на основе роста прибыли и капитала.

По мнению Г. В. Савицкой [7], финансовая устойчивость предприятия представляет собой способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. В данном определении подчеркивается связь финансовой устойчивости предприятия с платежеспособностью и уровнем допустимого риска в деятельности организации.

М. С. Абрютина и А. В. Грачев [2] сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия и не исследуют взаимосвязь между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров.

В. В. Бочаров [3] рассматривает анализ финансового состояния и анализ финансовой устойчивости предприятия как два независимых и самостоятельных направления исследования финансовой деятельности предприятия, а в оценку финансовой устойчивости включает анализ платежеспособности, ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. Таким образом, выделяется несколько основных направлений в определении финансовой устойчивости организаций, но ни одно из них нельзя назвать универсальным, тем более применимым к деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (далее – СКПК).

Проблема финансовой устойчивости СКПК как некоммерческих организаций в научной литературе практически не рассматривается. При анализе данного понятия следует учитывать специфику деятельности СКПК и особенности их функционирования как микрофинансовых институтов, поэтому для оценки финансовой устойчивости СКПК нельзя использовать общепринятые способы, которые применяют при оценке коммерческих организаций. К специфическим особенностям, характерным для СКПК, можно отнести следующие:

1) отсутствие четкой специализированной нормативно-правовой базы деятельности СКПК, а соответственно, и невозможность осуществления государственного регулирования, контроля и надзора за их деятельностью, в том числе через установление финансовых нормативов;

2) некоммерческий статус в сочетании с фактическим осуществлением отдельных банковских операций без получения соответствующих лицензий и разрешений;

3) социальная направленность деятельности СКПК, которая выражается в том, что главной задачей деятельности СКПК является удовлетворение потребностей своих пайщиков в финансовых ресурсах, а не получение прибыли, как в коммерческих организациях. Кроме того, СКПК ориентированы на развитие социальной сферы в сельской местности, что выражается в создании рабочих мест, финансировании сельской инфраструктуры;

4) особенности системы и порядка ведения учета и отчетности СКПК, не регламентированные законодательством, но характерные только для СКПК.

«Финансовую устойчивость СКПК необходимо определить как экономическую категорию, отражающую состояние величины рисков, источников формирования его активов, объемов и направлений вложения средств при оптимальном сочетании интересов пайщиков, надежности и доходности операций, а также социально-экономическую эффективность деятельности кооператива» [4].

Финансовую устойчивость в СКПК необходимо контролировать. Деятельность по управлению финансовой устойчивостью предполагает совокупность эффективных управленческих решений руководства СКПК, основанных на опыте и интуиции руководителя, а также на существующих методических подходах к управлению финансовой устойчивостью. Для обеспечения стабильности деятельности СКПК необходимо поддерживать постоянно повторяющийся цикл функций управления – анализа, планирования, учета, контроля, – в рамках каждой из которых осуществляются установленные управленческие процедуры.

Кроме того, управление финансовой устойчивостью включает регулирование, которое осуществляется как на уровне отдельного СКПК путем сметного планирования, так и в рамках системы СКПК путем установления обязательных для исполнения нормативов деятельности. Особенно актуальная в настоящее время оценка рисков в функционировании финансовых организаций, в том числе СКПК. Вероятностный, неопределенный характер изменений среды деятельности вызывает необходимость в разработке финансовых показателей и механизмов управления финансовой устойчивостью кредитных кооперативов. В этом направлении необходимо использовать опыт Центрального банка РФ, разработавшего для коммерческих банков обязательные нормативы для осуществления деятельности. На государственном уровне до настоящего времени не решен вопрос пруденциального надзора за деятельностью СКПК, вследствие чего кооперативы различных уровней, а также их союзы и объединения самостоятельно разрабатывают данные нормативы.

В настоящее время, как показывает анализ финансово-хозяйственной деятельности СКПК, кооперативы уделяют недостаточно внимания оценке и управлению финансовой устойчивостью. С начала 2009 г. вследствие действия негативных факторов мирового финансового кризиса проблеме финансовой устойчивости должно уделяться особенно пристальное внимание. В Волгоградской области активную помощь в поддержании финансовой устойчивости СКПК оказывает система межкооперативных займов, осуществляемых через кооператив второго уровня «Содружество». Кроме того, постоянно осуществляется мониторинг по таким показателям деятельности СКПК первого уровня, как уровень невозврата займов, изменение величин паевого, резервного и страхового фондов.

Необходимость перманентного анализа и оценки финансовой устойчивости вызваны социально определенными факторами, связанными с защитой интересов пайщиков, как тех, кто вносит личные сбережения, так и тех, кто пользуется займами кооператива. Этим СКПК качественно отличается от коммерческого банка, где интересы каждого отдельного клиента не учитываются. Следовательно, финансовая устойчивость сельской кредитной кооперации должна рассматриваться с нескольких сторон.

Следует отметить, что необходимо разделить финансовую устойчивость сельскохозяйственной кредитной кооперации как системы, состоящей из СКПК различных уровней (первого, второго и третьего) и различных институтов, сопутствующих деятельности СКПК (страховые кооперативные организации, аудиторские и ревизионные союзы и т. д.), и финансовую устойчивость отдельных кооперативов внутри системы. Кроме того, различные критерии финансовой устойчивости СКПК будут использоваться с точки зрения пайщиков-заемщиков и пайщиков-кредиторов кооператива вследствие их различных целей.

Понятие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации следует трактовать как совокупность связанных элементов, взаимодействующих между собой и образующих таким образом единое целое. Среди объективных и субъективных факторов, определяющих финансовую устойчивость, необходимо выделить управляемые (внутренние), которые являются регулируемыми, и трудноуправляемые (внешние).

Кроме того, обязательным в данном контексте является выделение долгосрочных и краткосрочных факторов, определяющих финансовую устойчивость системы СКПК. В долгосрочном аспекте финансовую устойчивость системы определяют макроэкономические характеристики экономики государства и смена отдельных периодов в рамках экономических циклов развития экономики. В период экономического спада, как в настоящее время в России, снижается спрос на кредитование со стороны КФХ и других сельских предпринимателей вследствие ухудшения условий предоставления этих ресурсов, пайщики сокращают размер своих сбережений, увеличивая потребление и уменьшая размер средств на инвестирование. Изменение спроса на кооперативные займы определяется также учетной ставкой ЦБ РФ, на которую ориентируются кооперативы, если выступают заемщиками по отношению к коммерческим банкам. Если займы выдаются за счет собственных средств кооперативов или за счет личных сбережений пайщиков, то уровень процентной ставки определяется компромиссом между интересами пайщиков-кредиторов (доходность размещения и альтернативные варианты вложений) и пайщиков-заемщиков (прибыль и рентабельность деятельности, существование альтернативных источников займов).

Недостаточная степень нормативно-правового регулирования деятельности СКПК негативно сказывается на финансовой устойчивости системы СКПК.

Особенности отрасли являются также очень важным фактором, влияющим на финансовую устойчивость СКПК. Аграрная сфера является рискованной для вложения капитала, недостаточно поддерживается государством. Ситуация постепенно меняется в связи с началом реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». В программе по развитию малых форм хозяйствования в сельской местности важное значение придается развитию системы СКПК.

Характер финансовой устойчивости системы кредитной кооперации проявляется также в сбалансированности потоков денежных средств: различия в условиях развития территорий вызывают дисбаланс и внутри системы, и на уровне отдельных кооперативов. Следствием дисбаланса является ситуация сезонного избытка средств в одних СКПК и их недостаток в других. Решением проблемы является межкооперативный заем, который, как было отмечено выше, активно используется в Волгоградской области.

Сущность долгосрочной финансовой устойчивости системы СКПК определяется величиной специфических рисков, главным из которых является риск, связанный со структурой капитала, достаточностью собственного капитала, наличием и величиной резервного, страхового и других фондов.

Проводя оценку финансовой устойчивости системы, необходимо отметить, что важную роль играет фактор качества кадров, являющийся субъективным. Главным кооперативным принципом является принцип доверия к кредитному кооперативу, обеспечиваемый личной репутацией и профессиональными качествами менеджмента.

Факторы, действующие в краткосрочном периоде, определяют финансовую устойчивость строго в рамках долгосрочных факторов. Важнейшим фактором является уровень краткосрочных финансовых рисков, связанных, как правило, с деятельностью тех пайщиков, которые пользуются услугами СКПК наиболее активно. К этим рискам, например, можно отнести риск неполучения урожая сельскими товаропроизводителями вследствие засухи, что, соответственно, влияет на возможность пайщика-заемщика в полном объеме и в установленные сроки рассчитаться по своим обязательствам перед кооперативом.

«Основной внутренний риск, минимизация которого является ключевым фактором, определяющим эффективность деятельности кооператива, – кредитный» [5]. Снижение и минимизация краткосрочных рисков, в том числе кредитного, возможны при участии государства в лице региональных органов власти. В Волгоградской области, например, в 1999 г. был создан Фонд гарантий и поддержки СКПК частично за счет средств регионального и местных бюджетов.

Своевременное перераспределение капитала от одних кооперативов системы к другим в краткосрочном плане (в рамках одного года) также является важным фактором финансовой устойчивости системы СКПК.

Риск потери финансовой устойчивости может возникнуть при наличии существенной по объемам личных сбережений группы взаимосвязанных пайщиков-кредиторов или крупных единичных кредиторов, если они решат досрочно потребовать возврата вложенных средств.

Таким образом, финансовую устойчивость системы СКПК можно определить как сложную экономическую категорию, отражающую способность системы в условиях действия специфических факторов (некоммерческий

характер деятельности, отсутствие четко проработанной нормативно-правовой базы, отсутствие цели получения прибыли от деятельности в качестве основной) обеспечивать такой порядок формирования и использования финансовых ресурсов, чтобы соблюсти баланс интересов кооперативов и их пайщиков, а также обеспечить не только высокую экономическую эффективность деятельности, а, главным образом, социальную эффективность, влияющую, в первую очередь, на повышение уровня жизни населения сельской местности. В конечном итоге развитие системы СКПК должно способствовать развитию российской деревни как в материальном плане (через развитие производства сельскохозяйственной продукции), так и в социальном плане (через возрастание уровня жизни населения, создание новых рабочих мест, улучшение сельской инфраструктуры).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О кредитной кооперации: Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 03.07.2009 // Собрание законодательства РФ. 2009. № 29. Ст. 3627.

2. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ДИС, 2006. 256 с.

3. Бочаров В. В. Финансовый анализ. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009. 240 с.

4. Горбунов А. А. Учет и аудит деятельности сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов: дис. ... канд. эконом. наук. Саратов, 2007.

5. Козенко З. Н. Сельская кредитная потребительская кооперация: теория, опыт, тенденции развития. Волгоград: Изд-во ВГСХА, 2001. 119 с.

6. Нечай А. Д. Особенности анализа и оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1. С. 145–148.

7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009. 536 с.

8. Шеремет А. Д., Ненашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 208 с.

REFERENCES

1. On the credit cooperation: Federal law dated 18.07.2009 # 190-FZ: approved by the State Duma of the RF Federal Board on 03.07.2009 // Collection of the RF legislation. 2009. # 29. Article 3627.

2. Abryutina M. S., Grachev A. V. Analysis of financial and economic activities of the company. M.: DIS, 2006. 256 p.

3. Bocharov V. V. Financial analysis. 2-d edition SPb.: Piter, 2009. 240 p.

4. Gorbunov A. A. Accounting and the audit of activity of agricultural consumer credit cooperatives: dissertation of the candidate of economic sciences. Saratov, 2007.

5. Kozenko Z. N. Rural credit consumer cooperation: the theory, experience, development trends. Volgograd: Publishing house of VGSKhA, 2001. 119 p.

6. Nechay A. D. Peculiarities of analysis and evaluation of financial stability of agricultural credit consumer cooperatives // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. # 1. P. 145–148.

7. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity of the company. 5-th edition, revised and amended. M.: Infra-M, 2009. 536 p.

8. Sheremet A. D., Nenashev E. V. Method of financial analysis of activity of commercial companies. 2-d edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2008. 208 p.

08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657
ББК 65.052.205

Зубко Екатерина Ивановна,
канд. эконом. наук, доц., зав. каф. бухгалтерского учета
Волгоградского кооперативного института
филиала Российского университета кооперации,
г. Волгоград,
e-mail: zubko-kaf@mail.ru
Коваленко Оксана Александровна,
канд. эконом. наук, доц. каф. финансов и бухгалтерского учета
Волжского института экономики, педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: oksana.kovalenko@mail.ru

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ СЧЕТОВ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ПО УЧЕТУ ЗАТРАТ (РАСХОДОВ) ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF ANALYTICAL ACCOUNTING OF EXPENSES FOR SMALL BUSINESSES

В статье рассматриваются вопросы построения системы счетов аналитического учета второго и третьего порядка для обеспечения решения задач учета затрат в субъектах малого предпринимательства. Построение системы заключается в последовательности детализации затрат, формируемых на счете 20 «Основное производство», от синтетического учета (счета первого порядка) к субсчетам по видам выпускаемой продукции, выполняемых работ (счета второго порядка) до учета по статьям или элементам затрат (счета третьего порядка). Применение счетов второго и третьего порядков основано на классификации затрат по нескольким признакам при определении уровня субсчетов: на втором уровне – по видам производства (видам выпускаемой продукции), на третьем уровне – по элементам затрат.

This article is about the development of a system of the second and third order analytical accounting for decision of the expenses accounting in small business. The system development consists of the detailed sequence of expenses formed at account 20 "Basic production" from the synthetic account (the first order account) to subaccounts by the types of products, and activities (the second order account) to the account per articles or elements of expenses (the second order account). The application of the second and third order accounts is based on the expenses classification by several attributes at subaccounts level definition: at the second level – by types of production (types of products), at the third level – by the expenses elements.

Ключевые слова: затраты на производство, расходы, счета первого порядка, счета второго порядка, счета третьего порядка, бухгалтерский учет, производственный учет, субъекты малого предпринимательства, субсчет, синтетический учет, издержки.

Keywords: expenses for manufacture, expenses, the first order accounts, the second order accounts, the third order accounts, book-keeping, production accounting, small business, subaccount, synthetic accounting, expenditures.

История развития бухгалтерского учета, в том числе и возникновения счетов бухгалтерского учета, неразрывно связана с вопросами экономического развития на основе управления доходами и расходами. В российской экономике субъекты малого предпринимательства можно рассматривать как индикатор оценки применения рыночных способов учета, так как целью их деятельности является получение прибыли.

Вопросы построения системы бухгалтерского учета организаций в условиях рыночной экономики России требуют все большего внимания к формированию внутренней производственной отчетности через единую систему бухгалтерского учета, включающую и бухгалтерский управленческий производственный учет. Согласно п. 2 Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации [1] важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный учет как источник данных для последующего накапливания, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией каждого вида учета.

Проблемы приоритетов применения видов бухгалтерского учета наиболее ярко определяют построение системы бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства, которая обеспечивала бы возможность их экономического развития на основе не раздельной, а единой системы учета на основе счетов и двойной записи.

Система рыночных отношений требует от бухгалтерского учета новых подходов в применении способов учета и постоянного их совершенствования, в том числе и способа применения счетов бухгалтерского учета. Совершенствование способов применения счетов бухгалтерского учета связано с изменениями понятий учетных категорий или объектов учета. Меняются подходы к определению таких категорий, как «затраты», «расходы», «доходы», «прибыль».

В обсуждаемом проекте Федерального закона о бухгалтерском учете в статье 5 гл. 2 «Объекты бухгалтерского

учета» вводятся понятия объектов бухгалтерского учета экономического субъекта: «доходы» и «расходы» [2].

В характеристике затрат на производство (Product costs) следует учитывать, что они не влияют на величину прибыли вплоть до реализации продукции, так как они войдут в себестоимость только реализованной продукции. Затраты на производство учитываются по дебету счетов учета затрат: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу», – и отражаются в форме № 1 «Бухгалтерский баланс» в составе оборотных активов как запасы.

Расходы (Expense) характеризуются как уменьшение суммы капитала в результате деятельности организации в течение отчетного периода, т. е. использования или употребления ресурсов в течение отчетного периода.

Согласно п. 7.6 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (1997 г.) «расходами признается уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала (кроме изменений, обусловленных изъятиями собственников). Расходы включают материальные затраты, затраты на производство продукции (работ, услуг), оплату труда работников и управленческого персонала, амортизационные отчисления, иные затраты, а также потери (убытки от стихийных бедствий, продажи основных средств, изменений валютных курсов и др.)» [3] .

В п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (далее ПБУ 10/99) «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [4].

Таким образом, расходы следует рассматривать как капитализированные затраты, принесшие экономическую выгоду или выручку.

Расходы отражаются в себестоимости продаж в отчете формы № 2 «Отчет о прибылях, убытках», т. е. себестоимость средств, использованных в течение отчетного периода, представляет собой расходы.

Вопросы окупаемости затрат составляют основу выживаемости субъектов малого предпринимательства, так как затраты составляют основу себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) и получение прибыли.

Для обеспечения управления расходами необходимо правильно организовать учет затрат через выбор приемов их учета.

Определяющими факторами в выборе приемов учета затрат являются экономические интересы субъектов малого предпринимательства, что полностью соответствует требованию приоритета содержания перед формой по отражению в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (п. 6 ПБУ 1/08) [5].

Задачи бухгалтерского учета затрат через реализацию экономических интересов субъектов малого предпринимательства должны обеспечить формирование информации, необходимой, прежде всего, *внутренним пользователям* бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации.

Задачи бухгалтерского учета затрат на основе общих задач учета, сформулированных в ст. 1 ФЗ-129 «О бухгалтерском учете» [6], включают:

1. Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности (по каждому объекту учета конкретизируется), что включает формирование информации:

– о составе и изменениях затрат по статьям, элементам и объектам калькулирования;

– о размерах затрат по статьям, элементам и объектам калькулирования;

– о поведении затрат и их влиянии на цену реализации и финансовый результат;

– о затратах по видам деятельности (основной, прочей);

– о затратах по целям учета, необходимых для заинтересованных пользователей, в том числе для формирования цен, для принятия решений, для их регулирования.

2. Обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля над соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами (конкретизируется по видам информации и ее пользователям), что включает предоставление информации:

– менеджерам организации, в том числе руководителям центров ответственности и центров затрат, через внутреннюю производственную отчетность разнообразной информации о затратах;

– всем заинтересованным пользователям минимума необходимой информации через бухгалтерскую финансовую отчетность с учетом предъявляемых к ней требований согласно п. 22 ПБУ 10/99 (по расходам обычных видов деятельности в разрезе элементов затрат, по изменениям величины расходов, не имеющих отношения к исчислению себестоимости проданной продукции, товаров, работ, услуг в отчетном году, по расходам, равным величине отчислений в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов /предстоящих расходов, оценочных резервов и др./) [4].

– государственным органам управления по правилам, регулируемым этими органами управления через: а) налоговую отчетность, б) статистическую отчетность.

3. Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внут-

рихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости (конкретизируется по каждому объекту учета), что включает формирование и предоставление информации менеджерам организации, в том числе руководителям центров ответственности и центров затрат, через внутреннюю производственную отчетность на основе приемов планирования и экономического анализа информации:

– для планирования и принятия решений о регулировании затрат;

– для калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг);

– для контроля и регулирования затрат, в том числе по выявлению резервов снижения себестоимости продукции, предупреждения непроизводительных расходов и потерь.

Для решения задач учета бухгалтерская служба субъектов малого предпринимательства должна на первый план выдвигать приемы учета затрат для обеспечения эффективности их управления, а не налогообложения, что чаще всего рассматривается как приоритет в учете субъектов малого предпринимательства.

Эффективность управления затратами основана на их классификации и организации аналитического учета.

Одной из проблем построения системы аналитического учета затрат является построение общей системы их учета по видам предоставляемой отчетности. Грамотный подход к качеству построения системы счетов аналитического учета для учета затрат (расходов) приводит к эффективному конечному результату бухгалтерской управленческой информации через производственную, финансовую и налоговую отчетность. Построение системы учета, основанного на раздельном учете, по видам предоставляемой отчетности является начальным этапом применения управленческого производственного учета в мировой практике.

Для России само появление субъектов малого предпринимательства как хозяйствующих субъектов явилось начальным проявлением элементов рыночной экономики, поэтому и построение системы их учета основано на раздельном учете:

– для бухгалтерской налоговой отчетности – через налоговый учет;

– для бухгалтерской финансовой отчетности – через бухгалтерский (финансовый) учет;

– для производственной отчетности – через бухгалтерский управленческий учет.

Раздельный учет по целям учета, т. е. по видам предоставляемой отчетности, требует ведения отдельных учетных регистров или ведения «трех» видов учета, что связано с увеличением затрат на ведение учета.

Организация единой системы учета на основе применения счетов бухгалтерского учета и двойной записи позволяет решать одновременно задачи по формированию нескольких видов бухгалтерской отчетности: производственной (внутренней), финансовой (внешней) и налоговой (внешней, для государственных органов управления). Организация единой системы учета затрат на основе применения счетов бухгалтерского учета и двойной записи была хорошо отработана в советской системе учета.

Так как сама система аналитического учета используется только для принятия управленческих решений, то его функция сохраняется и в рыночной экономике, но меняются возможности в построении аналитического учета, основанные на праве хозяйствующих субъектов самостоятельно формировать свою учетную политику. Кроме того, применение вычислительной техники и совершенствование ее возможностей позволяют вести аналитический учет затрат с разной степенью детализации, от системы применяемых счетов до учета по статьям затрат.

Четко организованная система счетов аналитического учета (через счета второго и третьего порядков) для учета затрат (расходов), для целей бухгалтерского управленческого учета (финансового, налогового, производственного) на основе счетов и двойной записи приводит:

– к сокращению трудозатрат бухгалтерского аппарата;

– к оперативности получения бухгалтерской (финансовой), налоговой и управленческой (производственной) информации.

Бухгалтерский финансовый учет затрат (расходов) для всех коммерческих организаций, в том числе и для субъектов малого предпринимательства, определен Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [4] (далее План счетов) следующими счетами первого порядка:

– счет 20 «Основное производство» – предназначен для обобщения информации о затратах производства, продукция (работы, услуги) которого явилась целью создания данной организации;

– счет 23 «Вспомогательные производства» – предназначен для обобщения информации о затратах производств, которые являются вспомогательными (подсобными) для основных производств организации;

– счет 25 «Общепроизводственные расходы» – предназначен для обобщения информации о расходах по обслуживанию основных и вспомогательных производств организации;

– счет 26 «Общехозяйственные расходы» – предназначен для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом;

– счет 28 «Брак в производстве» – предназначен для обобщения информации о потерях от брака в производстве;

– счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» – отражает информацию о затратах, связанных с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг обслуживающими производствами и хозяйствами организации;

– счет 44 «Расходы на продажу» – предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг.

Данный перечень счетов предназначен для обобщения информации о расходах по обычным видам деятельности организации. Информация о расходах по обычным видам деятельности обязательна для формирования бухгалтерской финансовой отчетности. Регламентирование этой информации произведено п. 5 ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4] следующим образом: «Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг».

П. 4 ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4] для целей формирования бухгалтерской финансовой отчетности выделяет еще и прочие расходы. Для учета таких расходов в Плане счетов [7] предусмотрен счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Право разработки классификации номенклатуры расходов на счетах первого порядка (на счетах синтетического учета) предоставлено организациям. Недостаточная квалификация работников бухгалтерии, недостаточные знания отрасли, технологии производства, рынка сбыта приводят к беспорядочному загромождению номенклатуры расходов. Для решения этих проблем необходим общий алгоритм или шаблон действий по процессу формирования эффективной классификации номенклатуры расходов.

Первым шагом в построении системы классификации расходов на счетах первого порядка будет являться постановка цели учета расходов. Цель учета расходов устанавливается руководством совместно с бухгалтерской службой. Цель постановки системы классификации расходов зависит от многих экономических факторов. Основными факторами, влияющими на постановку этих целей, являются:

– форма организации малого предпринимательства;

– система налогообложения.

Первая цель должна касаться непосредственного назначения коммерческой организации – это всегда получение прибыли. Это цель управленческого характера. То есть система управленческого учета всех затрат должна быть наивысшим уровнем.

При организации учета расходов необходимо уточнить значение понятий «затраты» и «расходы» и их взаимосвязь. Понятие «затраты» шире понятия «расходы». Расходы являются частью затрат. Н. П. Кондраков, М. А. Иванова [8] определили, что затраты – это стоимость ресурсов, использованных на конкретные цели. В этом понятии следует выделить три момента:

– первый – затраты определяются величиной использованных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

– второй – величина использованных ресурсов должна быть представлена в денежном выражении для обеспечения соизмерения различных ресурсов;

– третий – понятие затрат должно обязательно соотноситься с конкретными целями и задачами.

Такими задачами могут быть производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, осуществление капитальных вложений, функционирование отдела, службы и т. п. Без указания цели понятие затрат становится неопределенным, ничего не означающим.

Согласно п. 2 ПБУ 10/99 «Расходы организации», под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [4]. Согласно п. 8 ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы по обычным видам деятельности должны быть сформированы по элементам затрат [4]. Следовательно, понятие «расходы» в отношении бухгалтерского финансового учета следует употреблять к той части затрат, которые в будущем принесут доход (выручку).

Так как в целях налоговой отчетности налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов и под расходами понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, – убытки [9], осуществленные (понесенные) налогоплательщиком), то определение расходов также следует понимать как часть капитализированных затрат, принесших доход.

Далее для субъектов малого предпринимательства, исходя из выбранной системы налогообложения, устанавливается цель учета расходов, уменьшающих налогооблагаемый доход. Исключением для этого правила являются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие уплату единого налога по специальным налоговым режимам в двух случаях:

1) если производится уплата единого налога по упрощенной системе налогообложения и в качестве объекта налогообложения выбраны доходы;

2) если производится уплата единого налога по системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности.

Последняя цель должна касаться бухгалтерского учета расходов для бухгалтерской финансовой отчетности согласно ПБУ 10/99 [4].

Вторым шагом в этой цепочке действий должно быть утверждение классификаций затрат и расходов по каждой цели. Бухгалтерский управленческий производственный учет может предусматривать как минимум две классификации затрат (табл. 1):

1) для расчета себестоимости произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг), а также для расчета себестоимости продаж;

2) для принятия управленческих решений и планирования.

Налоговый кодекс диктует свои условия классификации расходов. Их перечень, или номенклатура, зависит от применяемой системы налогообложения с учетом их классификации для целей налогового учета. Если применяется общий режим налогообложения дохода (прибыли), то согласно п. 2 ст. 252 гл. 25 НК РФ все расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы [9].

Ст. 253 НК РФ дает более детальную группировку расходов, связанных с производством и реализацией [9]. Как указано в п. 1 ст. 253 НК РФ [9], расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя:

1) расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

Таблица 1

Минимальный перечень номенклатуры классификации затрат для целей управленческого учета, рекомендуемый для субъектов малого предпринимательства

Признак классификации	Элементы классификации
1. Для расчета себестоимости произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг), расчет себестоимости продаж	1. Материальные ресурсы, используемые в производстве. 2. Оплата труда. 3. Отчисления на социальные нужды. 4. Содержание основных средств. 5. Работы и услуги вспомогательных производств. 6. Работы и услуги обслуживающих производств. 7. Налоги, сборы и другие платежи. 8. Прочие затраты. 9. Потери от брака. 10. Общепроизводственные расходы. 11. Общехозяйственные расходы. 12. Коммерческие расходы
2. Для принятия управленческих решений и планирование	1. Переменные. 2. Условно постоянные

6) прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Обязательной расшифровке подлежит такой элемент классификации расходов, как расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав). Эти расходы как расходы, связанные с производством и (или) реализацией, согласно п. 2 ст. 253 гл. 25 НК РФ подразделяются:

1) на материальные расходы;

2) на расходы на оплату труда;

3) на суммы начисленной амортизации;

4) на прочие расходы [9].

Для специальных налоговых режимов, таких как система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН) и упрощенная система налогообложения, гл. 26 Налогового кодекса РФ предусматривает закрытый перечень расходов. Данные расходы подразумевают прямое их отнесение на уменьшение налогооблагаемых доходов без какой-либо группировки [9].

Бухгалтерский финансовый учет определяет следующую классификацию расходов в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации, предусмотренную п. 4 ПБУ 10/99 «Расходы организации»:

– расходы по обычным видам деятельности;

– прочие расходы [4].

Согласно п. 8 ПБУ 10/99 «Расходы организации» при формировании расходов по обычным видам деятельности для целей бухгалтерского финансового учета должна быть обеспечена их группировка по следующим пяти элементам:

1) материальные затраты;

2) затраты на оплату труда;

3) отчисления на социальные нужды;

4) амортизация;

5) прочие затраты [4].

Для сравнения, как уже говорилось выше, в налоговом законодательстве их четыре – см. п. 2 ст. 253 гл. 25 НК РФ [9].

Последним шагом формирования системы классификации номенклатуры затрат (расходов) на счетах первого порядка является процесс сопоставления расходов и затрат всех целей и формирование на основе этой информации системы счетов второго и третьего порядка, то есть системы субсчетов и счетов аналитического учета.

Перечень статей расходов через формирование элементов затрат согласно п. 8 ПБУ 10/99 [4] и п. 2 ст. 253 гл. 25 НК РФ [9] или номенклатура статей затрат должны формироваться начиная с управленческого (производственного) учета. Следовательно, счетами второго порядка являются элементы затрат. Применение элементов затрат определяется потребностями управленческого производственного учета. Для учета расходов по элементам затрат В. Ф. Палий [10] рекомендует применение управленческих счетов под номерами 30–39. Управленческие счета 30–39 следует относить к счетам первого порядка, а статьи затрат будут относиться к счетам второго, а не третьего порядка.

При определении состава счетов второго и третьего порядков учитывается классификация затрат по разным признакам, в основе которой должна быть их классификация, применяемая в системе формирования производственной отчетности с учетом обеспечения их регулирования, т. е. определяющим в выборе статей затрат является управленческий производственный учет. В основе такого подхода определения номенклатуры затрат заложено деление затрат по отношению к объемам производства. При таком подходе:

– на счете 20 «Основное производство» необходимо определить перечень переменных статей затрат или совокупные затраты на единицу продукции (работ, услуг) с учетом технологических норм;

– на счете 26 «Общехозяйственные расходы» необходимо определить перечень условно постоянных статей затрат для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом;

– на счете 44 «Расходы на продажу» необходимо определить перечень условно переменных затрат, предназначенных для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг.

Пример формирования системы счетов аналитического учета (второго и третьего порядка) для счетов первого порядка 20 «Основное производство» и 25 «Общепроизводственные расходы» приведен в табл. 2.

Таблица 2

Рекомендуемая структура счетов синтетического учета расходов для субъектов малого предпринимательства, применяющих общий режим налогообложения

Наименование счета первого порядка	Счета аналитического учета затрат (расходов), или счета второго и третьего порядка				
	Субсчета, или аналитические счета второго порядка	Классификация расходов по элементам затрат, или аналитические счета третьего порядка (для целей расчета себестоимости произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг)	Признак управленческого учета, или аналитические счета четвертого порядка	Признак финансового учета	Классификация для целей налогового учета согласно гл. 25 НК РФ
20 «Основное производство»	По видам выпускаемой продукции (работ, услуг)	1. Материальные затраты. 2. Затраты на оплату труда. 3. Отчисления на социальные нужды. 4. Амортизация. 5. Содержание основных средств. 6. Работы и услуги вспомогательных производств. 7. Работы и услуги обслуживающих производств. 8. Налоги, сборы и другие платежи. 9. Потери от брака. 10. Прочие затраты. 11. Общепроизводственные расходы	Переменные расходы	1. Расходы по обычным видам деятельности. 2. Прочие расходы	1. Расходы, связанные с производством. 2. Внереализационные расходы. 3. Расходы, не принимаемые для целей налогового учета
25 «Общепроизводственные расходы»	Нет	1. Материальные затраты. 2. Затраты на оплату труда. 3. Отчисления на социальные нужды. 4. Амортизация. 5. Содержание основных средств. 6. Налоги, сборы и другие платежи. 7. Прочие затраты	1. Переменные расходы. 2. Условно постоянные расходы	1. Расходы по обычным видам деятельности. 2. Прочие расходы	1. Расходы, связанные с производством. 2. Внереализационные расходы. 3. Расходы, не принимаемые для целей налогового учета

Перечень расходов, приведенных в столбце 3 табл. 2, можно представить более детально, то есть расшифровать материальные затраты, затраты на оплату, затраты на содержание основных средств, прочие затраты как счета второго и третьего порядка, а также последующих уровней.

Такой подход к формированию системы счетов первого, второго и третьего порядков позволит субъектам малого предпринимательства:

1) формировать (управленческую) производственную (внутреннюю) отчетность для целей принятия управленческих решений по обеспечению эффективности управления затратами;

2) формировать бухгалтерскую финансовую отчетность для всех заинтересованных пользователей по финансовым результатам деятельности субъектов малого предпринимательства;

3) формировать налоговую отчетность и уменьшение налогооблагаемых доходов на основе оптимального налогового администрирования расходов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: приказ Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 // Бухгалтерский учет. 2004. № 16.

2. О бухгалтерском учете. Раздел: Бухгалтерский учет и аудит (в редакции от 10.06.2010): проект Федерального закона [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/. (дата обращения 22.03.2011).

3. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России: одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.97 // Финансовая газета. 1998. № 1.

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (ред. от 08.11.2010) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 № 1790) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1999. № 26.

5. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету (вместе с положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» /ПБУ 21/2008/): приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 № 12522) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. № 44.

6. О бухгалтерском учете: федер. закон РФ от 21.11.1996 № 129-ФЗ: принят ГД ФС РФ 23.02.1996 (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 48. Ст. 5369.

7. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) // Экономика и жизнь. 2000. № 46.

8. Кондраков Н. П., Иванова М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 22.

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (Ч. 2): принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (ред. от 28.12.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 30.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.

10. Палий В. Ф., Палий В. В. Счета управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2001. № 7. С. 72–78.

REFERENCES

1. On the approval of the Concept of development of the book-keeping and accounting in the Russian Federation for the middle-term period: order of the RF Ministry of finances dated 01.07.2004 # 180 // Book-keeping. 2004. # 16.

2. On the book-keeping. Section: Book-keeping and audit (revisions as of 10.06.2010): draft of the Federal Law [Electronic resource]. Access mode: http://www.minfin.ru/ru/. (date of viewing 22.03.2011).

3. The concept of the book-keeping in the market economy of Russia: approved by the Methodological board for the book-keeping of the RF Ministry of finances, Presidential board IPB on 29.12.97 // Financial newspaper. 1998. # 1.

4. On approval of the Provision on the book-keeping "Expenses of the company" PBU 10/99: order of the RF Ministry of finances dated 06.05.99 # 33n (revision as of 08.11.2010) (registered by the RF Ministry of justice on 31.05.1999 # 1790) (revised and amended on 01.01.2011) // Bulletin of regulatory enactments of the federal authorities of executive power.. 1999. # 26.

5. On approval of provisions of the book-keeping (together with the provision of the book-keeping "Accounting policy of the company" (PBU 1/2008), provision on the book-keeping "Changes of the appraisal values" (PBU 21/2008)): order of the RF Ministry of finances dated 06.10.2008 No 106n (registered at the RF Ministry of justice on 27.10.2008 # 12522) (revised and amended on 01.01.2011) // Bulletin of regulatory enactments of the federal authorities of executive power. 2008. # 44.

6. On the Book-keeping: federal law of the RF dated 21.11.1996 # 129-FZ: approved by the State Duma of the RF Federal Board on 23.02.1996 (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 48. Article. 5369.

7. On the approval of the Plan of book-keeping accounts of financial and economic activities of the companies and the Instruction for its application: the order of the RF Ministry of finances dated 31.10.2000 # 94 (revision as of 08.11.2010) // Economics and life. 2000. # 46.

8. Kondrakov N. P., Ivanova M. A. Management book-keeping: text book. M.: INFRA-M, 2008. P. 22.

9. TaxCode of the Russian Federation (P. 2.): approved by the State Duma of the RF Federal Board on 19.07.2000 (revisions as of 28.12.2010) (revised and amended on 30.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2000. # 32. Article 3340.

10. Paliy V. F., Paliy V. V. Accounts of management accounting // Book-keeping. 2001. # 7. P. 72–78.

УДК 657
ББК 65.052.206

Ахрамеев Андрей Николаевич,
аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: hramzik@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ANALYTIC PROCEDURE APPLICATION FEATURES IN THE AUDITING OF CONSUMER'S COOPERATIVE ORGANIZATIONS

В статье затрагивается вопрос об особенностях применения аналитических процедур в аудите организаций потребительской кооперации. Рассматривается сущность, виды, законодательное регулирование применения аналитических процедур, их значение на всех этапах аудиторской проверки. Описывается информационное обеспечение, условия эффективности применения аналитических процедур и разумной уверенности аудитора в достоверности полученных результатов. В статье указывается специфика применения аналитических процедур в независимом аудите организаций потребительской кооперации в связи с особенностями организации хозяйственной деятельности в форме кооператива.

The article covers the analytic procedures application features in the audit of consumer cooperative organiza-

tions. It describes the essence, types, and legislative control of analytic procedures application at all auditing stages. It describes the data ware, conditions of analytic procedures effective application and reasonable certainty of the auditor in the reliability of received results. The article shows the specificity of analytic procedures application in the independent audit of cooperative organizations in connection with the peculiarities of cooperatives economic activity.

Ключевые слова: аудит, аудиторские процедуры, аудиторские доказательства, необычные колебания, существенность, потребительский кооператив, качество аудита, аудиторские услуги, кооператив, организации.

Keywords: audit, audit procedures, audit evidence, analytic procedures, unusual fluctuation, significance, consumer's cooperative, audit quality, audit services, cooperative, organizations.

В современных условиях рыночной экономики Российской Федерации конкуренция на рынке аудиторских услуг достаточно велика. Для хозяйствующего субъекта определяющим фактором выбора проверяющей аудиторской организации становится стоимость услуг. Стоимость аудиторских услуг находится под наблюдением руководства аудиторских организаций, которое, в свою очередь, заинтересовано в сохранении имеющегося круга клиентов и его расширении. Для контроля стоимости аудиторских процедур нужно контролировать затраты, которые, в свою очередь, состоят из определенных элементов. Ключевым элементом стоимости аудиторской проверки является оплата труда, соответственно следует оптимизировать трудозатраты самого аудитора.

Помочь в оптимизации затрат труда при проведении аудиторской проверки призван один из методов получения аудиторских доказательств – аналитические процедуры. Их применение позволяет получить значительный объем необходимой информации, не прибегая к детальному тестированию, плюс к тому аналитические процедуры обычно обходятся дешевле. Договор, заключаемый аудитором (аудиторской организацией) с аудируемым лицом, может предусматривать, помимо основной цели аудита, выражение мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности (далее – отчетности), еще ряд сопутствующих услуг. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, определение жизнеспособности организации в ближайшем будущем, кредитоспособность и любые мероприятия по улучшению финансового состояния предусматривают глубокий и комплексный анализ деятельности хозяйствующего субъекта, который, в свою очередь, проводится при помощи аналитических процедур.

Применение аналитических процедур в аудите регламентируется Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности (далее – ФПСАД) [1] № 20 «Аналитические процедуры». Они представляют собой один из видов аудиторских процедур[1]. Аудиторской процедурой, согласно перечню терминов и определений, используемых ФПСАД, является определенный порядок и последовательность действий аудитора для получения необходимых аудиторских доказательств на конкретном участке аудита.

Аналитические процедуры состоят в выявлении, рассмотрении, анализе и оценке связей и соотношений финансово-экономических показателей деятельности аудируемого лица, применяются по большей части с целью обнаружения в отчетности необычных колебаний[2] или неверно отраженных фактов хозяйственной деятельности.

Аналитические процедуры выполняются на протяжении всего процесса проведения аудиторской проверки. Проверка проводится поэтапно, и на каждом этапе аудита аналитические процедуры применяются для оптимизации деятельности аудитора.

На этапе планирования аудита аналитические процедуры проводятся с целью понимания специфики деятельности аудируемого лица, определения объема, характера необходимых аудиторских процедур, выявления областей риска, установления временных рамок проверки. Кроме того, при оценке на этапе планирования аудиторского риска[3] аудитор исходит из предпосылки, что хозяйствующий субъект продолжит свою деятельность в ближайшем будущем, следовательно, аудитор должен иметь в виду определенную вероятность банкротства клиента, выявить которую могут помочь аналитические процедуры.

На этапе проведения проверки они позволяют значительно сократить объем прочих аудиторских процедур и наряду с ними служат неотъемлемым инструментом при выявлении в отчетности аудируемого лица необычных колебаний. Практически установлено, что аналитические процедуры могут составлять до 50 % аудиторских процедур, примененных в ходе проверки.

На завершающем этапе при помощи аналитических процедур проводится общая обзорная проверка отчетности экономического субъекта на наличие необычных колебаний, искажений, неточностей и прочих проблем. Стоит отметить, использование аналитических процедур в аудите помогает выявить области, требующие особого внимания аудитора, а соответственно, более детального рассмотрения. Кроме того, при определенных обстоятельствах аналитические процедуры могут оказаться наиболее эффективными из всех видов аудиторских процедур для решения той или иной задачи. Аналитические процедуры на завершающем этапе аудиторской проверки должны подтвердить выводы аудитора, сделанные по результатам проведения других аудиторских процедур и проверки отдельных статей отчетности, а также помочь сделать вывод о качестве составления отчетности аудируемого лица.

Аналитические процедуры весьма многообразны – от простого сравнения до комплексного анализа с применением сложных статистических методов, и выбор той или иной процедуры зависит от цели аудита, внутрифирмен-

[1] П. 19 Правил (Стандартов) № 5 «Аудиторские доказательства»: аудитор получает аудиторские доказательства путем выполнения следующих процедур проверки по существу: инспектирование, наблюдение, запрос, подтверждение, пересчет (проверка арифметических расчетов аудируемого лица) и аналитические процедуры.

[2] Необычное колебание – неожиданное значительное расхождение между аудируемыми данными и базой сравнения.

[3] Аудиторский риск – предпринимательский риск аудитора (аудиторской фирмы), представляющий собой оценку риска неэффективности аудиторской проверки.

ных инструкций и, в большей степени, профессионального суждения аудитора.

Виды аналитических процедур подробно рассмотрены в ФПСАД № 20 «Аналитические процедуры» и включают в себя процедуры, которые позволяют рассмотреть и оценить, представляются ли баланс и прилагаемая к нему отчетность правдоподобными. Аналитические процедуры могут проводиться в форме сравнения информации об аудируемом лице с сопоставимой информацией за предыдущие периоды, с прогнозами, плановыми и сметными данными, со среднеотраслевыми показателями других организаций, сопоставимых по масштабам деятельности; анализа показателей бухгалтерской финансовой отчетности и связанных с ними относительных коэффициентов, их сравнения с нормативными значениями, отраженными в нормативных актах либо внутренних документах хозяйствующего субъекта; рассмотрения взаимосвязей между элементами финансовой информации, финансовой информацией и соответствующей ей информацией нефинансового характера и др.

Для проведения аналитических процедур аудитор использует информацию, подготовленную, в основном, самостоятельно. Зачастую аудиторская проверка планируется таким образом, чтобы информационной базой для аналитических процедур были данные других аудиторских процедур, что позволяет иметь достаточную степень уверенности в их правдоподобности. Если используются данные аудируемого лица, не подвергавшиеся аудиту, у аудитора не может быть обоснованной уверенности в достоверности таких данных. Достоверной можно считать информацию, полученную от аудируемого лица, в случае если она прошла аудиторскую проверку, была получена при наличии у аудируемого лица надежной системы внутреннего контроля либо из внешнего источника, признанного надежным. В случае отсутствия подобных «надежных» данных для формирования информационной базы проведения аудиторских, в том числе аналитических, процедур следует включить в область проверки и эти данные.

Аудитор может полагаться на результаты аналитических процедур в той степени, в какой был оценен аудиторский риск. Степень доверия к результатам варьирует и зависит, в свою очередь, от других аудиторских процедур, направленных на достижение той же цели, оценки аудиторского риска, точности, с которой аудитор может прогнозировать результат аналитических процедур, существенности[4] рассматриваемого показателя.

Проведение любой аналитической процедуры проходит в несколько этапов. Сначала определяется цель процедуры, происходит выбор и проектирование теста, определение временных рамок его проведения, устанавливаются алгоритмы действий при обнаружении расхождения, далее осуществляется само тестирование. Полученные результаты аудитор анализирует и делает определенные выводы в зависимости от поставленных целей.

Промежуточный результат проведения аналитических процедур – выявление наличия или отсутствия необычных отклонений и неточностей в отчетности аудируемого лица. В случае обнаружения взаимно противоречащих данных либо отклонений они соотносятся с уровнем существенности, определенным еще на стадии планирования аудита. Если колебание существенно, аудитор устанавливает его причину, поскольку запись может быть как обоснованным экономическим событием, так и простой неточностью в учете.

Выяснение причин начинается с запросов к администрации и управленческому персоналу хозяйствующего субъекта, информация от которых тоже, в свою очередь, критически оценивается уровнем внутрихозяйственного риска. Если ответы, полученные аудитором, не отвечают критериям ценности и достоверности информации, требуется более детальное рассмотрение причин появления выявленных отклонений, например сравнение с информацией, полученной в ходе аудита, прочими доказательствами и аудиторскими процедурами.

Анализ результатов и получение выводов после осуществления аудиторских процедур можно представить в целом как процесс анализа, интерпретации и обобщения необычных отклонений, обнаруженных аудитором.

Результаты анализа необычных отклонений, а также результаты планирования и выполнения аналитических процедур аудитор должен отразить в рабочей документации по проведению проверки, использовать для получения аудиторских доказательств, необходимых при составлении аудиторского заключения, а также для подготовки письменной информации руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита.

В зависимости от ряда факторов аналитические процедуры, использованные в аудите хозяйствующего субъекта, могут дать как ощутимый, так и незначительный эффект. На эффективность аудиторских процедур, помимо перечисленных, влияет, в частности, обеспеченность информацией за несколько периодов. Чем больше отчетных периодов аудитор примет к рассмотрению, тем точнее будут результаты, но стоит иметь в виду рост количества посторонних влияющих факторов и соблюдение принципа единообразности учета. На фоне постоянного реформирования нормативной базы в области регулирования бухгалтерского учета и отчетности это представляется достаточно трудоемким процессом. А поскольку любые аудиторские процедуры должны быть оправданы[5], приведение данных к сопоставимому виду для проведения той или иной аналитической процедуры может оказаться нецелесообразным.

Больший эффект могут дать аналитические процедуры, проведенные по данным за более короткие временные промежутки или по более узким направлениям проверки. Ясно, что результаты беглой проверки всей отчетности целиком могут оставлять желать лучшего. В этих условиях предметом профессионального суждения аудитора будет выбор оптимальных участков аналитической проверки. Спецификой современного этапа

[4] Информация считается существенной, если ее пропуск или искажение могут повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе отчетности. Существенность зависит от величины показателя отчетности и/или ошибки, оцениваемых в случае их отсутствия или искажения, оценивается как профессиональным суждением аудитора, так и количественно. Если показатель является существенным, во исполнение принципа должной тщательности проверки результаты аналитических процедур следует подтвердить другими аудиторскими процедурами.

[5] То есть эффект от их использования должен превышать затраты на их осуществление.

развития средних и крупных организаций является рост числа и сложности хозяйственных операций, поэтому автоматизация аудиторской деятельности, в том числе при выполнении аналитических процедур, играет немаловажную роль. Использование программных продуктов аудиторского характера сокращает сроки проверки, снижает трудоемкость и повышает качество аудита. Программный продукт снижает вероятность ошибки и обладает мощным инструментом интерпретации полученных данных.

Помимо прочих, большое значение имеет ознакомленность аудитора с организацией клиента. Если проводится повторный аудит, можно с уверенностью заявлять об осведомленности аудитора о специфике деятельности аудируемого лица, наличии информации об областях проверки, требующих более детального рассмотрения, и др. аспектах, повышающих качество проведения аналитических процедур и аудиторской проверки в целом.

Кроме того, следует учитывать ситуации, когда аналитические процедуры не выявили значительных колебаний, а уровень аудиторского риска относительно велик. Во исполнение принципа должной тщательности проверки это обязывает аудитора разработать дополнительные аудиторские процедуры для уточнения ранее полученных данных.

Исходя из этого, построение аудиторской проверки только на основе применения аналитических процедур невозможно, поскольку в любом случае необходимо удостовериться в надежности и точности информации, используемой при осуществлении аналитических процедур, в подтверждении проявления определенных условий деятельности предприятия, а это в большей степени достигается посредством проведения детальных аудиторских процедур.

Для рассмотрения специфики применения аналитических процедур в аудите организаций потребительской кооперации следует рассмотреть сущность потребительского кооператива как формы организации деятельности.

Гражданский кодекс РФ все организации подразделяет на коммерческие и некоммерческие. Коммерческие организации имеют целью извлечение прибыли от осуществляемой ими деятельности. Цель некоммерческих – содействие развитию общества, образования, науки, культуры и т. д. Можно сказать, некоммерческие организации выполняют социальную миссию.

Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, некоммерческие – в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом (ГК РФ, ст. 50)

Ст. 116 ГК РФ гласит: потребительский кооператив – это юридическое лицо, основанное на добровольном объединении граждан и (или) юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Потребительский кооператив признается некоммерческой организацией и, соответственно, может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых он был создан.

Цель создания потребительского кооператива определяет его вид: жилищно-строительный, гаражный, садоводческий, кредитный и др., деятельность каждого из которых регламентируется в той или иной степени законодательством РФ, учитывающим специфику их деятельности. И именно в многообразии видов потребительских кооперативов заключается специфика их аудита и применения аналитических процедур соответственно. Процедуры, применимые в одном кооперативе, могут не подходить для проверки другого, что делает необходимым предусмотреть особенности деятельности проверяемого субъекта.

Использование аналитических процедур в аудите допускается при условии соблюдения требований нормативно-правовых актов, регламентирующих аудиторскую деятельность, выполнения ряда условий и допущений. Аналитические процедуры обычно обходятся дешевле, чем детализированная проверка, ориентированная на регистры синтетического и аналитического учета. Они позволяют аудитору ознакомиться со спецификой деятельности клиента, оценить аудиторский риск, найти участки учета, требующие повышенного внимания, определить общую эффективность аудита и т. д. Аналитические процедуры при их правильном использовании могут оказаться весьма эффективными и при решении аудитором специфических задач. Аналитические процедуры, в особенности автоматизированные современным программным обеспечением, позволяют не только получить значительную часть необходимой аудитору информации для формирования его компетентного мнения об отчетности, но и повысить качество аудита, а также значительно сократить трудозатраты аудитора, что, в свою очередь, снижает стоимость аудиторских услуг. Таким образом, использование аналитических процедур в аудите на современном этапе развития рынка аудиторских услуг – необходимый атрибут поиска аудиторской организацией конкурентных преимуществ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 27.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 39. Ст. 3797.

2. Аналитические процедуры в аудите. Виды и особенности их применения [Электронный ресурс] // Персональный ресурс аудитора, аудита, контроля [сайт]. Режим доступа: http://auditcontrol.ru/8/10/. (дата обращения: 29. 04.2011)

3. Аренс Э. А., Элвин А., Лоббек Дж. К. Аудит: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2001. 558 с.

4. Волховская А. ИТ-услуги наступают // Бухгалтер и компьютер. 2007. № 4. С. 15–18.

5. Галкина Е. В. Аналитические процедуры в аудиторской деятельности // Аудитор. 2009. № 9. С. 20–23.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

7. Гудцайт Е. М. Новый закон об аудиторской деятельности // Аудитор. 2009. № 2. С. 19–27.

8. Гудцайт Е. М. Новые аудиторские стандарты и старые аудиторские проблемы // Аудитор. 2007. № 1. С. 21–30.

9. О бухгалтерском учете: федер. закон РФ от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 48. Ст. 5369.

10. О внесении изменений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696: постановление Правительства РФ от 07.10.2004 № 532 (ред. от 27.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 42. Ст. 4132.

11. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации: федер. закон РФ от 19.06.1992 № 3085-1 (ред. от 21.03.2002) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 30. Ст. 1788.

12. Об аудиторской деятельности: федер. закон РФ от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 28.12.2010) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 1. Ст. 15.

13. Подольский В. И., Савин А. А., Сотникова Л. В. Аудит: учеб. для вузов / под ред. В. И. Подольского. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 583 с.

14. Попель О. Ю. Аналитические процедуры и их значение в аудите [Электронный ресурс] // Библиотека Интернет Индустрии I2R.ru. Режим доступа: http://www.i2r.ru/static/491/out_19190.shtml (дата обращения: 29.04.2011)

15. Сиротенко Э. А. Использование средств и методов финансового анализа при осуществлении аналитических процедур в ходе аудиторской проверки [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_02_02_Sirotenko/fin_2003_03_rus_02_02_Sirotenko.asp (дата обращения: 29.04.2011).

16. Смирнов Е. Е. Основные положения нового закона об аудиторской деятельности // Аудитор. 2009. № 1. С. 3–11.

17. Тарасова М. В. Аналитические процедуры как инструмент повышения качества аудиторской проверки [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gaap.ru/articles/52777/ (дата обращения: 29.04.2011).

18. Козенко З. Н. Особенности стартовых условий создания и функционирования сельских кредитных кооперативов в Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 121–125.

REFERENCES

1. On approval of federal rules (standards) of the auditing activity: decree of the RF government dated 23.09.2002 # 696 (revisions as of 27.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2002. # 39. Article. 3797.

2. Analytical procedures in the audit. Types and peculiarities of their use [Electronic resource] // Personal resource of the auditor, audit and control [site]. Access mode: http://auditcontrol.ru/8/10/. (date of viewing: 29. 04.2011).

3. Arens E. A., Lobbeck J. K. Audit: translation from English. M.: Finances and statistics, 2001. 558 p.

4. Volkhovskaya A. IT services are coming forward // Accountant and computer. 2007. # 4. P. 15–18.

5. Galkina E. V. Analytical procedures in the auditing activity // Auditor. 2009. # 9. P. 20–23.

6. Civil Code of the Russian Federation: approved by the State Duma of the RF Federal Board on 21.10.1994 (revision as of 27.07.2010) // Collection of the RF legislation. 1994. # 32. Article 3301.

7. Gudtsait E. M.. New law regarding auditing activity // Auditor. 2009. # 2. P. 19–27.

8. Gudtsait E. M. New auditing standards and old auditing problems // Auditor. 2007. # 1. P. 21–30.

9. About the accounting: Federal law of the RF dated 21.11.1996 # 129-FZ (revision as of 28.09.2010) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 48. Article 5369.

10. About revision of the federal rules (standards) of the auditing activity approved by the decree of the RF government dated September 23, 2002 # 696: decree of the RF government dated 07.10.2004 # 532 (revision as of 27.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 42. Article 4132.

11. On consumer cooperation (consumer societies, their associations) in the Russian Federation: federal law of the RF dated 19.06.1992 # 3085-1 (revision as of 21.03.2002) // Bulletin of SND and VS of the RF. 1992. # 30. Article 1788.

12. On the auditing activity: federal law of the RF dated 30.12.2008 # 307-FZ (revision as of 28.12.2010) // Collection of the RF legislation. 2009. # 1. Article 15.

13. Podolsky V. I., Savin A. A., Sotnikov L. V. Audit: text book for institutes / edited by V. I. Podolsky. 3-d edition, revised and amended M.: UNITY-DANA, 2003. 583 p.

14. Popel O. Yu. Analytical procedures and their purpose in the audit [Electronic resource] // Library of Internet Industry I2R.ru. Access mode: http://www.i2r.ru/static/491/out_19190.shtml (date of viewing: 29.04.2011).

15. Sirotenko E. A. Use of means and methods of financial analysis while performing analytical procedures in the audit [Electronic resource]. Access mode: http://auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_02_02_Sirotenko/fin_2003_03_rus_02_02_Sirotenko.asp (date of viewing: 29.04.2011).

16. Smirnov E. E. Major provisions of the new law regarding auditing activity // Auditor. 2009. # 1. P. 3–11.

17. Tarasova M. V. Analytical procedures as a tool of the audit quality increase [Electronic resource]. Access mode: http://gaap.ru/articles/52777/ (date of viewing: 29.04.2011).

18. Kozenko Z. N. Peculiarities of initial conditions for creation and operation of agrarian cooperatives in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Institute of Business. 2009. # 9. P. 121–125.

УДК 657
ББК 65.052.204

Спехина Мария Ивановна,
аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
ассистент каф. бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: Turok_12@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ В КРЕСТЬЯНСКИХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING REGISTERS IN THE PEASANT FARMS

В статье рассматривается фактическое состояние учета в крестьянских фермерских хозяйствах. Указаны недостатки ведения налогового учета в крестьянских фермерских хозяйствах. Отсутствие бухгалтерского учета с двойной записью и необходимого количества учетных регистров препятствуют получению информации о произведенных затратах в отчетном периоде. В целях улучшения экономической эффективности деятельности хозяйства необходимо осуществлять анализ затрат на производство сельскохозяйственной продукции, для чего предложена модифицированная форма учетного регистра по учету материальных затрат в крестьянских фермерских хозяйствах.

The actual state of accounting in peasant farms has been reviewed in the article. The disadvantages of tax accounting in peasant farms have been stated. The absence of the double entry accounting and required number of registers prevent obtaining of information regarding expenses in the reported period. In order to improve economic effectiveness of the farm activity it is required to make analysis of expenses for agricultural goods production, for which the modified form of the accounting register has been provided for recording minimum expenses of the peasant farms.

Ключевые слова: учет в крестьянских фермерских хозяйствах, учетные регистры, организация учета, статьи затрат, хозяйственная деятельность, оперативный контроль, первичный учет, основное производство, отчетный период, пользователи учетной информации.

Keywords: accounting in peasant farms, accounting registers, arrangement of accounting, expenses items, economic activity, operative control, primary accounting, main production, users of accounting information.

В сфере малого предпринимательства наблюдается высокий уровень конкуренции как при осуществлении сбыта результатов деятельности, так и при привлечении многих видов ресурсов, в том числе финансовых. Отсюда вытекает проблема сохранения надежности, кредитоспособности, инвестиционной привлекательности организации и ряда других показателей.

Как известно, основным источником оценки финансово-хозяйственной деятельности организации для внешних пользователей выступает финансовая отчетность, формируемая как завершающий этап учетного процесса. Поэтому вопросы совершенствования учетной системы на малых предприятиях, повышение ее надежности и информативности становятся особенно актуальными.

Законодательством Российской Федерации в области бухгалтерского учета четко и ясно изложены требования и основные положения по организации учета. Совершенствование его методологических основ является одной из задач Министерства финансов Российской Федерации, а совершенствование системы учета на конкретных предприятиях малого бизнеса направлено на устранение тех моментов в учете, которые не соответствуют действующему законодательству [1].

Унифицированные формы первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции и сырья утверждены Постановлением Госкомстата Российской Федерации от 29 сентября 1997 г. № 68 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции и сырья» [2].

Ведение первичного учета по данным формам распространяется на юридические лица всех форм собственности, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции и сырья, за исключением малых предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств. То есть крестьянские (фермерские) хозяйства для учета сельскохозяйственной продукции и сырья вправе в соответствии со ст. 9 Федерального закона № 129-ФЗ самостоятельно разработать формы первичных учетных документов, что должно быть закреплено в положении об учетной политике [3].

В КФХ ИП Ситников И. В. учет расходов и доходов осуществляется на основе книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций. Все доходы, полученные от предпринимательской деятельности, а также все расходы и суммы налоговых вычетов отражаются в налоговой декларации. Поэтому запись бухгалтерских проводок не производится. Отсутствие бухгалтерского учета с двойной записью осложняет получение всей необходимой информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ведение только налогового учета в указанных хозяйствах является существенным недостатком. Получить информацию о затратах на производство по отдельным статьям сложно, так как бухгалтер все затраты пишет одной суммой. Для того чтобы узнать материальные затраты по каким-либо статьям, необходимо все пересчитывать и отдельно считать сумму по этим видам затрат, что занимает много времени и усилий. Такая си-

туация складывается из-за отсутствия дополнительных регистров учета.

Решить такую ситуацию можно путем создания и введения дополнительного регистра для отражения информации по учету затрат на основное производство, что значительно облегчит контроль информации по затратам за соответствующий отчетный период, сделает ее более наглядной и легко анализируемой.

Форма № 8-АПК «Отчет о затратах на основное производство» была модифицирована в «Журнал для учета затрат на основное производство в КФХ» с учетом тех статей затрат, которые характерны для малых предприятий (табл.). На основе Журнала для учета затрат в КФХ можно проанализировать деятельности КФХ ИП Ситников И. В., так как четко и ясно представлены данные за конкретный период хозяйственной деятельности.

Журнал учета затрат на основное производство в КФХ ИП Ситников И. В.

Организация (орган исполнительной власти)_____
Единица измерения: тыс. руб. _____

Показатель	Всего за:	
	отчетный год	предыдущий год
1	2	3
1. Материальные затраты	869,342	275,677
в том числе: семена и посадочный материал	176,600	132,000
минеральные удобрения	42,822	–
топливо	651,982	210,087
запасные части, ремонтные и строительные материалы для ремонта	174,537	65,589
2. Затраты на оплату труда с отчислениями	122,828	117,500
3. Амортизация	1229,920	1229,920
4. Прочие затраты	64,555	42,987
5. Итого затрат по основному производству	1186,645	566,084

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) ФИО (подпись) ФИО

«____»_____2011 г.

Таким образом, очевидно, что есть необходимость разрабатывать учетные регистры в КФХ для систематизации учета и упорядоченного отражения всех хозяйственных операций, что поможет не только контролировать все текущие расходы, но и проанализировать движение затрат и прогнозировать определенные суммы затрат на будущий период.

Схематически организация учета в исследуемых хозяйствах будет выглядеть следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Схема организации учета в КФХ

Представленная схема показывает, что основным учетным регистром является Книга учета доходов и расходов и хозяйственных операций, содержащая в себе всю информацию о хозяйственной деятельности КФХ. На основе этого регистра заполняется налоговая декларация, которая является основной формой отчетности, где указаны общие суммы хозяйственной деятельности по итогам отчетного периода. Затем указаны основные пользователи такой информации.

Для того чтобы получить данные о сумме затрат для приобретения, например ГСМ, необходимо собрать все подтверждающие документы о произведенных затратах и просуммировать, чтобы получить конечный результат. Такая процедура занимает достаточно много времени.

Если данные хозяйства будут активно использовать «Журнал для учета затрат на основное производство в КФХ», то схема организации учета в КФХ будет иметь следующий вид (рис. 2).



Рис. 2. Схема движения учетной информации в КФХ

Такая схема учета позволяет, во-первых, четко видеть основные статьи затрат, на основе которых глава хозяйства может делать соответствующие выводы и принимать управленческие решения; во-вторых, данная информация послужит хорошим источником для прогнозирования движения затрат в будущем периоде; и, в-третьих, ведение такого регистра позволит контролировать движение денежных средств в основном производстве.

На основе вышеизложенного можно сказать, что организация системы учета в КФХ для создания более эффективного учета производства продукции и точного отражения всех финансово-хозяйственных операций, а также осуществления оперативного контроля над эффективностью использования ресурсов организации является крайней необходимостью.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зинченко А. П. Статистическое изучение экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий по данным бухгалтерского учета // Бухучет в сельском хозяйстве. 2010. № 5. С. 4–9.

2. Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции и сырья (вместе с «Унифицированными формами...»): постановление Госкомстата РФ от 29.09.1997 № 68 // СПС «КонсультантПлюс» (документ опубликован не был).

3. О бухгалтерском учете: федер. закон РФ от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) (принят ГД ФС РФ 23.02.1996) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 48. Ст. 5369.

4. Симмонс Р., Николич М. М. Роль и потенциал кооперативов в сокращении бедности и развитии местной экономики в Сербии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 22–46.

REFERENCES

1. Zinchenko A. P. Statistic examination of economic activity of agricultural companies in compliance with the accounting // Accounting in agriculture. 2010. # 5. P. 4–9.

2. Regarding approval of unified forms of primary accounting documentation for agricultural products and raw materials recording (together with ‘Unified forms…’): decree of the RF State Committee of Statistics dated 29.09.1997 # 68 // RLS ‘Consultant-Plus’ (the document has not been published).

3. Regarding accounting: federal law of the RF dated 21.11.1996 # 129-FZ (revision as of 28.09.2010) (approve by the State Duma of the RF Federal Board on 23.02.1996) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 48. Article 5369.

4. Simmons R., Nikolich M. M. The role and potential of cooperatives in reduction of poverty and development of local economy in Serbia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 22–46.

08.00.13. – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 351.777
ББК 67.407.05

Айдинова Диана Хаджи-Муратовна,
аспирант каф. математики и информационных технологий
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: prepod_kiep@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВРЕДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВЫБРОСОВ КОНКУРЕНТНОЙ ОТРАСЛИ

MODELING AND ANALYSIS OF REGULATING OF HARMFUL INDUSTRIAL EMISSIONS OF COMPETITIVE BRANCH

В работе построена экономико-математическая модель регулирования вредных производственных выбросов конкурентного производственного сектора. Проведено сравнение таких инструментов государственного регулирования выбросов, как налогообложение предприятий производственного сектора, допускающих выбросы загрязняющих веществ, и продаваемые квоты на выбросы. Проведенный анализ показывает, что если имеется только один провал рынка – отрицательные экстерналии, создаваемые вредными производственными выбросами, то для восстановления эффективности рынка достаточен единственный инструмент регулирования (продаваемые разрешения на вредные выбросы или налогообложение предприятий производственного сектора, допускающих выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду).

An economic and mathematical model of regulating harmful industrial emissions of competitive production sector had been provided in the article. Comparison of such tools of the state regulating of emissions as taxation of industrial enterprises performing emissions of pollutants and emissions quotas has been performed. The analysis performed demonstrates that in case of only one market failure, negative externals, created by harmful industrial emissions, then single regulating tool (selling of permits for harmful emissions or taxation of industrial enterprises allowing pollutants emissions to the environment) is sufficient for the market efficiency recovery.

Ключевые слова: выбросы загрязняющих веществ, инструменты регулирования выбросов, научно-исследовательский сектор, инновационные экологически чистые технологии, налогообложение, вредные производственные выбросы, экономико-математическая модель, государственное регулирование выбросов, производственный сектор, окружающая среда, конкурентность.

Keywords: emission of pollutants, tools for regulating emissions, scientific and research sector, innovative ecologically sound technologies, taxation, harmful production emissions, economic and mathematical model, state regulation of emissions, production sector, environment, competitiveness.

В последние несколько десятилетий негативное воздействие экономической деятельности на окружающую среду значительно возросло. Стоимость мероприятий по снижению выбросов загрязняющих веществ достаточно высока; она входит в издержки производства, но, как правило, не увеличивает объемы производимой продукции, а поэтому товаропроизводителю невыгодна. Одним из подходов к защите окружающей среды от вредных производственных выбросов является использование рыночных механизмов [1]. Однако рынок самостоятельно не в состоянии достичь общественно эффективного использования окружающей среды (поскольку это ресурс совместного пользования), что порождает отрицательные экстерналии, связанные с загрязнением окружающей среды. Другой способ защиты экологии от вредных выбросов заключается во введении платежей за использование окружающей среды. Государственные механизмы регулирования вредных выбросов выполняют две функции: возмещают экономический ущерб от вредных производственных выбросов и стимулируют разработку инновационных технологий, снижающих выбросы загрязняющих веществ. Государство применяет различные экономические механизмы, снижающие давление производственного сектора на окружающую среду: налогообложение производственного сектора, допускающего выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, квоты на выбросы и технологические стандарты [2]. В этой связи возникает проблема анализа эффективности инструментов государственного регулирования загрязнения окружающей среды.

В настоящей работе проводится сравнение инструментов государственного регулирования вредных производственных выбросов: налогообложения предприятий производственного сектора, допускающих выбросы загрязняющих веществ, и продаваемых разрешений на выбросы.

1. Экономико-математическая модель и оптимум с точки зрения максимизации национального благосостояния

Предлагаемая экономико-математическая модель основана на следующих допущениях. Рассматриваем конкурентную отрасль, производящую однородную

продукцию. Объем производства продукции обозначаем через Y. Спрос на продукцию определяется обратной функцией спроса $P(Y)$, причем $P'(Y) < 0$. Функция, определяющая совокупные отраслевые производственные затраты, обозначается $C(Y)$ и предполагается неубывающей и выпуклой, т. е. $C'(Y) \geq 0$ и $C''(Y) \geq 0$. Предполагаем, что выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду нормированы таким образом, что первоначально производство одной единицы объема выпуска продукции сопровождается выбросами загрязняющих веществ в объеме одной единицы, т. е. $E = Y$. Выбросы вызывают ущербы в окружающей среде, определяемые функцией $D(E)$, которая предполагается строго возрастающей и строго выпуклой, т. е. $D'(E) > 0$ и $D''(E) > 0$. Имеется также научно-исследовательский сектор, разрабатывающий технологию сокращения вредных выбросов, которая позволяет снизить интенсивность выбросов загрязняющих веществ производственного сектора до уровня $e \in [0,1)$. Единица объема выпуска продукции, произведенная с использованием экологически чистой технологии, сопровождается выбросами в объеме $e < 1$, в отличие от выбросов загрязняющих веществ в объеме одной единицы в расчете на единицу продукции при использовании первоначального, более «грязного» технологического процесса. Следовательно, полные отраслевые выбросы составляют $E = Y^d + eY^c$, где Y^c – объем выпуска продукции, произведенной с использованием экологически чистой технологии, а Y^d – объем выпуска продукции, произведенной с использованием первоначального, более экологически «грязного» технологического процесса. Совокупный отраслевой объем выпуска продукции представляет собой сумму объемов выпуска продукции, произведенной с использованием инновационной технологии и произведенной с использованием традиционного «грязного» технологического процесса: $Y = Y^d + Y^c$. Доля отраслевого использования инновационной технологии составляет Y^c/Y.

Предложенная постановка соответствует типичным природоочистным технологиям, обеспечивающим снижение уровня выбросов загрязняющих веществ на конечных стадиях производственного процесса (типа газожидкостных устройств обессеривания, снижающих выбросы окислов серы предприятий, использующих угольное топливо) и не приводящим к ограничению распространения инновационной экологически чистой технологии в силу необходимости принципиальных изменений технологического процесса для ее внедрения.

Поскольку рассматриваемая отрасль считается конкурентной и, следовательно, состоит из большого количества фирм, объем выпуска продукции Y^c, полученной с использованием инновационной экологически чистой технологии, пропорционален количеству проданных очистных устройств. Поэтому совокупные отраслевые затраты сокращения вредных выбросов составляют rY^c, где $r \geq 0$ – реальные удельные (в расчете на единицу выпуска продукции) затраты сокращения вредных выбросов. Инструменты регулирования загрязнения окружающей среды, имеющиеся в распоряжении государства, представляют собой количество выпускаемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ $\bar{E}$ и налог по ставке τ, накладываемый на единицу вредных выбросов.

Государство решает задачу максимизации национального благосостояния, определяемого функцией

$$W(Y^d, Y^c) = \int_0^Y P(z)dz - C(Y) - rY^c - D(Y^d + eY^c) \quad (1)$$

Условия максимума функции (1) имеют следующий вид:

$$\frac{\partial W}{\partial Y^d} = P(Y) - C'(Y) - D'(Y^d + eY^c) \leq 0 \quad (2)$$

при $Y^d > 0$;

и

$$\frac{\partial W}{\partial Y^c} = P(Y) - C'(Y) - r - eD'(Y^d + eY^c) \leq 0 \quad (3)$$

Будем рассматривать три различных случая: полное неприменение в отрасли инновационной экологически чистой технологии, частичное ее использование и полное внедрение предприятиями отрасли инновационной технологии.

Если оптимально вообще не использовать инновационную технологию сокращения вредных выбросов, условие (2) определяет оптимальный, с точки зрения максимизации национального благосостояния, объем выпуска продукции $Y^* = Y^{d*}$.

Это будет иметь место в том и только в том случае, когда выполняется неравенство

$$r > r^0 = (1 - e)D'(Y^{d*}). \quad (4)$$

Полное внедрение предприятиями отрасли инновационной экологически чистой технологии оптимально в случае, если имеет место неравенство

$$r < r^1 = (1 - e)D'(eY^{c*}), \quad (5)$$

где Y^{c*} определяется условием (3) при условии $Y^{d*} = 0$.

Заметим, что объем выпуска продукции Y^{c*} является функцией предельных издержек сокращения выбросов r. Поскольку оптимальный объем выпуска продукции является убывающей функцией издержек сокращения выбросов, т. е. $\frac{\partial Y^{c*}}{\partial r} \leq 0$, и предельные ущербы окружающей среде возрастают по уровню выбросов, соотношение (5) определяет единственное значение r^1, которое представляет собой верхнюю границу предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ r, совместимых с полным распространением инновационной экологически чистой технологии.

Для всех значений предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ $r \in [r^0, r^1]$ оптимально частичное внедрение инновационной технологии сокращения выбросов. В этом случае оба соотношения (2) и (3) выполняются одновременно. Оптимальный уровень выбросов загрязняющих веществ E^* в неявном виде определяется следующим образом

$$r = (1 - e)D'(E^*). \quad (6)$$

Подставляя выражение (6) в (2), получаем оптимальный совокупный отраслевой объем выпуска продукции Y^*. Определение уровня выбросов загрязняющих веществ и совокупного отраслевого объема выпуска продукции E и Y позволяет вычислить оптимальные значения объемов выпуска Y^{d*} и Y^{c*}. Имеет место следующий результат.

Оптимум с точки зрения максимизации национального благосостояния характеризуется следующим образом:

1. Для всех значений предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ $r < r^1$ оптимально полное распространение инновационной экологически чистой технологии. Совокупный отраслевой объем выпуска продукции (экологически чистой) и совокупный отраслевой уровень выбросов являются убывающими функциями предельных издержек сокращения выбросов.

2. Для всех значений предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ $r^1 < r < r^0$ оптимально частичное распространение инновационной экологически чистой технологии. Совокупный отраслевой объем выпуска продукции и объем выпуска экологически чистой продукции Y^{c*} являются убывающими функциями предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ, тогда как объем выпуска «грязной» продукции Y^{d*} и совокупный отраслевой уровень выбросов являются возрастающими функциями предельных издержек сокращения выбросов.

3. Для всех значений предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ $r^0 < r$ имеет место неприменение инновационной технологии. Совокупный отраслевой объем выпуска продукции (экологически «грязной») и совокупный отраслевой уровень выбросов не зависят от предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ.

Докажем эти утверждения.

1. Значения предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ находятся в интервале $r < r^1$. Полностью дифференцируя соотношение (3), получаем $\frac{\partial Y^{c*}}{\partial r} = \frac{1}{P' - C'' - e^2 D''} < 0$. Следовательно, совокупный отраслевой объем выпуска продукции является убывающей функцией предельных издержек сокращения выбросов. Поскольку $E^* = eY^{c*}$ аналогичный результат справедлив для совокупного отраслевого уровня выбросов.

2. Значения предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ находятся в интервале $r^1 < r < r^0$. Совокупный отраслевой уровень выбросов загрязняющих веществ определяется соотношением $(1 - e)D'(E^*) = r$. Дифференцирование этого выражения дает $\frac{\partial E^*}{\partial r} = \frac{1}{(1 - e)D''} > 0$. Отсюда следует, что совокупный отраслевой объем выпуска продукции является возрастающей функцией предельных издержек сокращения выбросов. Совокупный отраслевой объем выпуска продукции определяется соотношением $P(Y^*) = C'(Y^*) + D'(E^*)$. Дифференцирование этого выражения и использование полученного выше результата дает $\frac{\partial Y^*}{\partial r} = \frac{\partial Y^*}{\partial E^*}\frac{\partial E^*}{\partial r} = \frac{1}{(1 - e)(P' - C'')} < 0$. Следовательно, совокупный отраслевой объем выпуска продукции является убывающей функцией предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ. Используя равенства $Y = Y^d + Y^c$ и $E = Y^d + eY^c$ и дифференцируя по r, получаем

$$\frac{\partial Y^{d*}}{\partial r} = \frac{1}{(1 - e)^2}\left[\frac{1}{D''} - \frac{e}{P' - C''}\right] > 0$$

$$\frac{\partial Y^{c*}}{\partial r} = \frac{1}{(1 - e)^2}\left[\frac{1}{P' - C''} - \frac{1}{D''}\right] < 0$$

Отсюда следует, что экологически чистый объем выпуска продукции Y^{c*} является убывающей функцией издержек сокращения вредных выбросов, тогда как объем выпуска продукции, произведенной с использованием первоначального, более экологически «грязного» технологического процесса, является возрастающей функцией предельных издержек сокращения выбросов.

3. Значения предельных издержек сокращения выбросов загрязняющих веществ находятся в интервале $r^0 < r$. Совокупный отраслевой объем выпуска продукции (произведенной с использованием более экологически «грязного» технологического процесса) и совокупный отраслевой уровень выбросов загрязняющих веществ полностью определяются выражением (2), которое не зависит от предельных издержек сокращения выбросов.

2. Конкурентный научно-исследовательский сектор

Будем предполагать, что научно-исследовательский сектор, разрабатывающий инновационную экологически чистую технологию, является конкурентным, и поэтому цена инновационной экологически чистой технологии равна предельным производственным затратам ее разработки. Имеет место следующее утверждение. Если научно-исследовательский сектор, разрабатывающий инновационную экологически чистую технологию, является конкурентным, госрегулятор может достичь оптимума с точки зрения максимизации национального благосостояния, выпуская оптимальное количество разрешений на выбросы. Оптимум с точки зрения максимизации национального благосостояния может быть достигнут с использованием налогообложения производственного сектора, допускающего выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, если оптимально либо полное распространение инновационной экологически чистой технологии, либо полное неприменение инновационной технологии. Если оптимально частичное распространение экологически чистой технологии, то налогообложение производственного сектора, допускающего выбросы в окружающую среду, приводит к возникновению континуума равновесных состояний.

Докажем это утверждение. При использовании в качестве инструмента регулирования продаваемых разрешений на выбросы равновесие в производственной отрасли определяется следующими соотношениями:

$$P(Y) = C'(Y) + \lambda \text{ при } Y^d > 0 \quad (7)$$

$$P(Y) = C'(Y) + r + e\lambda \quad \text{при } Y^c > 0 \qquad (8)$$

$$\bar{E} = Y^d + eY^c, \qquad (9)$$

где λ – равновесная цена разрешений на выбросы загрязняющих веществ.

В зависимости от установленного количества разрешений на выбросы $\bar{E}$ следует различать три случая: полное неприменение в производственной отрасли инновационной экологически чистой технологии, частичное ее использование и полное внедрение предприятиями отрасли инновационной технологии.

Полное неприменение в производственной отрасли инновационной технологии будет иметь место, если предельные производственные затраты получения «экологически чистого» выпуска продукции превосходят предельные производственные затраты получения «грязного» выпуска продукции. Используя (7) и (8), получаем, что это условие будет выполняться, если справедливо неравенство $r > (1- e)\lambda^0$, в котором $\lambda^0 = P(E) - C'(E)$.

Полное внедрение предприятиями отрасли инновационной экологически чистой технологии будет иметь место, если предельные производственные затраты получения «экологически чистого» выпуска продукции ниже предельного получения «грязного» выпуска продукции, т. е. если справедливо неравенство $r < (1- e)\lambda^1$, где $\lambda^1 = \frac{P(E/e) - C'(E/e) - r}{e}$.

Частичное использование предприятиями отрасли инновационной экологически чистой технологии будет иметь место, если предельные производственные затраты получения «экологически чистого» выпуска продукции равны предельным производственным затратам получения «грязного» выпуска продукции, т. е. если справедливо равенство $r = (1- e)\lambda$.

Если оптимально полное неприменение в производственной отрасли инновационной экологически чистой технологии, то государство устанавливает число выпускаемых разрешений на выбросы в соответствии с условием $\bar{E} = Y^{d*}$. Следовательно, $\lambda = D'(E) = P(E) - C'(E)$, и, используя (4), госрегулятор может достичь оптимума с точки зрения максимизации национального благосостояния (выпуская оптимальное количество разрешений на выбросы) в условиях, когда оптимально полное неприменение в производственной отрасли инновационной технологии.

Если оптимально полное внедрение в производственной отрасли инновационной технологии, то регулятор устанавливает полное число выпускаемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ в соответствии с условием $\bar{E} = eY^{c*}$. Следовательно, $\lambda = D'(E) = \frac{P(E/e) - C'(E/e) - r}{e}$, и, используя (5), государство может достичь оптимума с точки зрения максимизации национального благосостояния (выпуская оптимальное количество разрешений на выбросы) в условиях, когда оптимально полное внедрение в производственной отрасли инновационной технологии.

Если оптимально частичное внедрение в производственной отрасли инновационной экологически чистой технологии, то государство устанавливает число выпускаемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ в соответствии с условием $\bar{E} = Y^{d*} + eY^{c*}$. Следовательно, $\lambda = D'(E) = P(E) - C'(E)$, и, используя условие $r = (1- e)\ D'(E^*)$, регулятор может достичь оптимума с точки зрения максимизации национального благосостояния (выпуская оптимальное количество разрешений на выбросы) в условиях, когда оптимально частичное внедрение в производственной отрасли инновационной экологически чистой технологии.

При использовании в качестве инструмента регулирования выбросов загрязняющих веществ налогообложение предприятий, допускающих загрязнение окружающей среды, равновесие в производственной отрасли определяется следующими соотношениями:

$$P(Y) = C'(Y) + \tau \quad \text{при } Y^d > 0 \qquad (10)$$

$$P(Y) = C'(Y) + r + e\tau \quad \text{при } Y^c > 0 \qquad (11)$$

где τ – ставка налогообложения в расчете на единицу выбросов.

В зависимости от установленной ставки налогообложения следует различать три случая: полное неприменение в производственной отрасли инновационной экологически чистой технологии, частичное ее использование и полное внедрение предприятиями отрасли инновационной технологии.

Полное неприменение в производственной отрасли инновационной экологически чистой технологии будет иметь место, если предельные производственные затраты получения «экологически чистого» выпуска продукции превосходят предельные производственные затраты получения «грязного» выпуска продукции. Используя (10) и (11), получаем, что это условие будет выполняться, если справедливо неравенство $r > (1- e)\lambda$.

Полное внедрение предприятиями отрасли инновационной технологии будет иметь место, если предельные производственные затраты получения «экологически чистого» выпуска продукции ниже предельных производственных затрат получения «грязного» выпуска продукции, т. е. если справедливо неравенство $r < (1- e)\lambda$.

Частичное использование предприятиями отрасли инновационной экологически чистой технологии будет иметь место, если предельные производственные затраты получения «экологически чистого» выпуска продукции равны предельным производственным затратам получения «грязного» выпуска продукции, т. е. если справедливо равенство $r = (1- e)\lambda$.

Если оптимально полное неприменение в производственной отрасли инновационной технологии, то государство устанавливает следующую ставку налогообложения $\tau = P(Y^{d*}) - C'(Y^{d*})$. Следовательно, используя (4), государство может достичь оптимума с точки зрения максимизации национального благосостояния (устанавливая оптимальную ставку налогообложения в расчете на единицу выбросов загрязняющих веществ) в условиях, когда оптимально неприменение в отрасли инновационной технологии.

Если оптимально полное внедрение в производственной отрасли экологически чистой технологии, то

регулятор устанавливает следующую ставку налогообложения: $\tau = P(Y^{c*}) - C'(Y^{c*})$. Следовательно, используя (5), государство может достичь оптимума с точки зрения максимизации национального благосостояния (устанавливая оптимальную ставку налогообложения в расчете на единицу выбросов) в условиях, когда оптимально полное внедрение в производственной отрасли инновационной технологии.

Если оптимально частичное внедрение в производственной отрасли инновационной технологии, то государство сталкивается с проблемой множества состояний равновесия. Одно из них эффективно, если $\tau = \frac{r}{1-e}$. Это завершает доказательство.

Итак, в работе построена экономико-математическая модель регулирования вредных производственных выбросов конкурентного производственного сектора. Учитывается наличие научно-исследовательского сектора, разрабатывающего инновационную технологию, позволяющую снизить выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду. Проведено сравнение таких инструментов государственного регулирования выбросов, как налогообложение предприятий производственного сектора, допускающих выбросы загрязняющих веществ, и продаваемые квоты на выбросы. Проведенный анализ показывает, что если имеется только один провал рынка – отрицательные экстерналии, создаваемые вредными производственными выбросами, то для восстановления эффективности рынка достаточен единственный инструмент регулирования – продаваемые разрешения на выбросы загрязняющих веществ или налогообложение предприятий производственного сектора, допускающих вредные выбросы в окружающую среду.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Голуб А. А., Струкова Е. Б. Экономика природных ресурсов. М.: Аспект Пресс, 1998. 320 с.

2. Гофман К. Г., Рюмина Е. В. Кредитные отношения общества и природы // Экономика и математические методы. 1994. № 30 (2). С. 155–161; Kolstad C. D. 2004. Environmental Economics. Oxford: Oxford University Press, 2000. 400 p.

3. Скитер Н. Н. Моделирование оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 201–208.

REFERENCES

1. Golub A. A., Strukova E. B. Economics of natural resources. M.: Aspect Press, 1998. 320 p.

2. Gofman K. G., Ryumina E. V. Credit relations of the society and the nature // Economics and mathematical methods. 1994. # 30 (2). P. 155–161; Kolstad C. D. 2004. Environmental Economics. Oxford: Oxford University Press, 2000. 400 p.

3. Skiter N. N. Modeling of optimal taxes for production emissions // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 201–208.

УДК 338.57
ББК 65.263-21

Мелихов Дмитрий Александрович
аспирант каф. информационных систем в экономике
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: mel-v07@mail.ru

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ С УЧЕТОМ РАЗМЕРА СЕТИ КАК ДОЛИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF THE OPTIMAL INVESTMENT WITH REGARDS TO THE NETWORK SIZE AS THE MARKET PARTICIPANTS SHARE

Построена экономико-математическая модель инвестирования, которая предполагает ситуацию, где фирма имеет возможность инвестирования в производство товаров/услуг на рынке, характеризующуюся неопределенностью. В рассматриваемой стратегической модели определены стоимость инвестиционного проекта с учетом безрисковой процентной ставки и трендовой составляющей, момент необратимого инвестирования и уровень качества производимой продукции (товаров или услуг) на рынке со стохастическим спросом, положительными сетевыми экстерналиями и конкурентным входом. Конкурентный вход обусловлен оптимальным инвестиционным решением конкурирующей фирмы. Проведено сравнение случаев с фиксированным и регулируемым в процессе производства уровнем качества продукции для определения дополнительной составляющей стоимости опциона инвестирования, возникающей благодаря возможности регулирования уровня качества продукции (товаров или услуг) в производственном процессе.

The economic-mathematical model of investment, which involves a situation where the company has an opportunity

to invest in production of goods/services at the market that is characterized by uncertainty has been built. The cost of investment project, taking into account the risk-free interest rate and the trend component, the time of irreversible investment and the level of quality of manufactured products (goods or services) at the market with stochastic demand, positive network externals and competitive penetration have been determined for the investigated model. Competitive penetration is specified by the optimal investment solution of competing company. Comparison of cases with a fixed and regulated level of product quality during production has been made to determine additional component of the investment option cost arisen by the possibility of regulation of the products level of quality (goods or services) in production process.

Ключевые слова: стоимость инвестиционного проекта, уровень качества продукции, оптимальный инвестиционный порог, сетевые экстерналии, волатильность, экономико-математическая модель, инвестирование, товар, качество продукции, функция полезности, опцион инвестирования, неопределенность рынка.

Keywords: cost of investment project, level of product quality, optimal investment threshold, network externalities, volatility, economic-mathematical model, investment, goods, product quality, usefulness function, option of investment, market uncertainty.

Рассматриваемая экономико-математическая модель инвестирования предполагает ситуацию, в которой фирма имеет возможность инвестирования в производство товаров/услуг на рынке, характеризующемся неопределенностью. Предположим, что фирма характеризуется нейтральным отношением к риску. Это означает, что для нее действительно следующее: полезность значения ожидаемых результатов лотереи равна значению ожидаемой полезности результатов лотереи, т. е. разброс результатов лотереи в окрестности ожидаемого значения (признак существования рисков) не имеет никакого влияния на ожидаемую полезность. Фирма выбирает оптимальный момент инвестирования и качество производимой продукции (услуг). Предполагаем, что однажды выбранное качество производимой продукции (услуг) не может быть изменено в производственном процессе. Естественно предположить, что прибыль в расчете на потребителя не является постоянной величиной, а стохастически эволюционирует во времени. Например, прибыль в расчете на потребителя мобильной телефонной сети зависит от интенсивности переговоров, конкурентного давления и появления новых услуг, которые могут быть предложены потребителю за дополнительную плату. Очевидно, что временная эволюция этих экономических переменных содержит случайную компоненту. Мгновенную прибыль в расчете на потребителя в момент t обозначаем $x(t)$, где x описывается геометрическим броуновским движением

$$dx(t) = \alpha x(t)dt + \sigma x(t)dw(t). \qquad (1)$$

В уравнении (1) параметр α обозначает детерминированную тенденцию (трендовую составляющую), σ – волатильность (мгновенное среднее квадратическое отклонение) прибыли, а dw – приращение винеровского случайного процесса. В последующем анализе предполагаем, что начальная реализация процесса (1) $x(0)$ достаточно мала, так что во всех возможных случаях рынок слишком мал для того, чтобы мгновенное инвестирование было оптимальным.

Предполагаем, что имеется гетерогенный континуум потребителей, характеризующихся оценками ω_i качества продукции, однородно распределенными в интервале [0, 1]. Потребитель извлекает полезность не только из автономного потребления товара (услуги), но также из количества других потребителей, использующих этот товар (услугу). Функция полезности, удовлетворяющая этим свойствам, может быть представлена в виде

$$U_i = \omega_i q + an - k, \qquad (2)$$

где q представляет собой качество товара (услуги), k – затраты потребителя на приобретение товара (параметр k не следует связывать с ценой, которую потребитель должен заплатить за товар (услугу); его можно интерпретировать как немонетарные затраты, связанные с усилиями и временем, необходимыми для поиска товара (услуги) с подходящими характеристиками), а параметр a измеряет интенсивность сетевых экстерналий. Следовательно, ω_i можно интерпретировать как предельную скорость замещения между доходом и качеством товара (услуги), так что более высокие значения ω_i соответствуют более низкой предельной полезности дохода и, вследствие этого, более высокому доходу. Большие значения параметра a означают, что полезность потребителя растет с ростом других потребителей этого товара (услуги). В противном случае, если параметр a стремится к нулю, количество потребителей этого товара (услуги) не оказывает влияния на полезность данного потребителя (безусловно, имеются примеры отрицательных значений параметра a, например: полезность обладания «роллс-ройсом» является убывающей по количеству других обладателей этого брэнда в некотором регионе). Размер сети $n \in [0, 1]$ интерпретируется как доля участников полного рынка, которая приобрела данный товар (услугу). Без потери общности нормируем абсолютный размер полного рынка к единице.

Итак, сетевые экстерналии присутствуют, если количество других потребителей, использующих тот же товар (услугу), воздействует на полезность данного потребителя. Положительные (отрицательные) экстерналии означают, что полезность данного потребителя возрастает (убывает) с ростом количества остальных потребителей.

На основе функции полезности потребителей можно выразить размер сети как функцию качества, выбранного фирмой. Определим потребителя типа $\bar{\omega}$ как безразличного между приобретением товара (услуги) или отказом от приобретения. Следовательно, имеет место равенство

$$\bar{\omega}q + an - k = 0. \qquad (3)$$

Полагая $a < k < q$, что обеспечивает внутреннее решение для размера сети (ниже мы откажемся от этих ограничений), и замечая, что размер сети n равен $1 - \bar{\omega}$, получаем

$$n(q) = \frac{q-k}{q-a}. \quad (4)$$

Будем предполагать, что производственные затраты в расчете на единицу продукции определяются функцией $c(q)$, удовлетворяющей условиям $c'(q) > 0$ и $c''(q) \geq 0$. Фирма выбирает качество q с целью максимизации опциона инвестирования. Чтобы определить стоимость опциона инвестирования, начнем с вычисления стоимости проекта после того, как решение об инвестировании принято. Стоимость проекта находится интегрированием по времени дисконтированной разности между мгновенной прибылью $xn(q)$, полученной от имеющихся потребителей, и производственными затратами $c(q)n(q)$. Заметим, что мгновенное значение числа имеющихся потребителей может быть получено интегрированием их полезностей по всем потребительским типам, т. е.

$$\int \frac{1}{\omega}(\omega q + an - k)d\omega .$$

В результате получаем

$0{,}5n^2a + 0{,}5(q - k)n.$

Это выражение является выпуклой функцией n. Однако мы будем предполагать, что фирма не проводит ценовую дискриминацию, так что не извлекает полностью потребительский излишек. Вместо этого накладываем условие линейности прибыли фирмы по n. Обозначим стоимость проекта в момент t через $V(t)$. Получаем

$$V(t) = E\left[\int_t^\infty (x(s) - c(q))n(q)\exp[-r(s-t)]ds\right] =$$
$$= \frac{n(q)x}{\delta} - \frac{c(q)n(q)}{r} =$$
$$\equiv R(q)x - C(q), \quad (6)$$

где $R(q) = \frac{n(q)}{\delta}$, $C(q) = \frac{c(q)n(q)}{r}$, r – безрисковая процентная ставка, а параметр δ определяется как

$$\delta \equiv r - \alpha. \quad (7)$$

Фирма несет невозвратные инвестиционные затраты I. Хотя затраты I не зависят от выбора качества, затраты, связанные с осуществлением проекта, увеличиваются с ростом качества производимой продукции благодаря более высокой настоящей величине производственных затрат. Заметим, что альтернативная интерпретация структуры затрат состоит в том, что первоначальные инвестиционные затраты составляют $I + c(q)n(q)/r$, а предельные производственные затраты равны нулю для всех уровней качества q.

Решение фирмы состоит в выборе оптимального качества продукции q и оптимального момента инвестирования x^* (оптимального инвестиционного порога) с целью максимизации стоимости опциона инвестирования.

Процесс нахождения оптимального инвестиционного порога и оптимального качества продукции осуществим в два этапа. Сначала решим задачу оптимальной остановки (определение оптимального момента инвестирования) для произвольного уровня q. В качестве промежуточного результата мы получим оптимальный инвестиционный порог и стоимость опциона инвестирования как функцию q. На втором шаге мы максимизируем стоимость опциона инвестирования относительно q.

Оптимальный инвестиционный порог, определяемый как наименьшее значение $x^*(q)$, при котором фирма входит в рынок, записывается в виде

$$x^*(q) = \frac{\beta_1}{\beta_1 - 1}\frac{I + C(q)}{R(q)}, \quad (8)$$

где

$$\beta_1 = -\frac{\alpha}{\sigma^2} + \frac{1}{2} + \sqrt{\left(\frac{\alpha}{\sigma^2} - \frac{1}{2}\right) + \frac{2r}{\sigma^2}} > 1. \quad (9)$$

Стоимость опциона инвестирования $F(q, x)$ определяется соотношением

$$F(q,x) = \frac{(\beta_1 - 1)^{\beta_1 - 1}}{\beta_1^{\beta_1}}\frac{R(q)^{\beta_1} x^{\beta_1}}{(I + C(q))^{\beta_1 - 1}}. \quad (10)$$

Далее максимизируем стоимость опциона инвестирования относительно q для данного оптимального инвестиционного решения $x^*(q)$. Для обеспечения того, что решение будет представлять собой максимум, введем следующее предположение.

Пусть q^* – решение уравнения $\frac{\partial F(q, x^*)}{\partial q} = 0$. Тогда имеет место соотношение (нижние индексы обозначают частные производные)

$$(\beta_1(C + I)R_{qq} + C_q R_q - (\beta_1 - 1)C_{qq}R)\Big|_{q=q^*} < 0. \quad (11)$$

Решение задачи выбора оптимального качества продукции дается следующим утверждением.

При условии выполнения вышеизложенного предположения оптимальное качество продукции q^* неявно определяется решением следующего уравнения:

$$C_q = x^* R_q \quad (12)$$

Оптимальный уровень качества вычисляется путем максимизации выражения (10) относительно q. Соответствующее условие первого порядка имеет вид (зависимость соответствующих функций от q опущена во избежание громоздкости)

$$\frac{(\beta_1 - 1)^{\beta_1 - 1}}{\beta_1^{\beta_1}}\frac{x^{\beta_1}}{(C + I)^{2\beta_1 - 2}}\left(\beta_1 R^{\beta_1 - 1}(C + I)^{\beta_1 - 1}R_q - (\beta_1 - 1)R^{\beta_1}(C + I)^{\beta_1 - 2}C_q\right). \quad (13)$$

Из этого соотношения следует равенство

$$\beta_1(C + I)R_q - (\beta_1 - 1)RC_q = 0. \quad (14)$$

Поделив это равенство на $(\beta_1 - 1)x^* R$ и замечая, что

$$\frac{\beta_1}{\beta_1 - 1}\frac{C + I}{x^* R} = 1,$$

получаем требуемый результат. Соответствующее условие второго порядка имеет вид

$$(\beta_1(C + I)R_{qq} + C_q R_q - (\beta_1 - 1)C_{qq}R)\Big|_{q=q^*} < 0. \quad (15)$$

Это необходимое и достаточное условие для того, чтобы значение q^* соответствовало локальному максимуму. Если уравнение (14) имеет несколько решений, удовлетворяющих условию (15), тогда выбирается решение, соответствующее максимальному значению выражения (10).

Из формулы 11 получаем, что величина опциона инвестирования достигает максимума, если на оптимальном инвестиционном пороге предельные затраты на увеличение качества продукции равны ожидаемому предельному выигрышу. Условие (12) означает, что в оптимуме отношение эластичностей функций $C(q) + I$ и $R(q)$ равно множителю, возникающему в выражении для оптимального инвестиционного порога $x^*(q)$ (8), т. е.

$$\left.\frac{\varepsilon_{C+I,q}}{\varepsilon_{R,q}}\right|_{q=q^*} = \frac{\beta_1}{\beta_1 - 1}, \qquad (16)$$

где $\varepsilon_{f,x} \equiv \frac{xf_x}{f}$.

Для получения большей информации из полученного результата проанализируем соотношение между неопределенностью рынка, интенсивностью сетевых экстерналий, размером сети и оптимальным качеством продукции.

Тот факт, что более высокая неопределенность, связанная со спросом на рынке, положительно влияет на выбор фирмой качества продукции, следует из подобной опциону структуры стоимости проекта. Кроме того, более высокая скорость роста спроса на рынке также означает выбор более высокого качества продукции, поскольку фирма предпочитает нести дополнительные затраты для увеличения качества продукции, если ожидается, что прибыль будет расти быстрее. Положительный знак производной по α эквивалентен отрицательной производной по δ.

Кроме того, численные расчеты показывают, что влияние сетевых экстерналий на выбор оптимального качества продукции отрицательно. Последнее соотношение следует из того, что уровень качества и степень сетевых экстерналий действуют как субституты в предельной функции полезности потребителей. Поскольку более высокое качество эквивалентно большей потребительской базе (см. соотношение (4)), размер сети в оптимуме n^* также растет с ростом σ и α.

Неопределенность рыночной среды и интенсивность сетевых экстерналий оказывают также воздействие на оптимальный инвестиционный порог. Поскольку оба эти фактора воздействуют на оптимальный инвестиционный порог и явно, и неявно (посредством изменения оптимального качества продукции), суммарное воздействие определяется следующей производной:

$$\frac{dx^*(q)}{d\theta} = \frac{\partial x^*(q)}{\partial \theta} + \frac{\partial x^*(q)}{\partial q}\frac{dq}{d\theta}, \quad \theta \in \{a, \sigma\}. \qquad (17)$$

Возможность регулирования уровня качества продукции (услуг) в производственном процессе не оказывает влияния на классический результат теории реальных опционов.

Численные расчеты, проведенные в широких интервалах параметров модели, показывают, что оптимальный инвестиционный порог снижается с ростом уровня сетевых экстерналий. Это связано с тем, что более значительные сетевые экстерналии делают товарный рынок более привлекательным для фирмы. Это следует из более высокой стоимости инвестиционного проекта (при прочих равных условиях), и поэтому более низкие значения спроса x достаточны для достижения требуемого уровня рентабельности проекта $\beta_1/(\beta_1 - 1)$ в момент инвестирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Dixit A. K., Pindyck R. S. Investment under Uncertainty. Princeton: Princeton University Press, 1996. P. 207–210.
2. Spence M. Product differentiation and welfare // American Economic Review. 1976. V. 66, № 3. P. 407–414.
3. Чепиков Э. В. Моделирование оптимальных инвестиционных стратегий в условиях неопределенности спроса и налоговой политики // Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета. Тематический выпуск «Системный анализ в экономике и управлении». 2006. № 17 (72). С. 67–68.
4. Рогачёв А. Ф., Мелихов Д. А. Моделирование оптимальных инвестиционных стратегий фирмы в условиях неопределенности // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2009. № 4(24). С. 129–132.
5. Рогачёв А. Ф. Параметризация эконометрических зависимостей методом наименьших модулей // Управление экономическими системами: электрон. науч. журнал. 2011. № 3 (27). № гос. рег. статьи 0421100034. Режим доступа: http://uecs.mcnip.ru (дата обращения: 29.04.2011).
6. Скитер Н. Н. Моделирование оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 201–208.

REFERENCES

1. Dixit A. K., Pindyck R. S. Investment under Uncertainty. Princeton : Princeton University Press, 1996. P. 207–210.
2. Spence M. Product differentiation and welfare // American Economic Review. 1976. V. 66, # 3. P. 407–414.
3. Chepikov E. V. Modeling of the optimal investment strategies in the conditions of uncertainty of demand and tax policy // News of Taganrog State radio-technical university. Issue “Systematic analysis in economics and management”. 2006. # 17(72). P. 67–68.
4. Rogachev A. F., Melikhov D. A. Modeling of optimal investment strategies in the conditions of uncertainty // News of Orenburg state agrarian university. 2009. # 4(24). P. 129–132.
5. Rogachev A. F. Determination of parameters of economic dependence by means of the smallest modules // Management of economic systems: scientific journal. 2011. # 3 (27). No of the article state registration is 0421100034. Access mode: http://uecs.mcnip.ru (date of viewing: 29.04.2011).
6. Skiter N. N. Modeling of optimal tax payments for production emissions // Business. Education. Law Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 201–208.

РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ,
АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ.

А. С. Макаренко

Приглашаем на сайт научного журнала:
http://vestnik.volbi.ru
Все вопросы
по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 329.05
ББК 63.3-5

Егоров Владислав Викторович,
ст. преподаватель каф. философии и социально-гуманитарных дисциплин
Московского гуманитарного педагогического института,
г. Москва,
e-mail: vlad-negoro@yandex.ru

СТРАТЕГИЯ ПАРЛАМЕНТСКИХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ РОССИИ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ МОЛОДЕЖИ В ПЕРИОД 2000–2008 гг.

STRATEGY OF PARLIAMENT POLITICAL PARTIES OF RUSSIA IN THE AREA OF THE YOUTH EDUCATION IN THE PERIOD OF 2000–2008 years

В свете проводимой в Российской Федерации реформы образования, в условиях поставленной государственной властью задачи построения инновационной экономики и связанной с ней модернизации образовательной системы деятельность парламентских партий, их участие в проводимых изменениях приобретают важное значение. Составной частью стратегического поединка партий на политической арене являются вопросы образования молодого поколения. В статье представлен анализ основных идеологических концепций парламентских партий в области образования. Показаны используемые партиями и их молодежными организациями формы и методы реализации программных положений, касающихся образовательной сферы.

In accordance with the reform of education performed in the Russian Federation, in conditions of the state authorities set objective of establishing of innovation economics and connected with it modernization of educational system, the activity of parliament parties, their participation in performed revisions obtain significant value. The integral component of strategic battle of parties at political scene is issues of the young generation education. The article provides analysis of major ideological concepts of parliament parties in the area of education. The forms and methods of implementation of programmatic provisions related to education used by the parties and their youth organizations are provided in the article.

Ключевые слова: парламентские политические партии, программные положения, политика партий, образование молодежи, стратегические инициативы, реформа образовательной системы, инновационный потенциал, молодежная политика, молодежные организации, уличные акции, молодежь.

Keywords: parliament political parties, program provisions, party policy, youth education, strategic initiatives, reform of educational system, innovative capacity, youth policy, youth organizations, street actions, youth.

Решение проблем в области образования определяет, в конечном счете, устойчивое развитие общества, его выживание и благосостояние. Не случайно парламентские партии, являясь значимым институтом политической социализации молодежи, уделяют этому внимание. Кроме того, вопросы образования являются главными для молодого поколения, а значит, и для партий, которые делают ставку на молодежь.

В области развития образования «Единая Россия», крупнейшая партия российского парламента, проводила целенаправленную политику реформирования и модернизации образовательной системы в целях включения молодежи в процесс развития страны. Президиум Генерального совета партии своим решением от 20 сентября 2005 г. определил национальные проекты, среди которых проект «Образование», являющийся важнейшим политическим приоритетом «Единой России». Проект предполагает, в числе прочего, создание новых университетов в федеральных округах, а также поддержку талантливой молодежи. Была сформулирована задача государственной поддержки и реализации инновационного потенциала российской молодежи. Ее активное участие в образовательных, экономических, политических и социальных процессах рассматривалось как дополнительный импульс развития страны [1]. Партийные инициативы были направлены также на повышение социального статуса профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений и научных работников, на оснащение средних школ учебным оборудованием и наглядными пособиями, а сельских школ – школьными автобусами. Вопросы образования были включены в число десяти приоритетов развития страны, изложенных в стратегии ее качественного обновления [2]. Такой подход был обусловлен необходимостью построения экономики инновационного типа, которая тесно связана с эффективной системой образования и науки, поэтому главные усилия было решено направить на развитие именно этих направлений. Для осуществления более тесной интеграции предусматривается создание крупных научных центров на базе вузов. Созданная в результате модернизации образовательная система должна конкурировать с лучшими мировыми образцами по качеству выпускаемых специалистов, не только профессионально подготовленных, но и воспитанных на базе духовно-нравственных ценностей.

Вместе с тем «Единая Россия» отстаивала позиции доступности образования, включая и его высшую ступень, для представителей всех социальных групп российского общества, выступала против сокращения бюджетных мест в вузах. Повысить качественный уровень образовательной системы должны новые стандарты образования и единый государственный экзамен (ЕГЭ). В качестве одного из главных условий эффективности реформы

партия определила комплекс мер, направленных на достойное финансирование системы образования [3].

Важная роль в реализации политики партии отводится молодежи. Эта деятельность нашла свое отражение в организации «Молодой гвардией» акций, связанных с проблемами образования. Наиболее показательна в этом отношении акция «Новое современное образование», предназначенная для представителей студенчества и посвященная национальному проекту «Образование» [4].

Таким образом, политика «Единой России» в области образования строилась на основе национального проекта, принципах конкурентоспособных образовательных программ, новых систем оценки качества образования (ЕГЭ), поддержки непрерывного образования и инноваций в вузах.

Политическая партия «Справедливая Россия» также видела в молодежи главный инновационный потенциал общества, но иначе определяла подход к развитию образовательной системы. Привлекательной стороной для молодежи должна была выступить предлагаемая социальная система, поскольку в основе социализма лежит бесплатный доступ к образованию [5].

Партия давала критическую оценку проведенной реформе образовательной системы, которая не учитывала особенности и традиции отечественной высшей и средней школы, а шла по пути копирования устаревших зарубежных образцов. Результаты реформ привели к тому, что Россия стала страной с самой высокой долей платного образования при одновременном снижении его качественного уровня и отсутствии достойной зарплаты учителей и преподавателей [6]**, кроме того, заметно выросла** коррупция в образовательной сфере.

В целях повышения эффективности и исправления ситуации в системе образования «Справедливая Россия» предлагала осуществить следующие основные меры: увеличить государственные расходы на образование, которое должно стать доступным и соответствовать мировым стандартам при использовании отечественного опыта и традиций; закрепить на уровне закона статус работников образования как государственных служащих, повысив заработную плату и обеспечив социальными гарантиями; увеличить размер стипендии и количество бюджетных мест в вузах; отменить обязательный характер ЕГЭ, признать внедрение Единого государственного экзамена неудавшимся экспериментом; осуществляя переход на двухуровневую систему высшего образования, не вводить платное обучение в магистратуре; создать необходимые инструменты для эффективного функционирования и взаимодействия между вузами, работодателями и студентами, стимулировать учреждение стипендий и выдачу кредитов на образование [7].

Проблемы образования получили свое выражение в акциях общероссийской общественной организации «Молодые социалисты России». Основные лозунги молодых социалистов повторяют идеи «Справедливой России»: отмена ЕГЭ, повышение стипендий до уровня прожиточного минимума, а также введение моратория на взимание платы за обучение в вузах на период кризиса [8].

Соглашаясь с «Единой Россией» в положении о доступности образования, «Справедливая Россия» выступает против проводимой реформы, последствия которой негативно сказываются на молодом поколении.

Подход к проблемам образования Коммунистической партии Российской Федерации (КПРФ) заключался в следовании по пути восстановления высоких стандартов всеобщего бесплатного среднего и высшего образования [9]. Идеализируя модель СССР, КПРФ так же, как и «Справедливая Россия», стремилась привлечь внимание молодежи к возможности получения бесплатного образования так, как это было в СССР. Коммунисты указывают на ограниченный доступ к качественному образованию для молодежи, характерными чертами которого стали: равенство между числом платных и бесплатных студенческих мест в вузах, а в дальнейшем увеличение доли платного образования; переход в высшей школе на двухступенчатую систему бакалавриат – магистратура при переводе ступени магистратуры на платную основу [10]; внедрение новой системы оценки знаний (ЕГЭ), которая имеет существенные недостатки и не позволяет осуществлять отбор талантливых молодых людей в вузы должным образом [11].

Проводником идей Коммунистической партии Российской Федерации (КПРФ) к молодежи выступал Союз коммунистической молодежи (СКМ), который был создан и зарегистрирован еще в 1999 г. как широкое общественное объединение молодежи, придерживавшейся левых и патриотических взглядов. В соответствии с этим акции, проводимые молодыми коммунистами, проходили, как правило, под радикальными лозунгами: «Самое лучшее образование – советское!», «Нет – болонской системе!», «Советская власть учила всех детей, демократы – только своих» [12] – и были направлены против ЕГЭ и платного образования.

Таким образом, КПРФ выступает за бесплатное всеобщее образование. Проводимая реформа образования рассматривается как явление исключительно негативное, в русле общей разрушительной политики партии власти.

Решение главной задачи молодежной политики – обеспечение самореализации молодых людей – Либерально-демократическая партия России (ЛДПР) связывала с получением ими полноценного образования. Основным препятствием на этом пути были обозначены тенденции к преобладанию платных форм обучения и переход на двухуровневую систему образования. Преодолеть сложившуюся ситуацию партия предлагала при помощи дифференцированного подхода, который выражается в балансе сосуществования бесплатной, обязательной формы и платных форм обучения для обеспеченных социальных групп. При этом платное образование должно выступать только как дополнение к государственной системе образования. За счет доходов от коммерческих форм образования появляется возможность осуществить повышение заработной платы учителям и преподавателям. Для того чтобы открыть дорогу к образованию молодежи из сельской местности, которой изначально сложнее решать вопросы поступления в высшие учебные заведения, предлагается ввести 20%-ю квоту для талантливых молодых людей этой категории населения [13]. Рекомендуя принять федеральный закон о квоте, ЛДПР обращала внимание на то, что неравные условия,

в которых оказалась молодежь из малых городов и населенных пунктов, были усугублены введением ЕГЭ, поскольку у жителей села нет возможности найти и нанять репетиторов для качественной к нему подготовки [14].

Понимая необходимость борьбы с коррупцией в высшей школе и связанного с ней введения ЕГЭ как меры, ей препятствующей, партия отмечает, что проблема так и остается нерешенной, а единый экзамен резко отрицательно сказывается на всей системе образования. Поэтому необходимо изменить подход и в качестве меры противодействия коррупции отказаться от вступительных экзаменов в вузы и производить отбор-отчисление во время сессии [15].

Признавая актуальность проблемы ухудшения качества подготовки специалистов, на заседании Совета при Президенте РФ по национальным проектам лидер партии В. В. Жириновский высказал предложение об отмене заочной формы обучения. Такая форма обучения, по его мнению, не может предоставить качественного образования. В целях повышения качества образования следовало запретить и коммерческие вузы, которые были названы мастерской по штамповке дипломов [16].

Таким образом, ЛДПР выступала за реформирование системы образования, но «продуманное» реформирование, а не следование по пути западных стран. В первую очередь это относится к внедрению системы ЕГЭ, двухуровнего образования и подушевого финансирования.

Текущее негативное состояние образовательной сферы партия «Яблоко» связывала с происходившими в стране процессами капитализации, которые привели к тому, что под угрозой оказался свободный доступ к образованию. Между тем образование должно быть общедоступным и находиться на высоком качественном уровне, отвечающем современным требованиям [17]. Только в этом случае у молодого поколения будет достойное будущее и возможность самореализации. Поэтому партия видела в поддержке просвещения главную свою задачу и выступала за существование разных форм и вариантов образования, при этом платное образование не должно существовать за счет бесплатного.

Наиболее острыми проблемами «Яблоко» считает качество выпускаемых специалистов платными вузами, а также нарушения и ущемления прав, которые происходили из-за «двойных экзаменов» – выпускных в школе и вступительных в институт [18]. Решить эти проблемы предлагалось через повышение доступности образования за счет замены выпускных и вступительных экзаменов на ЕГЭ, дифференциации обучения при обязательном минимальном стандарте среднего образования, введения качественного дистанционного образования [19].

«Молодежное Яблоко» было создано как внутрипартийное общественно-политическое объединение молодежи. Его действия были направлены на пропаганду среди школьников и студентов программы партии по образованию, разработку закона «О защите прав учащейся молодежи», проведение акций в защиту абитуриентов и студентов [20].

Анализ программных документов парламентских партий России и созданных ими молодежных организаций показывает наличие разных подходов к дальнейшему развитию образования: системное реформирование, дифференцированный подход, реформы на основе традиций, сохранение советской системы. Вместе с тем определяются общие позиции по вопросам доступности образования, сохранения бюджетных мест, повышения заработной платы и статуса учителей и преподавателей. Основу критики партии власти со стороны оппозиции составляли осуществлявшиеся процессы перехода на двухуровневую систему образования и введение ЕГЭ. Молодежные организации парламентских партий продвигали стратегические идеи в молодежную среду, используя формы пропагандистской работы и уличные акции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Приоритетный национальный проект «Образование» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации. Режим доступа: http://mon.gov.ru/pro/pnpo/tal/ (дата обращения: 16.01.2011).

2. История партии «Единая Россия» [Электронный ресурс] // Официальный сайт партии «Единая Россия». Режим доступа: http://www.edinros.ru/rubr.shtml?110112 (дата обращения: 16.01.2011).

3. Предвыборная Программа Всероссийской политической партии «Единая Россия». «План Путина – достойное будущее великой страны» // Российская газета. 2008. 2 февраля.

4. «Медведи» подарили студентам «сладкую жизнь» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ВОО «Молодая Гвардия Единой России». Режим доступа: http://2007.molgvardia.ru/krasnodar/_medvedi__podarili_studentam__sladkuyu_zhizn_.print (дата обращения: 16.01.2011).

5. Миронов С. М. Доверие во имя будущего. Социалистический выбор для России XXI века. Социализм. Версия 3.0. Выступление на II Съезде партии «Справедливая Россия» [Электронный ресурс] // Официальный сайт политической партии «Справедливая Россия». Режим доступа: http://www.spravedlivo.ru/information/section_64/ (дата обращения: 16.01.2011).

6. Политическая платформа партии [Электронный ресурс] // Официальный сайт политической партии «Справедливая Россия». Режим доступа: http://www.spravedlivo.ru/information/section_11/section_12/ (дата обращения: 16.01.2011).

7. Предвыборная программа партии [Электронный ресурс] // Официальный сайт политической партии «Справедливая Россия». Режим доступа: http://www.spravedlivo.ru/information/section_11/section_54/ (дата обращения: 16.01.2011).

8. Молодые социалисты потребовали у власти поддержать студентов [Электронный ресурс] // Официальный сайт политической партии «Справедливая Россия». Режим доступа: http://www.spravedlivo.ru/themes/10479.php?&&topic=74topic=5&open=news (дата обращения: 16.01.2011).

9. Программа партии [Электронный ресурс] // Официальный сайт КПРФ. Режим доступа: http://kprf.ru/party/program/ (дата обращения: 16.01.2011).

10. О молодежной политике в современных условиях. Выступление Ю. В. Афонина на XIII Пленуме ЦК КПРФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт КПРФ. Режим доступа: http://kprf.ru/party_live/55847.html (дата обращения: 16.01.2011).

11. Мельников И. И. Зачем ЕГЭ? [Электронный ресурс] // Официальный сайт КПРФ. Режим доступа: http://www.cprf.info/melnikov/articles/8783.shtml (дата обращения: 16.01.2011).

12. Тамбовский обком КПРФ во главе протестов студенчества Тамбовщины: «Терпение имеет предел!» [Электронный ресурс] // Официальный сайт КПРФ. Режим доступа: http://kprf.ru/rus_soc/61477.html (дата обращения: 16.01.2011).

13. Либерально-демократическая партия России (ЛДПР) – программа партии [Электронный ресурс] // Архив политической рекламы. Режим доступа: http://www.33333.ru/protect/programms.php?st=6&p=5 (дата обращения: 16.01.2011).

14. Жириновский В. ЛДПР: 20 лет борьбы. М., 2009. С. 221–222.

15. В вузы поступят все [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЛДПР. Режим доступа: http://www.ldpr.ru/events/youth/862/ (дата обращения: 10.05.2010).

16. Жириновский предлагает отменить заочное обучение в вузах [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЛДПР. Режим доступа: http://www.ldpr.ru/events/youth/957/ (дата обращения: 10.05.2010).

17. Программа Российской демократической партии «ЯБЛОКО» – «Демократический манифест». М., 2002. С. 6, 8, 11.

18. «Яблоко» для молодежи [Электронный ресурс] // «ЯБЛОКО» – Российская объединенная демократическая партия. Режим доступа: http://www.yabloko.ru/Publ/Molod/yabl-molodez.html#1 (дата обращения: 16.01.2011).

19. Молодежное объединение политической партии «Российская демократическая партия «ЯБЛОКО»: программа [Электронный ресурс] // Сайт Молодежного Яблока. Режим доступа: http://www.youthyabloko.ru/about.php?p=2 (дата обращения: 16.01.2011).

20. Пять приоритетов нашего поколения [Электронный ресурс] // «ЯБЛОКО» – Российская объединенная демократическая партия. Режим доступа: http://www.yabloko.ru/Union/MMYA/programma/23.htm (дата обращения: 16.01.2011).

REFERENCES

1. Priority national project Education [Electronic resource] // Official site of the Ministry of education and science of the Russian Federation. Access mode: http://mon.gov.ru/pro/pnpo/tal/ (date of viewing: 16.01.2011).

2. History of the party United Russia [Electronic Resource] // Official site of the party United Russia. Access mode: http://www.edinros.ru/rubr.shtml?110112 (date of viewing: 16.01.2011).

3. Pre-election Program of the all-Russia political party United Russia. Putin's plan is the worthy future of the great country // Russian newspaper. 2008. February 2.

4. 'Bears' presented students with the 'sweet life' [Electronic resource] // Official site of VOO Young Guard of United Russia. Access mode: http://2007.molgvardia.ru/krasnodar/_medvedi__podarili_studentam__sladkuyu_zhizn_.print (date of viewing: 16.01.2011).

5. Mironov S. M. Trust in the name of future. Socialistic choice for Russia of XXI century. Socialism. Version 3.0. Speech at II Congress of the party Fair Russia [Electronic resource] // Official site of the party Fair Russia. Access mode: http://www.spravedlivo.ru/information/section_64/ (date of viewing: 16.01.2011).

6. Political platform of the party [Electronic resource] // Official site of political party Fair Russia. Access mode: http://www.spravedlivo.ru/information/section_11/section_12/ (date of viewing: 16.01.2011).

7. Pre-election program of the party [Electronic resource] // Official site of political party Fair Russia. Access mode: http://www.spravedlivo.ru/information/section_11/section_54/ (date of viewing: 16.01.2011).

8. Young specialists required the authorities to support students [Electronic resource] // Official site of political party Fair Russia. Access mode: http://www.spravedlivo.ru/themes/10479.php?&&topic=74topic=5&open=news (date of viewing: 16.01.2011).

9. Party program [Electronic resource] // Official site of KPRF. Access mode: http://kprf.ru/party/program/ (date of viewing: 16.01.2011).

10. On the youth policy in the modern conditions. Speech of Yu. V. Afonin at XIII plenary session of TsK KPRF [Electronic resource] // Official site of KPRF. Access mode: http://kprf.ru/party_live/55847.html (date of viewing: 16.01.2011).

11. Melnikov I. I. Why do we need EGE? [Electronic resource] // Official site of KPRF. Access mode: http://www.cprf.info/melnikov/articles/8783.shtml (date of viewing: 16.01.2011).

12. Tambov regional committee of KPRF at the head of the protests of students of Tambov region: Patience is limited! [Electronic resource] // Official site of KPRF. Access mode: http://kprf.ru/rus_soc/61477.html (date of viewing: 16.01.2011).

13. Liberal-democratic party of Russia (LDPR) – program of the party [Electronic resource] // Archive of political advertising. Access mode: http://www.33333.ru/protect/programms.php?st=6&p=5 (date of viewing: 16.01.2011).

14. Zhirinovsky V. LDPR: 20 years of struggle. M., 2009. P. 221–222.

15. Everyone will enter the institutes [Electronic resource] // Official site of LDPR. Access mode: http://www.ldpr.ru/events/youth/862/ (date of viewing: 10.05.2010).

16. Zhirinovsky proposes to reject correspondence studies at the institutes [Electronic resource] // Official site of LDPR. Access mode: http://www.ldpr.ru/events/youth/957/ (date of viewing: 10.05.2010).

17. Program of the Russian democratic party YABLOKO – Democratic manifest. M., 2002. P. 6, 8, 11.

18. Yabloko for the youth [Electronic resource] // YABLOKO – Russian united democratic party. Access mode: http://www.yabloko.ru/Publ/Molod/yabl-molodez.html#1 (date of viewing: 16.01.2011).

19. Youth association of political party Russian democratic party 'YABLOKO': program [Electronic resource] // Site of the Young Yabloko. Access mode: http://www.youthyabloko.ru/about.php?p=2 (date of viewing: 16.01.2011).

20. Five priorities of our generation [Electronic resource] // «YABLOKO» – Russian united democratic party. Access mode: http://www.yabloko.ru/Union/MMYA/programma/23.htm (date of viewing: 16.01.2011).

УДК 378
ББК 60.561.9

Мельниченко Елена Христофоровна,
канд. ист. наук, доц., зав. каф. гуманитарных дисциплин
Владикавказского института управления,
г. Владикавказ,
e-mail: EXMelnichenko@yandex.ru,
Усова Юлия Викторовна,
канд. полит. наук, доц. каф. государственного и муниципального управления
Владикавказского института управления,
г. Владикавказ,
e-mail: usova_yv@mail.ru

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ И ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

POLITICAL SCIENCES AND THE ISSUES OF MODERNIZATION OF THE MODERN HUMANITARIAN EDUCATION

В настоящей статье «Политические науки и проблемы модернизации современного гуманитарного образования» проводится разносторонний анализ процессов, происходящих в системе высшего образования на современном этапе развития российского общества. В социально-экономической, политической и духовной жизни страны происходят перемены, связанные с модернизацией. Поэтому особое внимание авторы уделяют главным принципам современной воспитательно-образовательной модели образования: гуманизации и гуманитаризации. Обозначенные социально-педагогические принципы требуют пересмотра целей, содержания и технологии образования.

This article "Political sciences and the issues of modernization of the modern humanitarian education" provides various analysis of the processes occurring in the system of higher education at the modern stage of development of the Russian society. At the socio-economical, political and spiritual life of the country the changes, connected with modernization take place. That is why the authors pay special attention to the main principles of the modern educational model: the humanizing and humanitarization. These socially-pedagogical principles require revision of aims, the content and the technology of education.

Ключевые слова: модернизация, политические науки, демократическое общество, гуманитаризация, гуманизация, новое педагогическое мышление, социально-педагогические принципы, новые технологии образования, мышление, национальная модель.

Keywords: modernization, political sciences, democratic society, humanitarizing, humanizing, new pedagogical though, socially-pedagogical principles, new technology of education, thinking, national model.

Современное российское общество стоит на пороге больших перемен в социально-экономической, политической и духовной сферах. Президентом России Д. А. Медведевым поставлена задача модернизации страны. Поэтому сегодня возникает необходимость определения путей и методов модернизации.

Множество определений модернизации задает широкие рамки научной рефлексии. Эволюция моделей модернизации многомерна: от классической линеарной, рассматривающей процесс модернизации как единое восхождение от традиционного общества к современности по одним и тем же ступеням, до многолинейной. Ключевыми идеями современной многолинейной модернизации выступают следующие факторы:

– признание необходимости существования национальных моделей модернизации в соответствии с социокультурной спецификой;

– большой учет международных факторов и рассмотрение процессов модернизации как эндогенно-экзогенных;

– акцент на роли социальных факторов в ходе модернизации;

– взаимосвязь и взаимообусловленность всех социальных факторов и подсистем модернизации: политической, экономической, культурной и др.;

– отказ от трактовки модернизации как единого и непрерывного процесса системной трансформации. Трансформация культуроцентристская постулирует связь эффективности модернизации с социокультурной спецификой страны. Трансформация институционалистская отдает предпочтение институтам при некотором ограничении социокультурным ландшафтом.

Современная модернизация – это процесс создания таких институтов и отношений, ценностей и норм, которые требуют предваряющего изменения идентичности модернизирующегося общества. Это учет социального и культурного потенциала, проектирование формальных институтов с учетом неформальных, особые конструкции инновационных систем, основанные на постепенном увеличении принципиально новых элементов. В зависимости от используемого механизма выделяют следующие типы модернизационных процессов: органические, развитие которых происходит эволюционным путем, преимущественно «снизу», начинаются с культуры (классический пример – США, Великобритания). Неорганические – начинаются с преобразований в экономике и политике, «сверху» (Турция, Бразилия). Анализ нарратива модернизации позволяет заключить, что в современных теориях на смену антитрадиционалистской рефлексии приходят представления о модернизационном потенциале традиций. Сегодня необходим поиск национальной формулы модернизации с учетом всего мирового опыта успешных трансформаций.

Модернизация – сложный и многогранный процесс, затрагивающий все сферы жизнедеятельности общества. В сфере российского образования главными инновационными принципами совершенствования современной воспитательно-образовательной модели являются гуманизация и гуманитаризация. Гуманизация и гуманитаризация – ключевые элементы модернизации педагогического мышления. В современном российском обществе наблюдается кризис мировоззрения, утрата многих нравственных ориентиров и духовных ценностей, и в первую очередь от этого страдает молодое поколение, перед которым встают проблемы поиска смысла жизни, определения своего места в мире. И задача высшей школы состоит в том, чтобы средствами гуманизации и гуманитаризации образования помочь студентам в решении этих проблем.

В современной литературе можно встретить смешение понятий «гуманизация» и «гуманитаризация», а отдельные авторы считают их тождественными, что, на наш взгляд, неверно. Гуманизация предполагает изменение отношений в системе преподаватель – студент. Вертикаль обучающий – обучаемый должна смениться горизонталью, где главными связями между субъектами образовательного процесса должны стать сотрудничество, сопереживание, взаимодействие. Гуманитаризация означает единство общекультурного, социально-нравственного и профессионального развития личности [1]. Обозначенные социально-педагогические принципы требуют пересмотра целей, содержания и технологии образования.

Поскольку основная цель преподавания цикла социально-гуманитарных дисциплин в вузе состоит в приобщении студентов к духовным ценностям человечества, что рассматривается как необходимый, но все еще дополнительный компонент профессионального образования, то на первый взгляд кажется, что осуществление гуманитаризации образования должно осуществляться силами преподавателей-гуманитариев и основной метод решения этой проблемы – увеличение количества предметов и объема часов, отводимых социально-гуманитарным дисциплинам: политологии, социологии, социальной психологии, отечественной истории, культурологии, философии и др., которые изучают поведение людей и проявления человеческого духа. Однако так кажется только на первый взгляд. Этот подход слишком узок.

Гуманитаризация образования должна пониматься значительно шире: как процесс создания условий для самореализации, самоопределения личности студента в пространстве современной культуры, создания в вузе гуманитарной среды, способствующей раскрытию творческого потенциала личности, формированию ценностных ориентаций и нравственных качеств с последующей их актуализацией в профессиональной и общественной деятельности. Гуманитаризация высшего образования означает, прежде всего, что образование – это не только и, может быть, не столько формирование из студента профессионала в соответствующей области, который действует, руководствуясь узкопрофессиональным подходом, но профессионала, укорененного в общечеловеческой культуре, обладающего творческими способностями, определенной системой нравственных ориентиров: уважением к себе и окружающим, ответственностью, честностью, добротой и т. д. Это система мер, направленных на приоритетное развитие общекультурных компонентов в содержании образования. Следовательно, гуманитаризация в широком смысле – это процесс формирования личности студента, приобщения его к общечеловеческим ценностям, где развитие личности является главной задачей деятельности любого высшего учебного заведения.

Образованный человек сегодня – это не столько «человек знающий», даже со сформировавшимся мировоззрением, сколько подготовленный к жизни, грамотно ориентирующийся в сложных проблемах современного общества, способный адекватно определять свое место в мире. Образование должно создавать условия для развития интеллектуальных и творческих способностей студента, для становления свободной личности, для формирования культуры мышления, культуры общения. Без качественной профессиональной подготовки не может состояться специалист-профессионал в своем деле, а, следовательно, обучение в вузе вообще теряет свой первоначальный смысл. Этот тезис даже не нуждается

в обосновании, но без гуманитаризации не может быть сформирована полноценная личность.

В концепции гуманитаризации происходит перенос акцентов с передачи и приобретения готовых знаний, умений и навыков, необходимых для овладения специальностью, на формирование творческой личности, способной создавать новое и нести прежде всего нравственную ответственность за результаты своей профессиональной деятельности. Гуманитаризация предполагает, таким образом, совокупное достижение триединой цели: формирование у студентов профессиональных знаний, умений и навыков; формирование профессионального мировоззрения; формирование личности студента в процессе изучения специальных и гуманитарных дисциплин. Таким образом, гуманитаризация высшего образования – это глобальная проблема, это изменение всей образовательной парадигмы.

Политические науки выступают важным элементом в формировании гуманитарной составляющей в системе современного образования. Как известно, термином «политические науки» обозначают сегодня значительный спектр учебно-научных дисциплин, изучающих политику под разными углами зрения и с помощью различных методов. В качестве методологических оснований выступают традиции, восходящие, во-первых, к М. Веберу и К. Марксу, согласно которым политика определяется как борьба за государственную власть, ее распределение и контроль над ней; во-вторых, отождествляющие политическую деятельность с переводом социальных систем в качественно иное состояние, что резко дисгармонирует с бюрократической деятельностью, представляющей простое воспроизводство системы; в-третьих, рассматривающие политику как деятельность по выработке общеобязательных решений, гарантируемых государственной властью. Современный уровень систематизации проблем политической науки в значительной мере определяет и степень сформированности методических оснований данной дисциплины. Это требует от преподавателя не только широты подхода, но и умения сформировать основы постижения всего спектра социально-гуманитарных наук, что достигается с помощью многократного возвращения к основополагающим категориям политологии и выяснения их взаимосвязей. В итоге образуется понятийная система данной науки, которая служит фундаментом для освоения других наук.

Знания в сфере политической жизни позволяют развивать у молодежи черты высокой гражданственности, коммуникативные качества, дают возможность целостно видеть современный мир, анализировать сложные проблемы социально-политических отношений в обществе. Обучая студентов искусству политики, политология формирует их политическую культуру, помогает выработать активную жизненную позицию, приобщает к участию в создании гражданского общества. Политическое образование становится одним из способов социализации личности, помогает выработать мировоззренческие и ценностные критерии оценки происходящих событий. Оно также является главным условием превращения общества из объекта манипулирования со стороны власти в полноправный коллективный субъект политики.

Специфика политических наук предполагает учет постоянных изменений в политической жизни, смещение акцента в изучении политологической проблематики на овладение, в первую очередь, методологией и методикой анализа политической ситуации в мире, регионе и обществе, прогнозирование ее вероятных изменений, выработки возможного варианта решения той или иной проблемы. Логика государственного образовательного стандарта, программы и тематического плана вузовского курса политологии ориентирует на всестороннее и систематическое изучение основных проблем данной дисциплины, принципов и норм функционирования и развития политической сферы общества в контексте кардинальной модернизации всех сфер общественной жизни.

Российское общество находится на переломном этапе своего развития. Он характеризуется переоценкой ценностей, критикой и преодолением того, что мешает дальнейшему движению вперед. В последние годы в педагогической науке в нашей стране и за рубежом рассматриваются вопросы поликультурной направленности образования. Осуществляется моделирование поликультурной образовательной среды, направленной на сбалансирование интеллектуального, нравственного, гуманного развития личности. Однако утверждающиеся в образовании тенденции поликультурного образования, гуманизации реализуются не всегда успешно. И это касается монодидактизма образовательного процесса в высшей школе. Поликультурное образование может быть реализовано на основе осмысления феномена формирования индивидуального своеобразия личности учащегося, динамических тенденций его развития, способностей, потребностей, возможностей самоорганизации, самоактуализации, гуманных качеств в русле гуманистической педагогики и психологии [2].

Термин «гуманизм» является одним из основных понятий гуманистической философии образования. Можно согласиться с мнением ведущих ученых, раскрывающих понятие «гуманизм» в нескольких значениях. Классическая трактовка термина «гуманизм» – название идейного течения в период эпохи Возрождения. Другое значение – область знания, которая отдает предпочтение гуманитарным наукам. Понятие «гуманизм» может употребляться как характеристика марксистско-ленинского мировоззрения и идеологии. «Гуманизм» – это обозначение нравственных качеств личности: человечности, доброты и уважения; выражение особого отношения к человеку и др. [3].

Аналогичное положение наблюдается и в отношении семантики понятия «гуманность». Гуманизм как идейно-ценностный комплекс включает в себя все высшие ценности, выработанные человечеством на долгом и противоречивом пути своего развития и получивших название общечеловеческих: истина, добро, красота, свобода, справедливость, патриотизм, толерантность. Мы будем употреблять понятие «гуманизм» как выражение особого отношения к человеку как высшей ценности бытия.

В современной системе российского образования доминирует исторически не столь старое, но очень властное разграничение образовательной сферы на гуманитарную и «естественную» области. Более того, даже выпускники

наших гуманитарных факультетов, как правило, очень далеки от критериев гуманитарности. В лучшем случае это неплохие технологи. Все остальное делает жизнь. Или не делает.

Современная образовательная система прочно стоит на технократическом фундаменте, возведенном поколениями ученых и практиков, и пока еще способна выполнять функцию наследования общей и профессиональной культуры. Между тем уже полвека мировая цивилизация совершает переход от научно-технической парадигмы развития к гуманитарной, от технократической образовательной модели к гуманистической. Современная ситуация в мировом и российском образовании во многом сходна и отражает реалии перехода к постиндустриальному обществу, в том числе и с точки зрения отказа от доминирования технократической образовательной парадигмы.

Хотя в российском образовании в постсоветский период истории немало делается для его гуманитаризации и гуманизации, тем не менее дело сводится, в основном, к увеличению числа учебных предметов гуманитарного цикла в ущерб базовым дисциплинам. Складывается объективное противоречие. С одной стороны, государство и сама система образования ориентированы на гуманистические ценности «духовного производства» граждан, способных к самоопределению, самоактуализации, саморазвитию, творчеству. С другой стороны, делается резкий поворот в сторону формирования у человека еще со школьной скамьи некоего набора практико-ориентированных (в том числе социальных) компетентностей. Иными словами, осуществляется возврат к технократической образовательной парадигме с риском утраты одного из основных преимуществ российского образования – его фундаментальности.

Подлинная же гуманизация образовательного процесса возможна только при изменении всего уклада жизни образовательного учреждения, при повсеместном использовании гуманистических педагогических технологий. На первый план в образовании должны выйти идеи сосуществования, толерантности, признания и понимания чужой точки зрения, диалога, сотрудничества, совместного действия, уважения личности и ее прав.

Успешной реализации этих целей, как нам представляется, может служить инновационная форма проведения лекционных и семинарских занятий в области политических наук, которая включает:

1) индивидуализацию обучения студентов, всемерную поддержку творческих поисков, выходящих за рамки обязательного минимума учебной нагрузки;

2) использование метода опорных слов, анализ изменения лексического запаса студентов в процессе работы;

3) деидеологизированность курса, уход от политических оценок излагаемого материала к научному анализу;

4) признание за студентом права выражать любую точку зрения при всесторонней ее аргументации;

5) признание за преподавателем права на принципиальную оценку любой позиции (особенно некритически воспроизводящей точку зрения, существующую в средствах массовой информации);

6) повышение активности студентов в поиске разнообразной информации по тематике курса;

7) поощрение студентов, соединяющих знания о своих политических правах со стремлением отстаивать интересы студенческого сообщества;

8) использование активных форм учебной работы, методов коллективной мыслительной деятельности и постоянной рефлексии хода занятий.

В качестве примера можно рассмотреть семинарское занятие-дискуссию на тему «Политические режимы и их виды». Помимо вопросов, ориентирующих студентов на знания типологии политических режимов, их отличительных признаков, студентам предлагается принять участие в дискуссии «Формирование современной политической системы России: от тоталитаризма к демократии», выбрав любую из двух предложенных точек зрения.

1) современная политическая система России формируется (эволюционирует) от тоталитаризма к демократии.

2) современная политическая система России формируется (эволюционирует) от тоталитаризма к авторитаризму.

При самостоятельной подготовке к семинару и в процессе работы непосредственно в аудитории студенты не просто должны усвоить понятие тоталитарного, авторитарного и демократического политических режимов и их особенности, но и применить теоретические знания при анализе конкретной политической ситуации в современной России, сформулировать собственное мнение и аргументированно его изложить. При этом особый акцент необходимо сделать на то, что, отстаивая свою позицию, нужно уважать мнение оппонента. Учащихся нужно учить культуре полемики. Дискуссии не только вызывают интерес студентов, повышают их активность, но и создают условия для раскрытия с индивидуальной, личностной стороны, что позволяет преподавателю составить определенное впечатление о духовных ценностях и ориентирах учащихся, а значит, помогает педагогу корректировать свои усилия в деле их воспитания. Подчеркнем, что в преподавании политологии воспитательная составляющая учебного процесса сегодня приобретает приоритетное значение.

Концептуальная новизна состоит в том, что при анализе политической системы современного общества предлагается наряду с теориями, получившими признание в мировой политической науке, авторское видение места и роли человека в политической жизни общества. Такой подход позволяет прийти к выводу о том, что в основе обновления и реформирования политических систем лежат не только воля и желание политической элиты, но и глубинные процессы, связанные, прежде всего, с потребностью самовыражения в сфере общественного управления огромного (по сравнению с прошлыми веками) числа граждан. Это подтверждается опытом как демократических стран, так и стран, вступающих на этот путь, таких как Россия. Именно поэтому политические науки помимо образовательной выполняют еще и воспитательную функцию, способствуя формированию гражданского уважения к личности.

Особо следует отметить и тот факт, что проблема гуманитарности образования заключается не в степени насыщенности вузовских программ «гуманитарной» проблематикой и терминологией. Речь, в первую очередь, должна идти о гражданской позиции и преподавателя, и студента: насколько она, эта позиция, гуманна, что представляется чрезвычайно важным в настоящее время, когда историческое сознание теряет чувство нравственной солидарности с прошлыми поколениями. Мы живем в очень сложный период, когда рвется связь времен, утрачивается культурная идентичность, которая, кроме всего прочего, размывается еще и глобализацией. Поэтому многое зависит от человеческого выбора и постоянно возобновляемого усилия быть человеком.

Правильный выбор современному студенту зачастую сделать чрезвычайно сложно, так как у многих студентов не сформированы истинные представления о добре и зле, о высших ценностях, отсутствуют прочные нравственные опоры. А без этого невозможно стать личностью. Уровень развития личности, по мнению Н. А. Лосского, тесно связан с пониманием абсолютных ценностей. «Деятель, – подчеркивал философ, – осознавший абсолютные ценности и долженствование осуществлять их в своем поведении, есть личность» [4]. Представления о ценностях являются основой духовного существования человека. Это высшие запросы и устремления человека, идеальные образования, «ценности души», проявляющиеся как двигатель человеческого поведения, как внутренние целевые ориентиры личности. «Без высших ценностей невозможно сколько-нибудь полное определение человека», – утверждает знаменитый американский психолог Абрахам Гарольд Маслоу [5].

Сегодня представляется насущным шире использовать в политических исследованиях наряду с другими и аксиологический (ценностный) подход. Аксиологический подход незаменим в социальных и гуманитарных науках – социологии, философии, истории, культурологии, этике, эстетике, психологии, где критерий ценности признается одним из универсальных при анализе любых явлений антропологического порядка. Особенности социальных наук состоят в том, что в социальных исследованиях субъект и объект познания совпадают, а получаемое знание всегда связано с интересами индивидов – субъектов познания. Поэтому социальное знание всегда ценностное знание. «В познании социокультурных объектов невозможна та степень «отключения», самоабстрагирования субъекта из процесса и продукта познания во имя получения объективной истины, которая необходима и возможна в науках о природе. Само «понимание» и «осмысление» познаваемых явлений и процессов – операции, имманентные «наукам о духе» (или «о культуре»), – есть проявления ценностного к ним отношения, идет ли речь об исторической науке, социологии или литературоведении» [6]. Подчеркнем, что и в политических науках ценностное отношение ученого всегда присутствует. Какой бы строгой и последовательной ни была установка исследователя на «объективность» и «беспристрастность», «его ценностное сознание прочитывается из научного текста независимо от того, хочет этого автор или нет. Равно как дает о себе знать ценностный релятивизм, даже если автор открыто не позиционирует его» [7]. Так или иначе ценностные ориентиры участвуют в научном познании, хотя они не могут доминировать в силу природы научного знания.

Как уже было отмечено, аксиологический подход предполагает формирование у студентов ценностных ориентиров, что позволяет в процессе преподавания политологии укоренить в сознании учащихся представление не только о ценностях высшего порядка, но и о ценностях общественной жизни (в частности демократических), что представляется особенно важным в свете задач модернизации, которые стоят перед нашей страной. Прежде всего, мы имеем в виду такие ценности, как свобода, равенство, социальная справедливость, неприкосновенность частной собственности. В более широком плане это ценности политические: патриотизм, гражданственность, национальное достоинство, государственный суверенитет, политический плюрализм и др.

Образование является мощным транслятором ценностей. Вне ценностных ориентаций, как подчеркивал Питирим Александрович Сорокин, все социокультурные явления становятся чисто физическими или биологическими. Так, лишенный своего ценностного компонента национальный флаг становится просто куском материи, привязанным к палке [8]. Именно курс политологии призван осуществлять формирование политической культуры, толерантности, интернационализма, воспитывать в молодых людях причастность и ответственность за происходящее в стране.

Политология, по преимуществу, теоретическая дисциплина. Но, по нашему убеждению, в процессе ее преподавания также должно найтись место человеку, человеку в политике. Аспект не только чрезвычайно интересный и поучительный, но имеющий громадный воспитательный потенциал. Студенты не только от преподавателя должны слышать характеристику политических деятелей прошлого и настоящего. В качестве заданий для самостоятельной работы им можно предложить составить политические портреты государственных деятелей разных стран и эпох или дать сравнительную характеристику политиков, в том числе и действующих, обратив их внимание на необходимость дать оценку деятельности политика с точки зрения гуманистического и ценностного подходов. Важно вызвать интерес студентов, стимулировать процесс самостоятельного творческого поиска.

В заключение хочется привести высказывание немецкого философа Макса Шелера, который писал, что существуют три цели знания: знание ради господства, образовательное знание и спасительное знание. «Ни один из этих трех видов знания не существует только для самого себя. Каждый вид служит преобразованию сущего – либо вещей, либо образовательной формы, самого человека, либо абсолютного» [9]. То есть эти цели при определенном подходе к делу могут исключать друг друга, а могут быть «вложены» друг в друга как ступени восхождения. Именно последнее и является гуманитарностью, т. е. тем обобщенным долженствованием быть человеком, о котором свидетельствует латинский суффикс слова humanitarium.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Антипьев А. Г. Гуманизация и гуманитаризация образования: состояние и проблемы // Высшее образование в России. 2009. № 6. С. 99.
2. Зембатова Л. Т. Формирование поликультурной образовательной среды // Вестник Северо-Осетинского гос. ун-та им. К. Л. Хетагурова. Общественные науки. 2010. № 4. С. 59.
3. Кирабаев Н. С., Тлостанова М. В. Модели современного гуманитарного образования // Высшее образование в России. 2009. № 1. С. 26.
4. Лосский Н. О. Условия абсолютного добра. М.: Политиздат, 1991. С. 284.
5. Маслоу А. Г. Дальние пределы человеческой психики: пер. с англ. СПб.: Евразия, 1999. С. 329.
6. Каган М. С. Философская теория ценности. СПб.: Петрополис, 1997. С. 185.
7. Попова Е. В. Ценностный подход в исследовании литературного творчества. Владикавказ, 2004. С. 6.
8. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат, 1992. С. 201.
9. Шелер, М. Избранные произведения: пер. с нем. / под ред. А. В. Денежкина. М.: Гнозис, 1994. С. 17.

REFERENCES

1. Antipiev A. G. Humanization and humanitarization of education: conditions and issues // Higher education in Russia. 2009. # 6. P. 99.
2. Zembatova L. T. Formation of political and cultural educational atmosphere // Bulletin of the North-Osetia state university named after K. L. Khetagurov. Social sciences. 2010. # 4. P. 59.
3. Kirabayev N. S., Tlostanova M. V. Models of the modern humanitarian education // Higher education in Russia. 2009. # 1. P. 26.
4. Lossky N. O. Conditions of absolute kindness. M.: Politizdat, 1991. P. 284.
5. Maslow A. G. The far limits of the human psychic: translation from Englis. SPb.: Eurasia, 1999. P. 329.
6. Kagan M. S. Philosophic theory of value. SPb.: Petropolis. 1997. P. 185.
7. Popova E. V. Value approach in the research of writing. Vladikavkaz, 2004. P. 6.
8. Sorokin P. A. Man. Civilization. Society. M.: Politizdat, 1992. P. 201.
9. Sheler M. Selecta works: translation from German / edited by A. V. Denezhkina. M.: Gnozis, 1994. P. 17.

УДК 37.015.3
ББК 74.5

Нагорнова Анна Юрьевна,
канд. пед. наук, доц. каф. педагогики и психологии младшего школьника
Ульяновского государственного педагогического университета им. И. Н. Ульянова,
г. Ульяновск,
e-mail: rq-georg@pb.net.ru

УСЛОВИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ К КОРРЕКЦИИ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ УЧАЩИХСЯ

CONDITIONS OF THE PROFESSIONAL PREPARATION OF TEACHERS FOR CORRECTION OF THE PUPILS MENTAL STATES

В статье дается определение педагогических условий повышения эффективности профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний, проанализированы общие, частные и специфические условия профессиональной подготовки будущих педагогов. Особое внимание уделяется рассмотрению группы специфических условий, к которым относятся: аксиологическая направленность процесса профессиональной подготовки будущих педагогов; совершенствование организации процесса профессиональной подготовки; реализация личностно ориентированного подхода к студентам в процессе профессиональной подготовки; осознание студентами перспективы будущей профессиональной деятельности; организация педагогического взаимодействия между обучаемыми и педагогом.

The definition of pedagogical conditions for raising effectiveness of the professional preparation of students for correction of the mental states has been given in the article. General and specific conditions of the professional preparation of teachers have been analyzed in the article. Particular attention has been paid to the review of the group of specific conditions, which includes: axiological process of the professional preparation of teachers; improvement of arrangement of the process of professional preparation; implementation of individual-oriented approach to the students during the professional preparation; acknowledgement of the perspective of professional activity by students; the arrangement of pedagogical interaction between a teacher and pupils.

Ключевые слова: педагогические условия, профессиональная подготовка будущих педагогов, методологическая культура учителя, организационно-управленческое обеспечение процесса профессиональной подготовки, материально-техническое обеспечение процесса профессиональной подготовки, кадровое обеспечение процесса профессиональной подготовки, методическое обеспечение процесса профессиональной подготовки, аксиологическая направленность профессиональной подготовки, личностно ориентированный подход, взаимодействие между обучаемым и педагогом.

Keywords: pedagogical conditions, professional preparation of future teachers, methodological culture of a teacher, organizational and management provision of professional preparation process, material and technical provision of professional preparation process, personnel provision of professional preparation process, methodical provision of professional preparation process, axiological trend of professional preparation, individual-oriented approach, interaction between a teacher and pupils.

Для повышения эффективности профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся необходимо определить те педагогические условия, которые будут содействовать успешному функционированию каждого компонента данного процесса.

Еще Л. С. Выготский утверждал, что необходимо «заранее создавать условия, необходимые для развития соответствующих психических качеств, хотя они еще «не созрели» для самостоятельного функционирования» [1].

Для обоснования педагогических условий, которые будут способствовать повышению эффективности профессиональной подготовки студентов, мы должны уточнить, что нами понимается под таковыми. В научной литературе мы встречаемся с различными точками зрения. В. И. Далем под условием понимается предположительная зависимость от тех или иных обстоятельств или фактов[1].

Н. М. Борытко определяет педагогическое условие как **внешнее обстоятельство, оказывающее существенное влияние на протекание педагогического процесса, в той или иной мере сознательно сконструированного педагогом, предполагающее достижение определенного результата [2].**

В. И. Андреев считает, что педагогические условия представляют собой результат «целенаправленного отбора, конструирования и применения элементов содержания, методов (приемов), а также организационных форм обучения для достижения … целей» [3].

Опираясь на данные определения, под педагогическими условиями повышения эффективности профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся мы подразумеваем целенаправленно организованную преподавателем педагогическую среду, систему педагогических средств, комплекс педагогических взаимодействий.

Процесс профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся [4] базируется на системном единстве общих, частных и специфических педагогических условий.

К группе наиболее общих условий относится методологическое, организационно-управленческое, материально-техническое, кадровое и методическое обеспечение процесса профессиональной подготовки.

В научной литературе методология рассматривается как учение о методах научного познания и преобразования мира. Как подчеркивает П. И. Пидкасистый, без методологических знаний невозможно грамотно провести педагогическое исследование. Такую грамотность дает овладение методологической культурой, в содержание которой входят: методологическая рефлексия (умение анализировать собственную научную деятельность), способность к научному обоснованию, критическому осмыслению и творческому применению определенных концепций, форм и методов познания, управления, конструирования.

Для учителя обладать методологической культурой значит знать методологию социального знания и уметь применять это знание в процессе решения профессиональных ситуаций. Основными составными частями культуры этого вида являются: проектирование и конструирование процесса учебной деятельности; осознание, формулирование и творческое решение профессиональных задач; методическая рефлексия. Эти составляющие обеспечивают высокий уровень профессиональной деятельности будущего специалиста, характеризуют его как творческую личность.

Наличие методологической культуры у обучаемых прежде всего предполагает умения: видеть проблему и соотносить с ней фактический материал, выдвигать предположение и мысленно представлять себе последствия его реализации: «что было бы, если бы ...», распределять решение задачи на шаги в оптимальной последовательности и т. п. При этом самым важным признаком методологической культуры будущего педагога является умение и желание пользоваться научными знаниями для анализа и совершенствования своей работы. Студенту важно представлять себе, как связаны наука и практика, какое место он занимает в системе этой связи, какое применение могут найти методы исследования в его практической работе.

Таким образом, методологическое обеспечение процесса профессиональной подготовки студентов подразумевает использование определенной совокупности знаний для обоснования программ исследовательской деятельности обучаемых, ее логики и методов, а также для оценки ее качества.

Первыми среди таких знаний выступают общефилософские положения. Второй источник методологического обеспечения – общенаучная методология. Отсюда студент может заимствовать системный или деятельностный подход. Третий источник – знания, полученные в результате методологических исследований в области педагогики, задача которых – выявление закономерностей и тенденций развития теории обучения и воспитания, принципов повышения эффективности и качества психолого-педагогических исследований, анализ понятийного состава и методов познания. Такие исследования дают ориентиры для проведения специально-научных исследований, направленных непосредственно на социальную действительность.

[1] См.: Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. М., 1990. Т. 4. С. 512.

В качестве четвертого источника методологического обеспечения может выступать специально-научная теория. Такая теория может иметь методологическую функцию по отношению к более частной теории. Например, общая педагогика реализует методологическую функцию по отношению к исследовательской работе в области частных методик, в том числе основ коррекции психических состояний учащихся. Пятым и главным источником является методологическая рефлексия – размышления будущего специалиста-педагога о применяемых им способах научного познания.

Организационно-управленческое обеспечение процесса профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся создает реальные предпосылки для эффективного управления им. Современный подход к критериям оценки эффективности управленческой деятельности основывается на расширении и уточнении функций управления, которые включают: информационно-аналитическую, мотивационно-целевую, планово-прогностическую, организационно-исполнительскую, контрольно-диагностическую, коррекционно-регулятивную.

Не вызывает сомнения, что для повышения эффективности подготовки в вузе необходимо осуществлять сбор и анализ необходимой информации, учет и ее хранение, использовать современные методы сбора информации, адекватные целям управления процессом профессиональной подготовки педагогов. Анализ проблемы формирования знаний, умений и навыков по основам коррекции психических состояний учащихся способствует установлению причинно-следственных связей при организации профессионального обучения, принятию обоснованных управленческих решений. Критерием целевой направленности выступает взаимосвязь практико-ориентированных общественно и личностно значимых целей, направленных на профессиональную подготовку студентов, их успешную последующую профессиональную адаптацию, предполагающую активное приспособление будущего специалиста к условиям профессиональной деятельности, развитие и становление на новом месте работы. Прогностическая направленность планирования процесса профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся включает в себя наличие ее модели, содержащей реальные ближние, средние и дальние прогнозы деятельности, задачи преподавателей вуза по формированию профессиональной компетентности личности. Организационно-исполнительная управленческая деятельность оценивается оптимальностью организации личного труда преподавателя по организации профессионального обучения в вузе. Контрольно-диагностическая деятельность оценивается с позиции эффективности контроля над ходом и результатами процесса профессиональной подготовки будущих специалистов.

Реализация задач эффективной профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся требует решения вопросов не только организационно-управленческого, но и материально-технического обеспечения процесса обучения будущих педагогов. Так, в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г. укрепление и модернизация материально-технической базы и инфраструктуры образовательных учреждений поставлены в число стратегических направлений развития профессионального образования.

Современные профессионально-образовательные потребности студентов вуза выдвигают новые требования к наличию материально-технической оснащенности и, прежде всего, информационной поддержке обучения (библиотека, компьютерная система, выход в Интернет и т. п.). Таким образом, на педагогическом факультете УлГПУ необходимо создание материальной базы, которая представляла бы собой цельный блок, состоящий из методической литературы, разнообразного дидактического материала по проблемам педагогической коррекции. Кроме этого должны быть разработаны четкая структура и режим использования материальной базы для совершенствования практических занятий. Материальное обеспечение должно стать составной частью образовательного процесса, так как материально-технические средства являются насущной необходимостью для профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся.

Одним из важнейших и необходимых условий повышения эффективности профессиональной подготовки студентов вуза к коррекции психических состояний учащихся является кадровое обеспечение.

Очевидно, что содержание профессиональной подготовки будущих педагогов должно определяться целями и задачами учебного процесса в высшей школе. В соответствии с этим подготовка студентов должна быть обеспечена высоким мастерством педагогических кадров, способных к реализации и реализующих следующие функции:

– образовательную – освоение общекультурных, профессиональных и предметных знаний;

– развивающую – развитие интересов, потребностей, наклонностей и способностей студентов;

– воспитательную – формирование профессионально значимых качеств личности, социально-значимых мотивов и потребностей студентов в профессиональной деятельности;

– компенсирующую – устранение несовершенств предыдущей подготовки студентов;

– стимулирующую – побуждение к дополнительному образованию и самостоятельной практической деятельности;

– актуализирующую – осознание важности и выявление резервов профессионального развития;

– защитную – повышение уровня социальной защищенности будущих педагогов.

Для их обеспечения образовательная программа и структура подготовки педагогов к коррекции психических состояний учащихся могут быть построены с учетом следующих принципов:

– системности и интегративности образования, трудовой и технологической подготовки и творческой деятельности студентов;

– многопрофильности и многоуровневости подготовки студентов по основным направлениям профессиональной деятельности на основе интеграции различных этапов и разделов профессионального образования;

– дискретности и непрерывности блочно-модульного построения взаимосвязанных курсов и циклов обучения;

– фундаментальности и вариативности федеральной, региональной и гуманитарной составляющих программы подготовки специалиста.

Необходимо отметить высокий профессионализм профессорско-преподавательского состава педагогического факультета УлГПУ, который, опираясь на вышеизложенные принципы, занимается профессиональной подготовкой будущих педагогов. Можно констатировать постоянный рост количества остепененных преподавателей, их интерес к проведению методологических семинаров, вузовских конференций (в том числе международных и всероссийских), постоянное творческое общение с другими вузами.

Необходимость методического обеспечения процесса профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся очевидна, поскольку методическая оснащенность является одним из условий эффективности и одним из средств достижения качества деятельности и ее результатов. К методическому относится и нормативное обеспечение – документы, определяющие функциональное назначение, содержание и организационные аспекты процесса преемственности в непрерывном профессиональном образовании. Оценивая эффективность методического обеспечения процесса профессиональной подготовки студентов, необходимо выделить такие его разновидности, как информационно-методическое, нормативно-методическое, технологическое, программное. Методическое обеспечение преемственности непрерывного профессионального образования представляет собой целую систему, координирующую и интегрирующую такие сферы, как образование и самообразование, самопознание и самореализация, включающую в себя апробирование и внедрение в педагогическую практику эффективных моделей, методик и технологий, подсистему информирования, просвещения и обучения преподавателей, совместный анализ качества деятельности и ее результатов, отслеживание (мониторинг), обобщение и распространение эффективного опыта профессиональной подготовки в условиях вузовского обучения. Методическое обеспечение призвано сориентировать студента в содержании учебного процесса и наиболее эффективных методах его осуществления. Оно направлено на совершенствование методики преподавания, инновации в технологии обучения и его эффективный контроль.

На базе общих условий реализуется группа частных условий, которые отражают особенности процесса профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний. К данным условиям относятся: реализация структурно-функциональной модели профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний; разнообразие методов и форм профессиональной подготовки; определение критериев, уровней и показателей профессиональной подготовки в вузе к коррекции психических состояний и т. д.

К группе специфических условий, основывающихся на вышеперечисленных группах условий, мы относим: аксиологическую направленность процесса профессиональной подготовки будущих педагогов; совершенствование организации процесса профессиональной подготовки; реализацию личностно ориентированного подхода к студентам в процессе профессиональной подготовки; осознание студентами перспективы будущей профессиональной деятельности; организацию педагогического взаимодействия между обучаемыми и педагогом.

Важным условием любого прогрессивного процесса обучения является его аксиологическая направленность. Так, по мнению А. Дистервега, возможность качественного выполнения профессиональных действий во многом зависит от набора профессиональных ценностей специалиста, который должен «служить примером организованности, точности, добросовестного выполнения своих обязанностей» [5]. А. Дистервег подчеркивает при этом необходимость интериоризации этой системы, их «присвоения», преобразования сознанием в некий внутренний стандарт человеческого поведения и отношений. Для выполнения своих обязанностей будущему специалисту необходимо признавать их своими, внутренне быть с ними согласным.

В структуре профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний ценности занимают особое место, являясь основой, на которую опираются все остальные компоненты системы. Ценности в данном случае – это духовные феномены, имеющие личностный смысл и выступающие ориентирами человеческого поведения и формирования жизненных и профессиональных установок обучаемых, готовых к непосредственному взаимодействию с детьми.

Духовное развитие личности будущего педагога осуществляется качественнее и основательнее в условиях, когда приоритетным в содержании профессиональной подготовки является аксиологический компонент, содержащий в своей основе необходимость приобщения студентов к методологическим, теоретическим и прикладным знаниям о ценностях, об их природе, механизмах развития и способах функционирования, а также о профессиональных ценностях труда учителя, характеризующих профессиональное становление и самосовершенствование личности современного специалиста.

Наряду с проблемой выбора той или иной системы ценностей существует и проблема их иерархичности. Приоритетными ценностями современной профессиональной подготовки являются национальные ценности, зависящие от достижений национальной культуры, искусства и литературы, науки и техники.

Национальные ценности представляют собой «своеобразные производные от общечеловеческих и от национальных духовных и материальных ценностей данного общества и народа» [6, с. 7]. Основываясь на классификации З. И. Равкина и В. Г. Пряниковой, можно выделить следующие ценности профессиональной подготовки студентов – будущих педагогов: достижения культуры, памятники отечественной культуры, теоретические и методические разработки по организации коррекционно-педагогической деятельности с учащимися; учебные книги и методические пособия; технологические способы и приемы педагогической деятельности, правовые и законодательные акты; призвание и талант, творческий потенциал инновационной деятельности педагога,

профессионально-ценностные качества, присущие ему, и др. [6, с. 6–7].

Указанные ценности выполняют основополагающую роль при выборе тех профессиональных ценностей, которые способны составить систему аксиологических приоритетов, активно стимулирующих развитие теории и практики профессиональной подготовки студентов вуза к коррекции психических состояний учащихся.

Для плодотворного усвоения и принятия студентом в качестве ведущих идеалов, норм и установок будущей профессиональной деятельности гуманистических ценностей, включающих общечеловеческие и национальные ценностные приоритеты, необходимо проживать и переживать, отстаивать и утверждать указанные ценности в социально полезной и продуктивной творческой деятельности в процессе профессиональной подготовки. Будучи усвоенными и признанными, проявленными в потребностно-эмоциональной сфере и в субъектно-личностной деятельности, ценности прямо влияют на становление профессионализма и мастерства будущего педагога.

Одной из определяющих предпосылок повышения эффективности образования студентов является совершенствование организации процесса их профессиональной подготовки.

Отношение к будущей специальности во многом определяется характером учебной работы, в которой, как полагают многие исследователи, должна определенным образом моделироваться будущая профессиональная деятельность.

Создание предпосылок для видения перспектив будущей деятельности обусловливает специфические особенности организации и содержания профессионального обучения студентов, к числу которых относится необходимость активизации познавательной деятельности обучаемых, содействующей развитию познавательных возможностей, стремлению обучающихся непрерывно пополнять и совершенствовать свои профессиональные знания, расширять свой кругозор.

Следует согласиться с мнением А. А. Вербицкого и Н. А. Бакшаевой о том, что организация учебного процесса должна обеспечить переход учащегося из позиции студента в позицию специалиста, а затем «трансформацию учебной деятельности в профессиональную … предполагает и смену предметов деятельности» [7, с. 79].

«Для достижения целей формирования, точнее «выращивания» личности профессионала, – утверждает А. А. Вербицкий, – … необходимо организовать такой образовательный процесс, который обеспечит переход, трансформацию одного типа деятельности (учебно-познавательной) в другой (профессиональный) с соответствующей сменой потребностей и мотивов, целей, действий (поступков), средств, предмета и результатов» [7, с. 78].

Совершенствование организации учебного процесса должно в современных условиях осуществляться в соответствии с требованиями профессиональной подготовки студентов по специальности «Учитель» на основе преемственности между общим и профессиональным образованием, обеспечением возможностей их социализации. Этому может содействовать реализация идей контекстного обучения, теоретически обоснованного А. А. Вербицким.

Реализация данного условия предусматривает такую подготовку преподавателя к занятиям, которая обеспечивает максимальную активизацию познавательной деятельности студентов. При подготовке к занятиям преподавателю необходимо планировать учебно-познавательную деятельность обучающихся, стремясь к ее максимальной активизации. Активная познавательная деятельность, как известно, оказывает самое благоприятное воздействие на весь ход профессиональной подготовки и переподготовки кадров.

«Суть активизации познавательной деятельности, – уточняет Н. Ф. Белокур, – заключается в развитии мысли, в непрерывности ее, в переходе от более простых к более сложным формам мышления; от действий по образцам к самостоятельным творческим видам деятельности. Активизировать мыслительную деятельность – значит изменить ее направленность, придать ей более целенаправленный, интенсивный, динамичный, гибкий характер, т. е. внести качественные изменения в дальнейший процесс развертывания мыслей» [8].

Опыт показывает, что активная познавательная деятельность по усвоению профессиональных знаний и умений влияет на процесс профессионального самоопределения, что, естественно, сказывается на качестве подготовки специалистов. Если познавательный интерес и профессиональный интерес становятся устойчиво доминирующими мотивами, побуждающими к активному овладению необходимыми для успешной профессиональной деятельности знаниями, умениями и навыками, то результатом их взаимодействия является формирование профессиональной направленности личности.

Важным условием повышения эффективности профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся выступает реализация личностно ориентированного подхода к студентам.

Процесс учения сугубо индивидуален и предполагает использование разнообразных форм, методов обучения и способов деятельности обучаемых с учетом их личностных особенностей. Целью реализации названного условия является формирование личности, способной к саморазвитию. Для достижения этой цели требуется отказ от такой организации профессионального обучения, при которой учебная деятельность сводится к процессу репродуктивного усвоения знаний (присвоение и потребление знаний), а не к его производству.

Учение должно представлять собой такую деятельность, в ходе которой студент не только осваивает знания и способы их построения, но и сам создает новые знания, где во главу угла ставится личность, ее самобытность, самоценность, субъективный опыт каждого. По сути дела, речь идет о выработке субъектного опыта деятельности.

Следует заметить, что в научной литературе проблема личностно ориентированного подхода увязывается с проблемами личностно ориентированного обучения, в процессе которого важно предоставить каждому обучаемому, опираясь на его способности, склонности, ценностные ориентации, интересы и субъективный опыт, возможность реализовать себя в познании и учебной

деятельности. Различные стороны проблемы личностно ориентированного обучения исследуют психологи В. В. Давыдов, В. А. Петровский, Б. Д. Эльконин, И. С. Якиманская, педагоги Н. Г. Алексеев, Е. В. Бондаревская, Г. И. Железовская, Б. Б. Косов, В. В. Сериков, В. А. Сластенин.

Личностно ориентированный подход к студентам имеет ряд отличительных черт, к числу которых можно отнести осуществление совместной деятельности преподавателей и обучаемых, особый тип взаимодействия и взаимоотношений между ними, создающийся на основе единства смысла и целей этой деятельности, выступающий в качестве важнейшей предпосылки развития личностных показателей.

Наиболее полно раскрывается сущность личностного подхода в работах В. В. Серикова, включающего в него цели, содержание образования, методы обучения. Ученый считает, что образование, ориентированное на развитие личности, достигает своих целей в такой степени, в какой создает ситуацию востребованности личности, ее сил саморазвития.

Реализация личностно ориентированного подхода в процессе профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся заключается в предоставлении будущим педагогам возможности проявить избирательность к предметному материалу, организационным формам и методам обучения.

Эффективность профессиональной подготовки будущего педагога во многом определяется осознанием социального престижа и личностной значимости выбранной профессии и обращенностью в перспективу своей профессиональной деятельности. Учет и реализация данного условия в учебном процессе означает такую подготовку специалиста, которая предусматривает усвоение достаточного объема теоретических знаний и практических умений, формирование необходимых предпосылок для их успешной профессиональной адаптации в новых или измененных условиях.

Необходим иной подход к обучению, разработке и внедрению новых педагогических технологий, в которых одним из самых существенных элементов будет выявление целей и мотивов выбора профессии или ее изменения.

«В таких образовательных процессах, – пишет Н. Б. Крылова, – акцент делается не на объяснение ученикам «знания», а на развитие их интересов и на этой базе на расширение индивидуально значимого знания» [9, с. 22].

Учение приобретает личностную значимость для каждого учащегося в силу того, что его смысл опирается на систему ценностей, идеалов. Заслуживает внимания точка зрения А. К. Марковой, которая утверждает, что смысл учения – это сложное личностное образование, и оно связано с уровнем сформированности учебной деятельности обучающихся, что предполагает осознание объективной значимости учения, которое опирается на общественно выработанные нравственные ценности, принятые в социальном окружении и семье; понимание субъективной значимости учения для себя [10, с. 11].

Раскрываемое условие предъявляет свои требования к проектированию целей профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся, что, по сути, означает предвидение ожидаемых результатов, к которым должны стремиться преподаватели в совместной деятельности с обучающимися. Оптимальные результаты могут быть достигнуты в том случае, если существует единая ориентация на определенный результат, имеется в наличии взаимное принятие путей его достижения.

Цели базируются на потребностно-мотивационной сфере в процессе развития личности. Каждая новая цель влияет на изменение мотивационной сферы, что, в свою очередь, создает возможности изменения или постановки новой цели. Результаты многочисленных психологических исследований показали, что процесс зарождения и развития цели осуществляется по двум направлениям: 1) от цели к мотиву и 2) от мотива к цели. В силу сказанного выделяются важнейшие функции цели, какими являются регулятивная и мотивационная.

Чтобы цели приобрели жизненно важное значение для обучаемого, играли определяющую роль в работе внимания, памяти, мышления и других психологических показателях личности, они должны быть очень конкретными и четкими. И сам преподаватель, осуществляющий профессиональную подготовку, должен глубоко осознать эти цели, которые позволят ему: 1) ориентироваться и учитывать реальные учебные возможности каждого студента выполнять те или иные действия в соответствии с заданными целями и условиями; 2) определить систему знаний, основных умений и навыков, которыми надлежит вооружить будущих педагогов; 3) обосновать требования к уровням усвоения знаний и степени сформированности умений и навыков; 4) руководствоваться четкими критериями, определяющими качество профессиональной подготовки будущих педагогов; 5) оптимально выбрать формы и методы обучения.

Следовательно, процесс профессиональной подготовки студентов к коррекции психических состояний учащихся обусловлен конкретными целями, которые могут стать мотивами, внутренними стимулами.

В ходе профессионального становления будущего педагога большую роль играет организация педагогического взаимодействия между обучаемыми и педагогом.

В современных условиях развития образования, где на первый план выступает проблема развития личностных качеств обучающихся, ощущается необходимость в преподавателе, который на основе учета меняющихся социально-экономических условий и общей ситуации в системе профессионального образования может наиболее эффективно организовать педагогический процесс. Поэтому одной из приоритетных задач любого преподавателя является создание новой системы отношений и организация совместной деятельности со студентами.

Взаимодействие педагога и учащихся является предметом многих исследований. Заметим, что одни исследователи говорят о педагогическом взаимодействии (Ю. К. Бабанский, И. Б. Котова, Е. И. Рогов, Е. Л. Федотова, Е. Н. Шиянов), другие – о воспитательном взаимодействии (Н. М. Борытко, И. А. Колесникова, Е. М. Сафронова), третьи – о диалогическом взаимодействии (М. С. Байматова), четвертые – о межсубъектном взаимодействии (В. В. Горшкова). Несмотря на раз-

личия в определениях вследствие того что каждый автор выделяет свои основания, можно выделить общую исходную позицию, а именно вывод о том, что в процессе такого взаимодействия имеет место обоюдный характер позитивных изменений, что является его сущностной характеристикой.

Эффективность педагогического взаимодействия студентов и преподавателя осуществляется не только посредством отслеживания и оценки достигнутых знаний, умений и навыков, но и в целом определения профессиональной готовности студентов к коррекции психических состояний учащихся.

Выявляя совокупность педагогических условий повышения эффективности профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся, нельзя не отметить необходимости выполнения дидактических условий: четкое определение образовательных задач на каждой ступени профессионального образования и их соотнесение со смысловой сферой и ценностными ориентациями студентов; оптимизация содержания вузовской подготовки с учетом профессиональных и личностных потребностей; внедрение новейших технологий познавательной и профессиональной деятельности, целесообразное сочетание их разнообразных видов, форм и методов; творческий подход к формированию структуры занятия; сочетание различных форм коллективной деятельности с самостоятельной деятельностью обучаемого; мастерство проведения занятия; обеспечение оперативной обратной связи, действенного контроля, управления и др. Учет данных условий, по нашему мнению, позволяет полно и всесторонне анализировать то или иное явление, влияющее на ход и результат процесса профессиональной подготовки будущих педагогов, рассматривая его воздействие с точки зрения каждого структурного компонента педагогической системы.

Кроме общедидактических условий эффективной организации процесса подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся необходимо предъявлять воспитательные требования к его организации: определение воспитательных возможностей учебного материала, деятельности на занятиях и потенциала вуза; воспитание на общечеловеческих ценностях, культурных традициях общества. Воспитание в данном контексте должно выступать механизмом социализации личности, обусловливаться общественными потребностями в более целенаправленном, адекватном им профессиональном развитии личности, нейтрализовать или ослаблять стихийные, негативные воздействия на нее со стороны социума. Именно воспитание в вузе способствует развитию характеристик личности, обеспечивающих успешную дальнейшую профессиональную деятельность: способность к изменению своих ценностных ориентаций; умение находить баланс между собственными ценностями и требованиями к социальной роли (при избирательном отношении к последней); ориентация не на конкретные требования, а на понимание универсальных моральных человеческих ценностей.

В целом рассмотренные выше общие, частные и специфические условия представляют собой единую совокупность, позволяющую значительно повысить эффективность профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Выготский Л. С. Развитие высших психических функций. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1960. С. 55.

2. Борытко Н. М. В пространстве воспитательной деятельности. Волгоград: Перемена, 2001. 214 с.

3. Андреев В. И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития. 2-е изд. Казань: Центр инновационных технологий, 2000. С. 124.

4. Нагорнова А. Ю. Личностно-профессиональная готовность будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 271–275.

5. Дистервег А. Избранные педагогические сочинения. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1967. С. 317.

6. Равкин З. И., Пряникова В. Г. Национальные ценности образования как ориентиры развития отечественной педагогической аксиологии (идеи и положения к разработке концепции исследования) // Национальные ценности образования: история и современность. Материалы XVII сессии науч. совета по проблемам истории образования и пед. науки / под ред. З. И. Равкина. М.: Изд-во ИТОП РАО, 1996. С. 6–9.

7. Вербицкий А. А., Бакшаева Н. А. Развитие мотивации студентов в контекстном обучении. М., 2000. 200 с.

8. Белокур Н. Ф. О повышении эффективности методики урока // Пути повышения эффективности обучения в школе. Челябинск, 1980. С. 40.

9. Крылова Н. Б. Культурология образования. М.: Народное образование, 2000. С. 22.

10. Маркова А. К. Формирование мотивации учения в школьном возрасте. М.: Просвещение, 1983. С. 11.

REFERENCES

1. Vygotsky L. S. Development of highest psychic functions. M.: Publishing house of APN RSFSR, 1960. P. 55.

2. Borytko N. M. In the space of educational activity. Volgograd: Peremena, 2001. 214 p.

3. Andreyev V. I. Pedagogics: training course for creative self-development. 2-d edition. Kazan: Center for innovative technologies, 2000. P. 124.

4. Nagornova A. Yu. Individual-professional readiness of future teachers to correction of psychic states of pupils // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 271–275.

5. Disterveg A. Selecta pedagogical works. M.: Publishing house of APN RSFSR, 1967. P. 317.

6. Ravkin Z. I., Pryanikova V. G. National values of education as milestones of domestic pedagogical axiology (ideas and provisions for the research concept development) // National values of education: history and modern life. Materials of XVII sessions of scientific board on the issues of history of education and pedagogical science / edited by Z. I. Ravkin. M.: Publishing house ITOP RAO, 1996. P. 6–9.

7. Verbitsky A. A., Bakshaev N. A. Development of student motivation in the context training. M., 2000. 200 p.

8. Belokur N. F. On the increase of efficiency of the lesson method // Ways of school education efficiency increase. Chelyabinsk, 1980. P. 40.

9. Krylova N. B. Culture science of education. M.: People's education, 2000. P. 22.

10. Markova A. K. Formation of studying motivation at school age. M.: Procveshchenoye, 1983. P. 11.

УДК 378.147
ББК 74.58

Ковалёва Галина Ивановна,
канд. пед. наук, доц. каф. методики преподавания математики,
докторант каф. педагогики
Волгоградского государственного педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: kovalev_kv68@mail.ru

ИНТЕГРАЦИЯ ДИСЦИПЛИН МЕТОДИЧЕСКОГО ЦИКЛА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ОБУЧЕНИЯ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ МАТЕМАТИКИ КОНСТРУИРОВАНИЮ СИСТЕМ ЗАДАЧ

INTEGRATION OF DISCIPLINES OF METHODICAL CYCLE AS THE REQUIRED CONDITION OF TRAINING OF FUTURE TEACHERS OF MATHEMATICS IN DESIGNING OF THE TASK SYSTEMS

В статье рассматривается один из способов повышения уровня методической подготовки будущих учителей математики – формирование у студентов математических факультетов педагогических вузов умения конструировать системы задач; доказывается необходимость интеграции дисциплин методического цикла для эффективного обучения будущих учителей математики конструированию систем задач; рассматривается конструирование систем задач как основа интегрирования элементарной математики и методики ее обучения; выделяется квазипрофессиональная проблема как основа интеграции; формулируются требования к системе задач, являющейся ядром моделируемой преподавателем ситуации; приводится пример организации интегративного занятия по элементарной математике.

The article reviews one of the ways of increasing the level of methodical training of future teachers of mathematics, the formation of skills to design the task systems of the students of mathematical departments of pedagogical universities; the necessity for integration of disciplines of methodical cycle for effective training of future teachers of mathematics in designing of the task systems is justified; the designing of the task systems as the basis of integration of elementary mathematics and methods of its teaching is reviewed; the professional problem as the basis for integration is underlined; the requirements to the task system that is the core of the teacher's modeling situation is formulated; an example of arrangement of integrated study of elementary mathematics is provided.

Ключевые слова: профессиональная подготовка учителя математики, конструирование систем задач, интеграция, основа интеграции, содержание обучения конструированию систем задач, квазипрофессиональная проблема, ситуация, система задач, методы и приемы конструирования, ключевая задача.

Keywords: professional training of teachers of mathematics, designing of the task systems, integration, basis for integration, content of teaching of designing of the task systems, professional problem, situation, system of tasks, methods and techniques of designing, key issue.

Необходимость совершенствования профессиональной подготовки учителя математики обосновывается многими факторами, среди которых изменение целей образования, его содержания, внедрение в процесс организации обучения новых технологий, форм и методов. Исследователи предлагают различные способы повышения качества подготовки будущих учителей математики: профессионализация предметной подготовки учителя математики в педагогическом вузе (А. Г. Мордкович, В. Д. Шадриков, В. В. Афанасьев, Е. И. Смирнов); контекстное обучение будущих учителей математики в процессе их методической подготовки (М. Г. Макарченко); историко-методическая подготовка учителей математики в педагогическом университете (Т. С. Полякова, С. В. Белобородова, Ю. А. Дробышев, М. Ф. Гильмуллин); фундирование опыта студентов в процессе педагогической практики (Р. Р. Шахмарова); на основе системы обогащающего повторения элементарной математики и методики обучения математике (Л. П. Шебанова); использование инновационных подходов к обучению (З. И. Янсуфина).

Одним из способов повышения уровня методической подготовки будущих учителей математики нам видится в формировании у студентов математических факультетов педагогических вузов умения конструировать системы задач, гарантирующего построение систем задач для

конкретной ситуации процесса обучения школьников математике, обеспечиваемого совокупностью знаний о системе задач и навыками их конструирования.

Достижение студентами высокого уровня сформированности умения конструировать системы задач предполагает: наличие устойчивой мотивации к конструированию систем задач, полноту знаний о системах задач, совершенное владение методами и приемами конструирования, построение систем задач в зависимости от дидактической цели, умение корректировать построенную систему задач в зависимости от изменяющихся дидактических условий.

Повышение уровня методической подготовки будущих учителей математики будет осуществляться через:

– определение целей и места использования систем задач в структуре темы и отдельно взятого урока;

– прогнозирование результатов обучения, типичных ошибок учащихся и их учета при отборе задач в систему;

– осознание процесса формирования новых понятий при конструировании систем задач для каждого его этапа;

– выявление роли систем задач при изучении теорем;

– обучение учащихся анализу задачи и поиску ее решения через варьирование компонентов задачи;

– организацию различных форм учебной деятельности учащихся посредством решения ими систем задач и т. д.

Одним из направлений преобразования системы методической подготовки преподавателя математики исследователи видят интеграцию [1, 2] как элементов самой системы, так и с элементами других систем. На уровне согласования и интеграции содержания подготовки исследователи В. М. Монахов и Н. Л. Стефанова выделяют [2]:

1) временное согласование дисциплин методического блока, ориентированных на предметную или технологическую подготовку;

2) согласование содержания предметной и технологической подготовки, реализуемой главным образом в курсах «Элементарная математика и практикум по решению задач» и «Методика обучения математике»;

3) создание новых интегративных курсов; ориентирами для интеграции при этом могут быть проблемы содержания школьного курса математики в теоретико-методологическом плане или проблемы организации познавательной деятельности учащихся; кроме того, интегративные тенденции могут реализовываться не только через содержание, но и через организационные формы обучения.

Так как формирование умения конструирования систем задач запланировано в рамках дисциплин методического цикла (как элементарной математики, так и методики обучения), то рассмотрим их интеграцию как одно из важнейших условий обучения будущих учителей математики конструированию систем задач.

Анализ литературы и педагогическая практика показали, что интеграция в педагогике чаще понимается как суммирование знаний из различных предметов. В таких случаях интеграция отождествляется с межпредметными связями, функцией которых является создание объемной картины изучаемого и углубление представлений о тех или иных явлениях. Так, О. В. Засядко [3] под интеграцией понимает объединение знаний, навыков и практических действий на всех уровнях подготовки специалиста, синтез всех форм знаний при выполнении конкретной цели. Это определяет возможность интеграции различных компонентов учебных курсов и позволяет говорить о степени интеграционного взаимодействия дисциплин, которое М. Н. Берулава [4] характеризует тремя уровнями: межпредметных связей, дидактического синтеза, целостности. По мнению Л. И. Гриценко [5], интеграция предполагает *не простое объединение* (дополнение*) элементов обучения* (знаний, методов и т. д.), но *и разрешение противоречий, неразрешимых средствами одного предмета* (области).

Курсы элементарной математики и методики ее обучения генетически связаны: с одной стороны, элементарная математика служит формированию у студентов определенных методических представлений, связанных с обучением решению задач, с другой, методическое содержание курса методики обеспечивает более высокий уровень осмысления и обобщения знаний по курсу элементарной математики. При изучении курса методики обучения математике элементарной математике отводится роль лаборатории по совершенствованию методического мастерства будущего учителя. С этой целью курс «Элементарная математика» направлен не только на ознакомление с определенными типами задач и способами их решения, но и на овладение наиболее общими методами рассуждений и доказательств. И все-таки курсы «Элементарная математика» и «Методика обучения математике» – это разные курсы, изучение которых направлено на достижение разных целей.

Согласно определенной нами специфике конструирования систем задач как профессиональной деятельности учителя математики, содержание обучения этой деятельности развертывается по следующим содержательным линиям:

1. Понятие системы задач и требования к ней. Под системой задач будем понимать совокупность упорядоченных и подобранных в соответствии с поставленной целью задач, действующих как одно целое, взаимосвязь и взаимодействие которых приводит к заранее намеченному результату. Требования к структуре системы (иерархичность, рациональность объема, нарастание сложности), к функционированию системы как единого целого (целевая достаточность, полнота, адекватность содержанию образования), к задачам системы (целевое назначение каждой задачи в системе задач, возможность осуществления индивидуального подхода).

2. Методы конструирования систем задач: варьирования, ключевой, целевой, «снежного кома».

3. Приемы конструирования систем задач: обращение задач, построение противоположной задачи, обобщение, конкретизация, аналогия.

4. Правила структуризации задач: доступности, однотипности, разнообразия, противопоставления, учета целей, ситуативности, полноты, усложнения, структурности, индивидуализации.

5. Этапы конструирования систем задач: теоретический, отборочный, связующий, структурирующий, констатирующий.

Если к содержанию курсов «Элементарная математика» и «Методика обучения математике» суммарно добавить содержание обучения конструированию систем задач, не приведет ли это к освоению нужного

исследователю курса (пусть даже в благих целях) за счет других? Тем более что количество часов не добавляется. За счет чего будет происходить обучение конструированию систем задач? Ответ – за счет интеграции обозначенных курсов. Обоснуем свою позицию.

Во-первых, для того, чтобы достигнуть основной цели курса «Элементарная математика» – сформировать у студентов опыт решения школьных математических задач, необходимо организовать процесс по их решению. Но принцип адекватности содержанию школьного курса математики не должен подменяться его повторным изучением. С другой стороны, слабая подготовка отдельных студентов диктует необходимость повторения основ предмета. Содержание курса «Элементарная математика», с одной стороны, должно включать в себя темы школьного курса математики, с другой стороны, большинство тем школьного курса поглощается основными математическими дисциплинами. Выделенные противоречия говорят об актуальности проблемы отбора содержания курса «Элементарная математика» и формы его предъявления студентам. На помощь приходят психологи и методисты, которые рассматривают систему задач как основное средство предъявления материала. Правильно сконструированная система задач дает полноту представлений, облегчает математическое обобщение, способствует гибкости, глубине и осознанности знаний. Организация обучения посредством решения систем учебных задач позволяет повторить, обобщить и систематизировать ранее изученный материал, увидеть взаимосвязи отдельных тем школьного курса математики, вооружить студентов различными методами решения основных типов задач.

Система задач обеспечивает и интенсивность содержания, сосредоточенность на узловых понятиях и утверждениях, предполагающих раскрытие всей полноты, глубины и разнообразия осмысления, с максимально возможным раскрытием взаимосвязей внутриматематического и методологического характера.

Руководствуясь известным принципом деятельностного подхода (для успешного формирования того или иного вида деятельности в процессе обучения обучаемый должен осуществлять деятельность, по своему психологическому содержанию адекватную формируемой), обучение конструированию систем задач должно происходить в соответствующей деятельности. Но решения требует любая задача, претендующая на включение в систему. Получая новую задачу с помощью варьирования компонентов исходной задачи, сначала необходимо ее решить, установить непротиворечивость и только потом оценить дидактическую необходимость включения в систему. Группировка задач по методу решения предполагает знания студентом этого метода и умения его применить для решения определенной задачи. Для конструирования систем задач необходимы знания структуры задачи, умения выделять условие и заключение задачи, находить связи между ними, составлять обратные задачи. Если студент не обладает определенным уровнем знаний и умений, он не сможет решить, составить задачу и оценить ее корректность, то есть не сможет эффективно обучаться конструированию систем задач.

Следовательно, системы задач на занятиях по элементарной математике – общее содержание обучения как решению школьных задач, так и конструированию систем задач.

Во-вторых, прежде чем начать конструировать системы задач, необходимо мотивировать, убедить в необходимости конструирования и использования систем задач. Для этого необходима рефлексия преподавателя собственной деятельности по использованию конкретной системы задач: цель занятия, обоснование выбора системы задач для достижения поставленной цели, как конструировалась, преимущества ее использования перед рядоположенными задачами, как можно изменить систему в зависимости от новой цели и т. д. Далее теоретический этап процесса конструирования предполагает выполнение следующих операций: выявление совокупности основных понятий, фактов и умений, которые должны быть сформированы в процессе изучения темы в соответствии с программными требованиями; формулировка общих целей изучения данной темы; установление взаимосвязей между понятиями и фактами внутри темы, а также ее связи с другими темами; определение необходимых для раскрытия темы видов уроков, а также их конкретизация в соответствии с выделенным программой числом часов на изучение темы; формулирование частных целей для отдельных уроков и выявление тех понятий, фактов и умений, которые должны быть сформированы на каждом из них. Это вопросы методики обучения математики. То есть конструирование систем задач невозможно без методики обучения предмету.

С другой стороны, методика обучения математике предлагает будущему учителю математики идеальные модели учебного процесса, освоение которых происходит при создании проекта типичной ситуации с заданными условиями (например, написание конспекта урока по данной теме для идеального класса). Но без конструирования невозможна реализация данного проекта в *конкретной* педагогической ситуации. Так как единицей учебного процесса является учебно-познавательная ситуация, а ее ядром – задача (как системное понятие) или система задач, определяющая цель деятельности и предмет, на который эта деятельность направлена, то конструирование систем задач – основная профессиональная деятельность учителя математики, а умение конструировать системы задач – показатель его профессионализма. Вывод: без конструирования систем задач освоение методики обучения математике будет формальным.

Таким образом, на наш взгляд, основой совершенствования методической составляющей подготовки будущего учителя математики является конструирование систем задач, которое реализует перенос теоретического знания в педагогическое средство, выступает как завершенная деятельность, осуществляемая в контексте учебного предмета и методики обучения этому предмету. С одной стороны, интеграция дисциплин методического цикла является необходимым условием для успешного осуществления конструирования систем задач. С другой, конструирование систем задач (как проблема) служит основой интегрирования элементарной математики и методики обучения предмету.

Основой интегрирования всех трех перечисленных курсов является квазипрофессиональная проблема, порождаемая ситуацией, моделируемой преподавателем. Моделируемые преподавателем ситуации направлены на осознание студентами:

– роли системы задач для разрешения проблемы конкретной ситуации;

– влияния каждого из требований к системе задач на эффективность использования ее в учебном процессе;

– связей между методами конструирования систем задач и типами (этапами) уроков, для которых строится данная система, в соответствии с определенной дидактической целью;

– специфики приемов конструирования;

– роли каждого из правил конструирования систем задач, уяснения связи между ними, установления приоритетности того или иного правила в зависимости от некоторых факторов (гуманитарный или математический профиль, временной учет изучения данной темы и т. д.);

– роли каждого этапа в процессе конструирования систем задач.

Ядром ситуации является система задач, которая состоит из предметного и профессионального компонентов. Профессиональный компонент представлен заданиями:

– на конструирование систем задач для достижения определенной дидактической цели;

– на выявление требований к системе задач при сопоставлении решаемой студентами системы задач и произвольной совокупности задач по данной теме;

– на определение метода конструирования готовой системы задач и на конструирование систем задач указанным методом;

– на составление задач различными приемами и выявление специфики этих приемов для структурирования задач;

– на оценку соблюдения правил конструирования готовых систем и структурирование задач с учетом правил.

В качестве примера рассмотрим организацию фрагмента занятия по элементарной математике по изучению четырехугольника, вершины которого являются серединами сторон данного четырехугольника (теорема Вариньона).

Основными дидактическими целями являются:

1) доказать теорему Вариньона;

2) актуализировать свойства и признаки частных видов параллелограмма;

3) отработать понятия «свойство» и «признак», «необходимое и достаточное условие»;

4) доказать свойства медиан треугольника, используя теорему Вариньона;

5) вооружить студентов частным методом решения геометрических задач – применение свойства параллелограмма, вершины которого являются серединами сторон данного четырехугольника.

Цели профессионального становления:

1. Расширить кругозор знаний по элементарной геометрии за счет доказательства утверждения о площади параллелограмма, вершины которого являются серединами сторон данного четырехугольника, и использования теоремы Вариньона как метода доказательства других утверждений и решения задач.

2. Убедить в необходимости использования аналитико-синтетического метода рассуждений, в том числе для «открытия» нового факта.

3. Сформировать прием составления обратных задач и показать методику его использования для первичного закрепления изучаемого факта.

В том числе цели обучения конструированию систем задач:

1) показать эффективность использования системы задач для достижения образовательных целей;

2) выявить суть метода «ключевой задачи»;

3) провести анализ деятельности преподавателя по конструированию системы задач;

4) составить логическую схему данной системы задач.

Студентам предлагается школьная задача (№ 567[1]): Докажите, что середины сторон произвольного выпуклого четырехугольника являются вершинами параллелограмма (рис. 1).

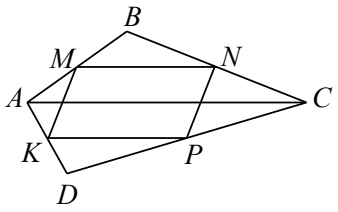


Рис. 1

ABCD – выпуклый четырехугольник.

M, *N*, *P*, *K* – середины сторон *AB*, *BC*, *CD* и *AD* соответственно.

Преподаватель (П): Что надо знать, чтобы утверждать, что *MNPK* – параллелограмм?

Студенты (С): Определение или признаки параллелограмма. В любом случае необходимо установить параллельность противоположных сторон, например, *MN* и *PK*.

П: Сформулируйте признаки параллельных прямых. Студенты формулируют.

П: Чтобы установить равенство накрест лежащих или соответственных углов, что необходимо доказать?

С: Равенство треугольников.

П: Возможно ли это сделать, исходя из условия задачи?

С: Не представляется возможным.

П: Какой признак параллельных прямых не использовали?

С: Транзитивность.

П: Что надо доказать согласно этому признаку, чтобы установить параллельность прямых *MN* и *PK*?

С: Необходимо найти третью прямую, которой параллельна каждая из данных прямых. Это прямая, содержащая диагональ *AC*.

П: Докажите, что прямые *MN* и *PK* параллельны.

С: Отрезок *MN* параллелен диагонали *AC* и равен ее половине по свойству средней линии. Аналогично, отрезок *PK* параллелен *AC* и равен ее половине.

П: Какой вывод можно сделать?

С: Отрезки *MN* и *PK* равны и параллельны. По признаку *MNPK* – параллелограмм.

П: Какой следующий этап организации деятельности учащихся по обучению их решению задач?

С: Взгляд назад.

П: Суть этого этапа?

С: В том числе найти другие способы доказательства.

П: Как по-другому можно доказать, что *MNPK* – параллелограмм?

[1] См.: Геометрия : учебник для 7–9 кл. сред. шк. / Л. С. Атанасян, В. Ф. Бутузов, С. Б. Кадомцев и др. М.: Просвещение, 1992.

С: По определению.

П: Что для этого надо сделать?

С: Доказать, что *KM* и *PN* параллельны. Построить вторую диагональ и провести аналогичное рассуждение.

П: Какой метод был использован для доказательства данного утверждения?

С: Аналитико-синтетический.

П: Составьте дерево анализа. Представьте, что доказательство проведено синтетическим методом. Что остается неясным для учащихся?

С: Почему провели диагональ *AC* или *BD*? Догадается ли ученик провести их при самостоятельном решении задачи?

П: Чтобы задача стала «ключиком» при решении других задач, что учителю необходимо сделать?

С: Проверить осознанность усвоения учащимися задачи, запомнить изложенный в ней факт.

П: Проверим осознанность вашего усвоения данной задачи. Определите вид параллелограмма *MNPK*, если *ABCD* – прямоугольник, ромб, квадрат, равнобедренная трапеция, трапеция со взаимно перпендикулярными диагоналями. Аргументируйте свой ответ. (Вспоминают признаки частных видов параллелограмма и трапеции. На основании анализа и синтеза строят свой ответ).

П: Составьте обратные предложения. Верны ли они? (Не все предложения верны. Из того, что *MNPK* – ромб, не следует, что *ABCD* равнобедренная трапеция. Можно привести контрпример – произвольный четырехугольник с равными диагоналями).

П: Сформулируйте данные предложения со словами «необходимо» и «достаточно». (Чтобы четырехугольник, вершины которого являются серединами сторон данного четырехугольника, был ромбом, достаточно, чтобы исходный четырехугольник был равнобедренной трапецией. Чтобы четырехугольник, вершины которого являются серединами сторон данного четырехугольника, был ромбом необходимо, чтобы у исходного четырехугольника были равные диагонали).

П: Осознано усвоили школьную задачу? Чтобы добиться понимания, что мы делали? Что должен уметь делать учитель? Что у вас получалось? Что вызывало затруднения? Чтобы закрепить профессиональный навык учителя по организации первичного закрепления изученного факта, *составьте самостоятельно письменно провокационные вопросы типа*: Верно ли, что если четырехугольник, вершины которого являются серединами сторон данного четырехугольника, ромб, то исходный четырехугольник – прямоугольник? Обсуждение.

П: При решении задачи мы пользовались свойством средней линии треугольника. Какие еще свойства средней линии вы знаете?

С: Средняя линия треугольника отсекает от него треугольник подобный данному, площадь которого равна $^1/_4$ площади исходного треугольника.

П: Чему равна $S_{MBN} + S_{KDP}$? $S_{AMK} + S_{NCP}$? $S_{MBN} + S_{KDP} + S_{AMK} + S_{NCP}$? Во сколько раз площадь параллелограмма *MNPK* меньше площади исходного выпуклого четырехугольника? Сформулируйте утверждение, которое вы открыли. Докажите его.

С: Если *ABCD* – выпуклый четырехугольник и *M*, *N*, *P*, *K* – середины его сторон *AB*, *BC*, *CD* и *AD* соответственно, то $S_{MNPK} = \frac{1}{2} S_{ABCD}$. Доказывают сформулированное утверждение.

П: Утверждение, открытое и доказанное вами, носит имя французского механика и математика Пьера Вариньона (1654–1722). Главные заслуги Вариньона относятся к теоретической механике, а именно к геометрической статике. Он сформулировал закон параллелограмма сил, развил понятие момента сил, дал геометрическое доказательство фундаментальной теоремы статики о том, что момент равнодействующей двух сходящихся в одной точке сил равен сумме моментов слагаемых сил относительно той же точки. Систематическое учение о сложении и разложении сил, о моментах сил и правилах оперирования ими, изложенное Вариньоном в трактате «Новая механика и статика», почти без изменения применяется в учебниках статики до нашего времени. В геометрии Вариньон изучал специальные кривые, в частности ввел термин «логарифмическая спираль». Написал учебник по элементарной геометрии (издан в 1731 г.). А какие именные теоремы и задачи школьной геометрии вы знаете?

Для усиления культурообразной составляющей обучения геометрии учителю необходимо знать имена выдающихся ученых, историю открытия математических фактов, происхождение терминов, авторов школьных теорем и задач. Предлагается **исследовательская работа**: ***Кто «написал» школьные теоремы и задачи?*** Установите авторство хотя бы одной теоремы или задачи школьного курса геометрии. Кратко представьте библиографические сведения об ученых. Укажите источник информации.

П: Мы рассмотрели утверждение для выпуклого четырехугольника. Какие четырехугольники вы еще знаете?

С: Невыпуклые и пространственные.

П: Будет ли теорема Вариньона справедлива для невыпуклого четырехугольника? Для пространственного? Предлагается (возможность выхода в пространство, решение задач по стереометрии) **самостоятельная работа**: ***докажите или опровергните теорему Вариньона для пространственных четырехугольников.***

Для невыпуклого (рис. 2) и пространственного (рис. 3) четырехугольников доказательство аналогичное.

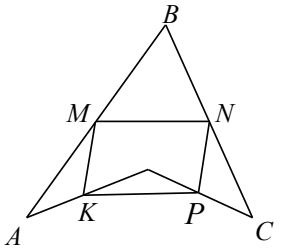


Рис. 2

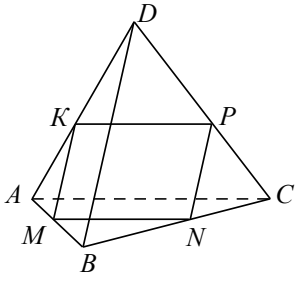


Рис. 3

П: Сформулируйте теорему Вариньона для произвольного четырехугольника. В общем виде эта задача является вариативной, то есть предполагает рассмотрение различных видов четырехугольников для ее доказательства. Чтобы сконструировать вариативную задачу из стандартной (определенной), достаточно убрать какую-либо характеристику. В нашем случае это характеристика четырехугольника – его выпуклость. **Самостоятельная работа**: ***сконструировать вариативные задачи из задач школьного учебника по теме «Параллелограмм. Частные виды параллелограмма».***

П: Используя теорему Вариньона для выпуклых четырехугольников, решите следующие задачи.

1. Докажите, что медианы треугольника пересекаются в одной точке, которая делит каждую медиану в отношении 2:1, считая от вершины.

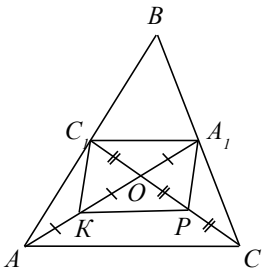


Рис. 4

Пусть медианы AA_1 и CC_1 пересекаются в точке О. Отметим точки К и Р – середины отрезков АО и СО. Тогда точки К, Р, C_1 и A_1 – середины сторон невыпуклого четырехугольника АВСО. Следовательно, по ключевой задаче KPC_1A_1 – параллелограмм. Его диагонали точкой пересечения делятся пополам. Тогда $AO:OA_1=CO:OC_1=2:1$.

Рассуждая аналогично, докажем, что медианы AA_1 и BB_1 пересекаются в точке Q и $AQ:QA_1=BQ:QB_1=2:1$. Так как отрезок AA_1 делится в отношении 2:1, считая от точки А, однозначно, то точки О и Q совпадают. Следовательно, медианы треугольника пересекаются в одной точке, которая делит каждую медиану в отношении 2:1, считая от вершины.

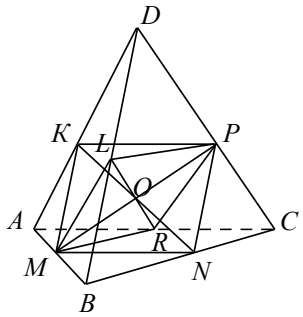


Рис. 5

2. Докажите, что отрезки, соединяющие середины сторон скрещивающихся ребер тетраэдра, пересекаются в одной точке.

По ключевой задаче *MKPN* и *MLPR* – параллелограммы. Их диагонали пересекаются в одной точке и делятся ею пополам.

3. Диагонали трапеции взаимно перпендикулярны, длина одной из них равна 6 см. Длина отрезка, соединяющего середины оснований, равна 5 см. Найдите площадь трапеции.

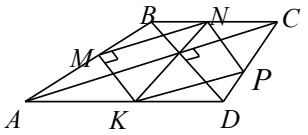


Рис. 6

Пусть *M* и *P* – середины боковых сторон трапеции. Тогда по ключевой задаче *MNPK* – прямоугольник. Так как *AC* = 6 см, то *MN* = 3 см. По теореме Пифагора из прямоугольного треугольника *MNK MK* = 4 см. Тогда S_{MNPK} = 12 см^2, а S_{ABCD} = 24 см^2.

4. В выпуклом четырехугольнике длины диагоналей 2 и 4 см. Найдите площадь четырехугольника, зная, что длины отрезков, соединяющих середины противоположных сторон, равны.

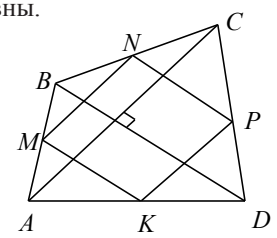


Рис. 7

По ключевой задаче *MNPK* – параллелограмм. Так как его диагонали равны, то *MNPK* – прямоугольник. Диагонали данного выпуклого четырехугольника параллельны сторонам прямоугольника и, следовательно, перпендикулярны.

Найдем площадь выпуклого четырехугольника как половину произведения диагоналей на синус угла между ними. S_{ABCD} = 4 см^2.

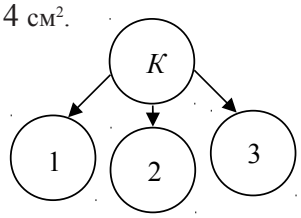


Рис. 8

П: Составьте схему использованной на занятии системы задач (рис. 8).

В чем суть системы задач, составленной методом ключевой задачи? Достоинства использования на уроке? Недостатки?

Составьте логическую схему системы задач (изобразить связи между задачами в системе).

Самостоятельная работа: сконструировать систему задач, используя в качестве ключевой одну из следующих задач школьного курса геометрии: 1) гипотенуза равнобедренного прямоугольного треугольника в $\sqrt{2}$ раз больше катета; 2) медиана треугольника делит его на два равновеликих; 3) биссектриса параллелограмма отсекает от него равнобедренный треугольник. Выберите ключевую задачу по своему усмотрению. Предложите этап использования данной системы задач. Какие знания учащихся необходимо актуализировать для успешного решения предложенной системы задач? Дополните ее устными задачами. Опишите фрагмент урока по использованию данной системы задач на уроке математике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Далингер В. А. Решение проблем модернизации методической системы подготовки учителя математики – перспективное направление развития вузовской педагогической науки // Фундаментальные исследования. 2006. № 7. С. 74–75.
2. Монахов В. М., Стефанова Н. Л. Направления развития системы методической подготовки будущего учителя математики // Математика в школе. 1993. № 3. С. 34–38.
3. Засядко О. В. Конструирование интегративного учебно-информационного комплекса как средство обучения математике и информатике студентов гуманитарных специальностей: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Краснодар, 2006. 23 с.
4. Берулава М. Н. Теоретические основы интеграции образования. М.: Совершенство, 1998. 173 с.
5. Гриценко Л. И. Теория и практика обучения: интегративный подход: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008. 240 с.

REFERENCES

1. Dalinger V. A. Resolution of the issues of modernization of methodical system of training of a teacher of mathematics – perspective trend of development of pedagogical science at higher school // Fundamental researches. 2006. # 7 P. 74–75.
2. Monakhov V. M., Stefanov N. L. Trends of development of the system of methodical training of the future teacher of mathematics // Mathematics at school. 1993. # 3. P. 34–38.
3. Zasyadko O. V. Designing of integrated training and informational complex as a means of teaching mathematics and information technologies of the students of humanitarian specialties: dissertation of the candidate of pedagogical sciences: 13.00.08. Krasnodar, 2006. 23 p.
4. Berulava M. N. Theoretical fundamentals of education integration. M.: Perfection, 1998. 173 p.
5. Gritsenko L. I. Theory and practice of training: integrated approach: text book for higher school. M.: Academy, 2008. 240 p.

УДК 37.015.3
ББК 88.8

Булатова Ольга Владимировна,
канд. психол. наук,
доц. каф. педагогики и психологии
Югорского гуманитарного университета,
г. Ханты-Мансийск,
e-mail: bOV1978@list.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЩЕЙ СПОСОБНОСТИ К УЧЕНИЮ И ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С РАЗНЫМИ УРОВНЯМИ РАЗВИТИЯ

INTER-CONNECTION OF GENERAL ABILITY TO STUDY AND COGNITIVE INTEREST OF JUNIOR SCHOOL CHILDREN WITH VARIOUS LEVELS OF DEVELOPMENT

В статье рассматриваются основные подходы к обучаемости и ее компонентам, а также обсуждаются психологические особенности взаимосвязи общей способности к учению и познавательному интересу у младших школьников с разными уровнями развития. Определяется роль познавательного интереса в структуре общей способности к учению и становлению субъектной позиции в младшем школьном возрасте: осуществляя планирование деятельности, операциональную и оценочно-контрольную компоненты, ребенок формируется как личность. В конце обзора представлены авторские позиции на перспективу исследований в области специальной педагогики и психологии.

Ключевые слова: способности, общая способность к учению, обучаемость, интеллектуальные процессы, субъект учебной деятельности, познавательный интерес, младшие школьники, одаренные дети, неуспевающие школьники, личность.

The article reviews the major approaches to the ability to study and its components, as well as the psychological features of inter-connections of general ability to study and cognitive interest of junior school children with various levels of development. The role of cognitive interest in the structure of a general ability to study and development of the subject position at the junior school age is determined: performing planning activity, operational and evaluation and control components the child is formed as an individual. The author's position regarding perspective of researches in the area of special pedagogical science and psychology is provided at the end of the article.

Keywords: abilities, general learning ability, educability, intellectual processes, subject of educational activity, cognitive interest, junior school children, talented children, backward pupils, personality.

Проблема общей способности к учению актуализируется не только в связи с изучением готовности детей к обучению в школе, но и с возможностями ее формирования в младшем школьном возрасте как основы для субъектного вхождения в учебную деятельность. Исследователи единодушны во мнении, что субъектная активность самого ребенка является движущей силой развития (С. Л. Рубинштейн, А. М. Матюшкин, У. В. Ульенкова и др.). Поэтому интерес исследователей связан с содержанием общей способности к учению и поиском новых средств формирования данного психологического явления.

Прежде чем перейти к рассмотрению вопроса психологической сущности и структуры общей способности к учению и ее связи с интересом, необходимо отметить, что в отечественной психологии накоплен определенный опыт в разработке ключевых теоретических и конкретно-психологических предпосылок исследования способностей (Б. М. Теплов, Б. Г. Ананьев, А. И. Крупнов, Н. С. Лейтес, И. С. Равич-Щербо, В. Д. Шадриков, В. М. Русалов, К. М. Гуревич и др.).

Способности – это такие индивидуально-психологические особенности, которые отличают одного человека от другого, имеют отношение к успешности выполнения одной или нескольких деятельностей и не сводятся к знаниям, умениям или навыкам, уже выработанным у человека [1]. Помимо успеха в деятельности, указывает Б. М. Теплов, способности детерминируют скорость и легкость овладения той или иной деятельностью.

Согласно А. Н. Леонтьеву, способности – это, прежде всего, особенности психической деятельности, от которых зависит успешное выполнение деятельности [2]. Исходя из данных определений, в частности последнего, становится понятным, что учебная деятельность, имеющая своим содержанием овладение обобщенными способами действий в сфере научных понятий, требует соответствующих способностей, обеспечивающих необходимую и достаточную легкость и экономичность усвоения системы знаний [3].

Исследователи подчеркивают, что природной основой способностей являются задатки, под которыми понимаются анатомо-физиологические особенности нервной системы, являющиеся предпосылками способностей (А. Н. Леонтьев), и мы разделяем данное положение. К числу таких свойств в настоящее время относят 12-мерную классификацию свойств нервной системы человека, предложенную В. Д. Небылицыным. В нее входят 8 первичных свойств (сила, подвижность, динамичность и лабильность по отношению к возбуждению и торможению) и 4 вторичных свойства (уравновешенность по этим основным свойствам). Данные свойства могут относиться как ко всей нервной системе (ее общие свойства), так и к отдельным анализаторам (парциальные свойства). Следует отметить, что эти врожденные анатомо-физиологические особенности строения мозга, органов чувств и движений, или врожденные задатки, и определяют природную основу индивидуальных различий между людьми. По мнению И. П. Павлова, основу индивидуальных различий определяет преобладающий тип высшей нервной деятельности и особенности соотношения сигнальных систем. Следовательно, в какой степени будут развиты задатки человека, зависит от условий его индивидуального развития, а они трансформируются в способности [4].

Данные исследования обусловили в отечественной психологии дальнейшее рассмотрение проблемы обучаемости в рамках ведущей роли обучения, где важным показателем явилось интеллектуальное развитие, а в качестве механизма, лежащего в ее основе – динамичность нервных процессов (Л. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн, Б. М. Теплов, В. Д. Небылицын, Н. С. Лейтес, В. А. Колга, Ю. В. Карпов, В. В. Давыдов и др.).

Анализ исследований показал, что проблема обучаемости довольно широко представлена в психологии, но мы не преследовали цели всеобъемлющего охвата указанной проблемы, так как в контексте настоящего исследования более важным являются отдельные ее аспекты, в частности соотношение общей способности с познавательным интересом. Отметим, что в настоящий момент существует множество различных интерпретаций обучаемости и авторы ограничивают содержание данной стороны психики только умственным развитием, а интересы, мотивы, волевые качества личности рассматривают как условия (Н. А. Менчинская, З. И. Калмыкова, В. А. Крутецкий, Е. Н. Кабанова-Меллер и др.) или факторы умственного развития (В. А. Пермякова, О. В. Цесаренко, А. Н. Леонтьев и др.).

По мнению Б. Г. Ананьева, обучаемость – это готовность, восприимчивость к обучению, которая характеризуется ростом готовности к дальнейшему обучению и свидетельствует о подготовленности психики человека к быстрому ее развитию в процессе обучения [5].

Значительный вклад в изучение проблемы общей способности к учению (общей обучаемости) внесен С. Л. Рубинштейном [6], Н. А. Менчинской [7], З. И. Калмыковой [8]. По мнению авторов, общая обучаемость – это индивидуально-личностное свойство, характеризующее уровень развития общих способностей, проявляющихся как способность к усвоению знаний и способов учебной деятельности (обучению). Ее основу, пишет З. И. Калмыкова, составляет система (ансамбль) интеллектуальных свойств, формирующихся качеств ума, образующих структуру общих способностей как ее компонентов. Различия же обучаемости у детей выражаются в темпе, с которым приобретаются знания, но в результате которого всегда может быть высокий уровень умственного развития.

Вместе с тем, пишет Э. А. Баранова, исходя из сложившегося понимания способностей, невозможно представить существование какой бы то ни было способности, в том числе и обучаемости, вне контекста психологических характеристик личности [9]. В. Н. Мясищев утверждает, что формально-функциональное безличное понимание способностей должно быть заменено содержательно-личностным пониманием, учитывающим не только функциональную характеристику человека, но его избирательное отношение к деятельности [10]. По мнению авторов, учет роли личности со всем ансамблем ее психической деятельности – интересами, потребностями, избирательным отношением, волевыми проявлениями – позволит преодолеть существующий интеллектуализм в понимании общих умственных способностей.

С данной точкой зрения солидарен В. Н. Дружинин, который высказывает предположение о том, что

в структуру общей способности входит общий интеллект и определенные личностные черты, в частности мотивация [11].

В. А. Шмакова, исследуя динамику структуры способностей к учебной деятельности в младшем школьном возрасте, подчеркивает, что способности к деятельности обязательно включают в себя свойства личности, так как успешность деятельности предопределяется отношением человека к ней. Лишь на основе позитивного отношения к предмету деятельности происходит формирование системы способов достижения значимых для человека целей [12].

У. В. Ульенкова также полагает, что становление ребенка как субъекта учебной деятельности непременно связано с достижением такого уровня развития, который позволяет ему принимать требования педагога в процессе организации обучения как свои собственные: «В этом и состоит основной путь формирования ребенка – субъекта учебной деятельности и, в то же время, важнейший путь формирования способности учиться (или обучаемости)», – пишет автор [13].

В соответствии с данными положениями У. В. Ульенкова рассматривает общую способность к учению как интегративное личностное образование, структура которого содержит три компонента: интеллектуальный и два неинтеллектуальных. Интеллектуальный компонент выражен формирующимися у ребенка качествами ума, которые представляют собой качественные особенности собственно мышления (мыслительных операций). Неинтеллектуальные компоненты: положительное эмоциональное отношение к интеллектуальной деятельности и более или менее упрочившиеся и ставшие привычными способы самоконтроля на всех этапах деятельности – от принятия задачи до завершения работы. Указанные компоненты автор считает относительно устойчивыми характеристиками внутренних условий формирования самоуправляемой интеллектуальной деятельности, несущими в себе определенные возможности для полноценного умственного развития и являющимися предпосылками к становлению субъектной позиции в учебной деятельности [14].

Новый аспект рассмотрения обучаемости с включением в ее структуру мотивационного и регулятивного компонентов, предложенный У. В. Ульенковой, открыл новые возможности изучения общей способности к учению. Под ее руководством был проведен ряд исследований, направленных на изучение тех или иных аспектов обучаемости: изучение самостоятельности мышления и его роли в структуре общей способности к учению (Т. Н. Князева); формирование саморегуляции в структуре общей способности к учению у детей с проблемами в учении (Л. А. Метиева, Н. Л. Росина); формирование общей способности к учению у детей 5–7 лет с ЗПР средствами изобразительной деятельности (Ю. Л. Левицкая); выявление индивидуальных и индивидуально-типических особенностей познавательного интереса в структуре общей способности к учению у дошкольников и первоклассников (Э. А. Баранова); влияние родительско-детских отношений на формирование познавательного интереса в структуре общей способности к учению у младших школьников с ЗПР (О. В. Булатова).

Что касается проблемы интереса в науке, то необходимо отметить, что она не нова и представлена множеством исследований. Однако специфика развития познавательного интереса с учетом его места и роли в структуре общей способности к учению и становлении субъектности младшего школьника пока не стала предметом пристального внимания ученых и затронута лишь в отдельных психолого-педагогических исследованиях (Э. А. Баранова, И. М. Дмитриева).

Изучение познавательного интереса в аспекте общей способности к учению у детей 6 лет было проведено Э. А. Барановой. Автором была разработана и апробирована модель изучения у детей 6–7 лет познавательного интереса как эмоционально-положительного отношения к умственной деятельности в составе формирующейся у них общей способности учиться; изучены индивидуальные и индивидуально-типические актуальные и потенциальные особенности изучаемой стороны психики в условиях отсутствия целенаправленных педагогических воздействий по его формированию.

Разработка данного направления по отношению к младшим школьникам была продолжена в работе И. М. Дмитриевой. Автор рассматривает познавательный интерес как специфический, непосредственно связанный с личностным развитием мотив учебной деятельности ученика, без которого его деятельность как субъекта в процессе учения не имеет учебного характера. В работе выявлены типичные особенности проявления познавательного интереса у детей второго и третьего классов в основных компонентах общей обучаемости: ориентировочно-мотивационном, операционном и регуляционно-оценочном [15].

В 2006 г. Э. А. Баранова проводит фундаментальное исследование, в котором рассматривает познавательный интерес и общую способность как интегративную способность к учению (важнейшее личностное качество) и считает, что они взаимосвязаны, так как характеризуют ребенка как субъекта учебной (интеллектуальной) деятельности. Согласно автору познавательный интерес в структуре общей способности к учению – это интегративное (эмоционально-интеллектуально-деятельностное) психическое образование, выражающее субъектное отношение ребенка к получению новых знаний об объективной окружающей действительности [9].

Между тем преломление обозначенной проблемы через призму указанной потребности представляется совершенно очевидным, поскольку имеющиеся в научной литературе сведения (Б. Г. Ананьев, Г. И. Жаренкова, Е. К. Иванова, Т. Н. Князева, Н. С. Лейтес, С. Л. Рубинштейн, С. Л. Соловейчик, К. Тэкэкс, У. В. Ульенкова и др.) позволяют предположить наличие взаимосвязи между интересами и способностями.

Анализ психолого-педагогической литературы показал, что в большинстве случаев взаимосвязь между интересами и способностями проявляется в случае ярко выраженной одаренности или низкой успеваемости учащихся.

Так, Н. С. Лейтес, описывая детей с высоким уровнем умственных способностей, подмечал наличие у них повышенной познавательной активности в форме вопросов, неукротимого стремления к интеллектуальной деятельности; иногда наблюдалось подлинное страдание, если любознательность не находила должного удовлет-

ворения [1]. Глубокий интерес сочетается с ранним развитием специальных способностей – это одаренные дети (И. Ю. Кулагина).

К. Тэкэкс в своей книге «Одаренные дети», характеризуя одаренных детей, выделяет следующие качества: всепоглощающее любопытство, страсть к исследованию окружающего мира, огромный «аппетит» в поиске знаний и ощущений, разнообразие детских интересов.

С. Л. Рубинштейном также был затронут вопрос о взаимосвязи и взаимозависимости, существующей между интересами и способностями. Автор отмечает, что, с одной стороны, способности совершенствуются в деятельности, стимулируемой интересами, с другой – интерес поддерживается ее успешностью, которая, в свою очередь, возможна лишь при наличии соответствующих способностей.

Косвенным доказательством существующей между способностями и интересами взаимосвязи служат результаты, полученные Б. Г. Ананьевым. Автор обнаружил, что для учеников сильных (терминология автора), с высокой успеваемостью, отличающихся хорошими способностями, наиболее типичным является ярко выраженный интерес; в то же время отсутствие интереса наблюдается у 100 % неуспевающих учеников, большинство из которых обладает малыми способностями.

То же самое подчеркивают З. И. Калмыкова и И. Ю. Кулагина в своей монографии «Отстающие в учении школьники». Сопоставление данных диагностики общих умственных способностей к учению с успеваемостью показало, что 94 % учащихся с высокой успеваемостью имеют высокие показатели по общему умственному развитию и показывают сформированность познавательных интересов. Вместе с тем для учащихся с низкой успеваемостью и низкими показателями общих умственных способностей характерны внешкольные интересы, не связанные с познавательной деятельностью. Авторы считают, что одной из основных первопричин снижения общих умственных способностей к усвоению знаний учащихся может являться несформированность мотивации, которая выражается в отсутствии познавательного интереса, положительного отношения к школе [16]. Н. П. Линькова и Е. А. Шумилин пишут, что для неспособных к учению детей (кроме детей с отклонениями в развитии) характерно слабое развитие познавательных интересов [17].

Согласно исследованиям В. А. Самойловой и Л. А. Ясюковой, наиболее высокие показатели творческих способностей наблюдаются у тех, кто хорошо успевает по основным, интересующим их предметам. Самое любопытное, что, по данным тестирования, личность «идеального ученика» противоположна по своим характеристикам личности творческой. В центре структуры психических свойств, определяющих способность к обучению в школе и вузе, не интеллект, а личностные черты: исполнительность, дисциплинированность, самоконтроль, отсутствие критичности, доверие к авторитетам, интерес. Данные исследования подтверждаются данными Е. К. Ивановой, Г. И. Жаренковой, У. В. Ульенковой, Т. Н. Князевой, О. В. Булатовой и др., которые констатируют прямую взаимосвязь между уровнем способности к усвоению знаний и степенью выраженности интереса [18]. Так, у детей с задержкой психического развития имеющиеся отставания в формировании продуктивного мышления, качеств ума, как правило, сопровождаются сниженной познавательной активностью.

О прямой взаимосвязи и взаимообусловленности способностей и интересов пишет И. В. Дубровина: «Интересы младших школьников к учебным предметам коррелируют с успешностью выполнения ими экспериментальных заданий из разных областей знаний, иными словами, со способностями к тем или иным областям знаний» [19]. Иногда для развития способностей следует, прежде всего, отмечает автор, пробудить интерес ребенка к соответствующей деятельности или области знания, иногда же для формирования интересов необходимо заняться развитием определенных интеллектуальных или иных способностей, обеспечивающих успешное овладение ребенком какими-то знаниями или видом деятельности. Вышесказанное дает основания для предположения о наличии связи между познавательным интересом как ведущим мотивом учебной деятельности и способностью учиться.

Таким образом, анализ психолого-педагогической и научной литературы по проблеме формирования познавательного интереса в связи с формирующейся у детей младшего школьного возраста способностью к учению показал, что в настоящее время данная проблема остается малоизученной, хотя круг исследований в области изучения обучаемости и ее структурных компонентов постоянно расширяется и остается актуальным в педагогической, возрастной и коррекционной психологии. В связи с вышесказанным становится ясно, что познавательный интерес в структуре общей способности к учению выступает как условие становления познавательной активности учащегося, которая стимулирует оптимальный уровень инициативности, самостоятельности и творчества в учебно-познавательной деятельности. Он является одним из важнейших черт личности учащегося, получает свое развитие в учебно-познавательной деятельности и обусловливает эффективность процесса учения.

Вместе с тем проблема взаимосвязи познавательного интереса с формирующимися качествами ума, образующими структуру общих способностей как ее компонентов и проявляющихся как способность к усвоению знаний и способов учебной деятельности (обучению) у младших школьников с ЗПР, в настоящее время еще не стала предметом пристального внимания ученых.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лейтес Н. С. Способности и одаренность в детские годы. М.: Знание, 1984. 80 с. (Новое в жизни, науке, технике. Сер. Педагогика и психология. Вып. № 4).

2. Леонтьев А. Н. Глава о способностях: рецензия на рукопись Н. С. Лейтеса // Вопросы психологии. 2003. № 2. С. 7–13.

3. Эльконин Д. Б. Психология обучения младшего школьника. М.: Знание, 1974. 64 с.

4. Маклаков А. Г. Общая психология: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2009. 583 с.
5. Ананьев Б. Г. Избранные психологические труды: в 2 т. М., 1982. Т. 2. 288 с.
6. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии: в 2 т. М.: Педагогика, 1989. Т. 1.
7. Менчинская Н. А. Проблемы обучения, воспитания и психического развития ребенка: избранные психологические труды / под ред. Е. Д. Божович. М.: МОДЭК, 2004. 512 с.
8. Калмыкова З. И. Обучаемость и принципы построения ее диагностики // Проблемы диагностики умственного развития учащегося. М.: Педагогика, 1975. 208 с.
9. Баранова Э. А. Психологическая система изучения и формирования познавательного интереса в структуре общей способности к учению в дошкольном и младшем школьном возрасте: дис. ... д-ра психолог. наук. Н. Новгород, 2006. 367 с.
10. Мясищев В. Н. Психология отношений: избр. психол. тр. / под ред. А. А. Бодалева. М.: Изд-во Моск. психол.-соц. ин-та; Воронеж: МОДЭК, 1995. 315 с.
11. Дружинин В. Н. Психология общих способностей. М.: Наука, 1994. 200 с.
12. Шмакова В. А. Структура способностей к учебной деятельности в младшем школьном возрасте и динамика их развития: дис. ... канд. психол. наук. Комсомольск-на-Амуре, 2001. 142 с.
13. Ульенкова У. В. Проблема пониженной обучаемости у дошкольников // Психология детей с задержкой психического развития: хрестоматия. – СПб.: Речь, 2003. С. 344–357.
14. Ульенкова У. В. Дети с задержкой психического развития. Н. Новгород: Изд-во НГПУ, 1994. 230 с.
15. Дмитриева И. М. Формирование познавательного интереса у младших школьников в структуре общей способности к учению: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Н. Новгород, 2003. 24 с.
16. Отстающие в учении школьники (Проблемы психического развития) / под ред. З. И. Калмыковой, И. Ю. Кулагиной. М.: Педагогика, 1986. 208 с.
17. Способности ваших детей: пособие для родителей и воспитателей / сост. Н. П. Линькова, Е. А. Шумилин. М. : Просвещение, 1969. 216 с.
18. Булатова О. В. Родительско-детские отношения как фактор формирования познавательного интереса у младших школьников с ЗПР: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Н. Новгород, 2007. 25 с.
19. Способности и интересы // Возрастная и педагогическая психология: хрестоматия / сост. И. В. Дубровина, А. М. Прихожан, В. В. Зацепин. М.: Академия, 2003. 368 с.
20. Жаренкова Г. И. Действия детей с ЗПР по образцу и словесной инструкции // Дефектология. 1975. № 4. С. 29–35.

REFERENCES

1. Leites N. S. Abilities and talents in childhood. M.: Knowledge, 1984. 80 p. (New in life, science, engineering. Ser. Pedagogic and psychology. Issue # 4).
2. Leontiev A. N. Chapter about abilities: review of the manuscript of N.S. Leites // Issues of psychology. 2003. # 2. P. 7–13.
3. Elkonin D. B. Psychology of learning of junior pupil. M.: Knowledge, 1974. 64 p.
4. Maklakov A. G. General psychology: text book. SPb.: Piter, 2009. 583 p.
5. Ananiev B. G. Selecta psychological works: in 2 v. M., 1982. V. 2. 288 p.
6. Rubinstein S. L. Fundamentals of general psychology: in 2 v. M.: Pedagogic, 1989. V. 1.
7. Menchinskaya N. A. Issues of learning, education and psychological development of child: selected psychological works / edited by E. D. Bozhovich. M.: MODEK, 2004. 512 p.
8. Kalmykov Z. I. Ability to study and principles of its diagnostics // Issues of diagnostics of mental development of a pupil. M.: Pedagogic, 1975. 208 p.
9. Baranova E. A. Psychological system of examination and formation of cognitive interest in the structure of general ability to study of children and junior pupils: dissertation of doctor of psychological sciences. N. Novgorod, 2006. 367 cp.
10. Myasishchev V. N. Psychology of relations: selected psychological works / edited by A.A. Bodaleva. M.: Publishing house of Moscow psychological-sociological institute; Voronezh: MODEK, 1995. 315 p.
11. Druzhinin V. N. Psychology of general abilities. M.: Science, 1994. 200 p.
12. Shmakov V. A. Structure of abilities to study in junior school age and dynamics of development; dissertation of the candidate of psychological sciences: Komsomolsk-on-Amur, 2001. 142 p.
13. Ulienkova U. V. Issues of decreased learning ability of children // Psychology of children with the delay of psychological development. – SPb.: Speech, 2003. P. 344–357.
14. Ulienkova U. V. Children with the delay of psychological development. N. Novgorod: Publishing house of NGPU, 1994. 230 p.
15. Dmitrieva I. M. Formation of cognitive interest of junior pupils in the structure of general ability to study: dissertation of the candidateof psychological sciences N. Novgorod, 2003. 24 p.
16. Backward pupils (issues of psychological development) / edited by Z. I. Kalmykov, I. Yu. Kulagina. M.: Pedagogic, 1986. 208 p.
17. Abilities of your children: manual for parents and teachers / edited by N. P. Linkov, E. A. Shumilin. M.: Education, 1969. 216 p.
18. Bulatova O. V. Parents-children relations as a factor of formation of cognitive interest of junior pupils with ZPR: dissertation of the candidate of psychological sciences. N. Novgorod, 2007. 25 p.
19. Abilities and interests // Age pedagogical psychology: collection / edited by I. V. Dubrovina, A. M. Prikhozhan, V. V. Zatsepin. M.: Academia, 2003. 368 p.
20. Zharenkova G. I. Deeds of children with ZPR by image and word structure // Defectology. 1975. # 4. P. 29–35.

РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ



ПРАВО, СВОБОДНОЕ ОТ ПОЗИТИВИЗМА (Т. Е. ЕСТЕСТВЕННОЕ), ИМЕТЬ ДОЛЖНО ТРИ ГЛАВНЫХ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРИНЦИПА: РАВЕНСТВА (РАВНОЙ МЕРЫ ДЛЯ ВСЕХ), СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ И СПРАВЕДЛИВОСТИ (ИСКЛЮЧЕНИЯ ПРОИЗВОЛА И ПРИВИЛЕГИЙ).

Академик В. С. Нерсесянц

Приглашаем на сайт научного журнала:

http://vestnik.volbi.ru

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 347.2/3
ББК 67.404

Гончаров Александр Иванович,
д-р эконом. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;
Рыженков Анатолий Яковлевич,
д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@list.ru;
Черноморец Альберт Евгеньевич,
д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: restandpeace@yandex.ru

ВЕРНУТЬ ПОНЯТИЕ СОБСТВЕННОСТИ В МАТЕРИАЛИСТИЧЕСКОЕ РУСЛО

RETURN THE CONCEPT OF PROPERTY TO THE MATERIALIST FLOW

В статье обосновывается негативность понимания собственности сквозь призму права с определением тем самым первичности права и вторичности экономики. В Гражданском кодексе РФ выражаются не экономические закономерности общественного развития, а политика, искажающая суть явлений действительности, смешиваются объект и субъект присвоения. Человек как природный материальный субстрат смешивается с правом как явлением социальным. Морфологическая структура статьи ГК РФ о нематериальных благах не может признаваться научно обоснованной, поскольку сами блага, не будучи явлениями юридического свойства, смешиваются с правом.

The article has justified the negative understanding of property through the prism of law thus determining the primacy of law and the second turn of the economics. The RF Civil Code presents not economic principles of social development, but the policy, which distorts the essence of the phenomena of reality; the object and the subject of owning are mixed. The man as natural material substratum is mixed up with the law as social phenomenon. The morphological structure of the article of the RF Civil Code regarding nonmaterial wealth cannot be recognized as scientifically substantiated, since wealth themselves, without being the phenomena of juridical type, are mixed up with the law.

Ключевые слова: владение, пользование, распоряжение, собственность, гражданское законодательство, экономика, право, человек, способности, идеализм, материализм.

Keywords: possession, use, ownership, property, civil legislation, economics, law, man, abilities, idealism, materialism.

С переходом России к товарно-денежному способу производства, именуемому рыночной экономикой, произошли серьезные сдвиги в общественном сознании людей. С одной стороны, стяжательство, жажда обогащения любыми способами охватывают все большую часть населения, а с другой, – отказ активной части граждан России, в первую очередь представителей общественных наук и законодателей, от материалистических взглядов на исторический процесс развития общества. Таким образом, закон единства и борьбы противоположностей в социальной жизни людей действует в полной мере, а идти против основных философских законов развития природы, общества и мышления – все равно, что плыть против течения. В метаморфозе общественного сознания, выраженного в научных исследованиях проблем собственности и ее правовых форм, кроются серьезные негативные последствия, о которых пойдет речь в нашей статье.

Ученым-юристам и некоторым представителям теории экономических учений, исследующим проблемы собственности, присуща одна особенность. Эту сугубо экономическую категорию они рассматривают сквозь призму права, а точнее, действующего позитивного законодательства, но не в русле действия объективных закономерностей экономического развития общества, их производительных сил, функционирующих на базе естественно- природных законов. В основе таких воззрений лежит первичность права и вторичность экономики. Между тем, как справедливо отмечают В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев в обоснованной ими экономической доктрине, отношения собственности большей частью имеют естественное происхождение и подчиняются естественным законам природы. Понятие «право» применимо к ним только в том случае, если оно сформулировано в полном соответствии с законами природы [1, с. 204]. Однако отвергается тот незыблемый факт, что принадлежность кому-то чего-то – это естественно-природное явление. В законодательстве любой страны, в том числе и России, часто верх берет не концентрированное отражение экономических отношений, а политика в худших ее свойствах и проявлениях, которая действует безотказно через законодательство и средства массовой информации.

Вот и возникает вопрос: где лежат корни такого заранее «оюридизированного» представления собственности как явления экономического, существовавшего в обществе и тогда, когда на планете Земля еще не знали ни государства, ни права. Ведь в условиях первобытно-общинного строя существовали отношения присвоенности или принадлежности созданных самой природой материальных благ сообществу или отдельным его членам, что позднее получило название «собственность». Но не было тогда еще и намека на право как явление более поздней исторической эпохи.

В нашей отечественной, да и зарубежной, литературе чаще всего истоки всех решений собственнического характера ищут в римском праве. Действительно, если мы исследуем это право уже более позднего, Юстиниановского периода (V век н. э.), то увидим, что собственность определяется как право владеть, пользоваться и распоряжаться, конечно в латинских выражениях с присущей данному языку смысловой нагрузкой. Эта триада пережила многие века и осталась непоколебимой, стала своеобразной матрицей для законодательств многих европейских стран. Правда, имелись в литературе высказывания о том, что этих прав у собственника значительно больше (например, Коуд, Оноре, Норд и др.). Но суть дела не в числе прав или правомочий собственника на принадлежащий ему объект, а в том, что собственность исходно, в генетическом ее происхождении рассматривается как явление правовое или юридическое. Это означает, что действующее в стране позитивное законодательство определяет все условия принадлежности объекта собственности субъекту. То, что там записано, признается аксиомой (неоспоримой истиной). Тем самым материалистический взгляд на природу собственности трансформируется в идеалистический. В его основе лежит первичность социального явления, выраженного в праве, и вторичность материального мира.

В советский период собственность трактовалась непременно с позиций учения К. Маркса и других представителей классической политической экономии. Особо показательным в этом отношении является взгляд на данную проблему доктора экономических наук, доктора юридических наук, профессора В. П. Шкредова в его известном труде «Экономика и право». Мысль о признании собственности юридической категорией проходит красной нитью во всем содержании данной работы. «Определение собственности как системы права и реальных правоотношений владения, пользования и распоряжения, – пишет уважаемый профессор, – относится практически ко всем сферам жизни общества, в которых существует имущество, имущественные отношения. В этой независимости от вполне конкретной социальной сферы заключается абстрактное, всеобщее определение права собственности, непосредственно приложимое как к экономике, так и к непроизводственной деятельности, связанной прямо или косвенно с использованием какого-либо имущества» [2, с. 131].

Отрицая трактовку собственности как экономического явления, В. П. Шкредов выражает несогласие с теми экономистами, которые представляют собственность в понимании К. Маркса как систему производственных отношений. По его мнению, К. Маркс характеризовал собственность как волевое юридическое отношение, как монополию известных лиц на владение, пользование и распоряжение определенными вещами [2, с. 212]. Ни К. Маркс, ни Ф. Энгельс, ни В. И. Ленин, по его мнению, не включали в определение предмета политической экономии собственность. Собственность, бывшая испокон веков институтом права, ошибочно превратилась в основное производственное отношение. Настало время для того, чтобы наука о праве вернула себе собственность в качестве своего специфического предмета. Не в политической экономии, а именно в юридической науке собственность должна занять место исходной и основной категории. Именно правоведы в теории собственности должны уделять основное внимание раскрытию исторической специфики форм государственной, общественной, личной собственности, разрабатывая конкретные предложения, направленные на реформу норм права, которые регулируют имущественные отношения [2, с. 235, 237].

Говоря об этом идеалистическом воззрении, добавим, что В. П. Шкредов категорически возражает против характеристики собственности как присвоения, поскольку оно не содержит специфического признака, характерного только для собственности как экономической категории, и может осуществляться не только в результате процесса производства, распределения, обмена, но и неэкономическими способами (получение дара, наследства и др.) [2, с. 232].

Идеализм взглядов В. П. Шкредова на собственность, сопровождаемый внутренними противоречиями, – и название собственности экономической категорией, и отрицание автором присвоенности как ее сущности, – не выдерживает никакой критики. Разве при получении чего-то в дар или по наследству не происходит присвоение его одаряемым или наследником? Отрицать присвоенность или принадлежность кому-то материальных благ равносильно тому, что отрицать саму собственность, независимо от признания ее экономической или правовой категорией. Ведь присвоение происходит не только в результате производства, распределения, обмена, но и при получении дара, наследства и иными неэкономическими способами, о которых пишет сам В. П. Шкредов, а также и естественно-природным путем, не упомянутым автором. Способности даются человеку от рождения по естественным законам, развиваются им на протяжении всей его жизни и не отчуждаемы от него ни при каких обстоятельствах. Элемент присвоенности или принадлежности независим от способов приобретения объектов собственности субъектом. Повторим, что процесс присвоения или принадлежности чего-либо кому-либо проистекает, прежде всего, из объективных естественно-природных законов развития общества.

При всей ошибочности идеалистического подхода к уяснению понятия «собственность» сквозь призму права или законодательства он прямо и косвенно служит той платформой, на которой было построено в свое время советское законодательство, а сегодня – гражданское и другое законодательство России. Негативность такого положения состоит в том, что в законодательстве выражаются не экономические закономерности общественного развития, а политика, искажающая суть явлений

действительности, смешиваются объект и субъект присвоенности. Кто может объяснить, почему в Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ) [3] термин «фонд» употребляется как субъект права, а не объект? Если мы обратимся к словарю русского языка, то увидим, что слово «фонд» обозначает денежные средства (запасный фонд, фонд заработной платы); ресурсы, запасы чего-нибудь (земельный фонд, семенной фонд, государственные фонды); банковские фонды и другие подобные предметы материального мира, не имеющие в своем содержании или структуре человеческого субстрата[1].

Если там нет места человеку, а юридическое лицо безлюдным не бывает, то зачем же фонд называть субъектом права, организацией и юридическим лицом! Не логичнее было бы фонд рассматривать как объект гражданского права и поместить в статью 128 ГК РФ, где говорится об объектах гражданских прав? А если исследовать данный вопрос с точки зрения собственнической связки субъект – объект в контексте ГК РФ, то имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), согласно п. 1 ст. 118 ГК РФ является собственностью фонда. И фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд (п. 2 ст. 118 ГК РФ). Заниматься этой деятельностью могут, конечно, только живые люди, а не имущество.

Здесь допущены две грубейшие ошибки, проистекающие из политических соображений, которые вступают в противоречие с объективными законами экономического развития. Первая состоит в том, что поскольку юридических лиц без людей не существует, то в объект материального мира люди включены искусственно, чтобы признать данный объект вопреки здравому смыслу субъектом права, организацией. Вторая, еще более глубокая ошибка состоит в том, что данной организации разрешается заниматься предпринимательской деятельностью, что сразу же перечеркивает ее некоммерческий характер. А тот факт, что имущество, полученное от учредителей (учредителя) фонда, признается его собственностью, означает, что в процессе такой передачи происходит трансформация собственности, а точнее, чистая (законная) приватизация объектов публичной собственности в частную односубъектную собственность юридического лица, а через нее и в индивидуальную многосубъектную собственность лиц, участвующих в деятельности фонда. Трудно представить, чтобы юридическое лицо в форме фонда создавали гражданин или группа граждан, как это предусмотрено ГК РФ. Хотя, конечно, теоретически такое возможно, что в наших условиях будет настоящим чудом благотворительности или спонсирования. Так что основными учредителями фондов являются все-таки публичные образования, и, отдав часть своего имущества фонду, они уже лишаются права собственности на него.

Если называть вещи своими именами, то следует подчеркнуть, что в делении организаций – юридических лиц на коммерческие и некоммерческие ГК РФ допустил полный провал, на что в юридической литературе обращалось внимание множество раз, в том числе и нами. Особо непонятной является природа образовательных учреждений, созданных физическими лицами и называемых частными учебными заведениями. Даже несведущему в экономике человеку, обладающему только здравым рассудком и устроившим своего сына или дочь учиться в такое заведение, понятно, что оно функционирует на коммерческой или предпринимательской основе. Более чем очевидно, что относить такое заведение к некоммерческим организациям – значит входить в систему самообмана. А он в социальной жизни недопустим. Недостоверность фактов – тормоз на пути человеческого прогресса.

Закон о некоммерческих организациях, принятый 12 января 1996 г. [4], в который около 20 раз вносились изменения и дополнения, – это тот черный ящик, из которого «выползают» недостоверность и самообман в его положениях, сформулированных, скорее всего, в русле политических соображений властвующего истеблишмента, а не объективных закономерностей экономического развития общества. Нами он подробно анализировался [5], и здесь мы о нем лишь упоминаем в контексте поставленной в статье задачи – показать негативность понимания собственности сквозь призму права с определением тем самым первичности права и вторичности экономики.

Чтобы глубже понять ошибки идеалистического подхода российского законодателя к собственности, вернемся к исходным положениям ГК РФ, в которых определяется объект собственнической принадлежности и та триада прав собственника, которыми он располагает в отношении своего объекта. Своеобразный фундамент, на котором строится весь правовой механизм регулирования собственнических отношений или отношений принадлежности материальных благ в обществе, составляют ст. 128 и 209 ГК РФ. Первая из названных статей ГК РФ является заглавной в подразделе объектов всех гражданских прав, включая, конечно, и объекты права собственности. Но ее морфологическая структура не выдерживает никакой критики с точки зрения логического ряда. Если исходить из того, что разные объекты гражданских прав здесь разделяются точкой с запятой, то в первом подразделе значатся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права. Оказывается, что понятия «вещи» и «имущество» выражают собой тождественные явления, а в состав имущества и, следовательно, в состав вещей входят и имущественные права. Затем называются работы и услуги. За ними следует информация. Отдельно называются результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность), и последними значатся нематериальные блага.

Конечно, не все, что здесь перечисляется в качестве объектов гражданских прав, относится к праву собственности. Но вещи или имущество уж точно входят в состав объектов права собственности, поскольку оно-то и именуется вещным правом. Причем такое его наименование является хрестоматийным не только для российского законодательства, но и всех представителей отечественной цивилистической науки. Нам еще не встречалась работа, в которой подвергалось бы сомнению такое название права собственности. Но возникает вполне резон-

[1] См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка: ок. 53 000 слов / под общ. ред. Л. И. Скворцова. 24-е изд., испр. М.: Оникс; Мир и образование, 2008. С. 1145.

ный вопрос: как же оно может называться вещным, если вещь отождествляется с имуществом, а в него включаются еще и имущественные права. Где же здесь логика? Конечно, в случае выражения «вещи надо называть своими именами» под вещами можно подразумевать все что угодно: и существующее, и несуществующее в природе. Но когда речь идет об объектах права собственности, то такая пустая фразеология недопустима, поскольку смешиваются предмет материального мира и явление социальное, каковым является право, независимо от того, имущественное оно или неимущественное. Не надо забывать, что чьим-то имущественным правам непременно корреспондируют чьи-то обязанности. Вот и получается, что имущественное право и обязанность являются объектом права собственности по ГК РФ. Это самая настоящая юридическая экзотика, которая с особой ясностью высвечивается в ст. 132 ГК РФ, дающей определение предприятия как имущественного комплекса. Перед нами какой-то конгломерат (смешение) имущества в виде материально-вещественных предметов, прав (требований), обязанностей (долгов), услуг, знаков и других подобных изображений. Такая «мозаичная картина» стала объектом собственности, который сложно понять, поскольку он используется для предпринимательской деятельности, что в принципе возможно только с человеческим субстратом, а его здесь нет. Без них все это мертвый капитал, а не объект предпринимательской деятельности.

Весь раздел 11 «Право собственности и другие вещные права» ГК РФ рассматривает «вещь» и «имущество» как понятия-синонимы, а потому и полностью взаимозаменяемые. Это означает, что если в состав имущества входят имущественные права, то нет никаких оснований право собственности называть вещным правом, как это происходит до сих пор в отечественной юридической науке и в законодательстве. Право собственности – уже давно право не вещное, о чем мы убедимся ниже при анализе других объектов собственнических отношений. Предварительно подчеркнем, что под вещами мы подразумеваем предметы материального мира, созданные самой природой, но осязаемые человеком или находящиеся в сфере его деятельности, служащие ему, а также созданные самими людьми как материальные блага, обеспечивающие продолжение их жизнедеятельности на планете Земля. Примерно так толкуется вещь в словаре русского языка[2]. Нельзя в законодательстве строго научный термин «вещь» подменять бытовым употреблением того, чего и в природе может не существовать. Даже если законодатель использует термины «вещь» или «имущество» в качестве юридической фикции и включает в выражаемые ими явления животных (ст. 137 ГК РФ), что не совсем корректно, то и в данном случае нельзя смешивать предметы материального мира и идеальные явления в форме права.

Вернемся еще к ст. 128 ГК РФ. До сих пор мы извлекли из нее только понятия «вещь» и «имущество с имущественными правами». К перечисленным в ней объектам гражданских прав, в том числе и права собственности, безусловно относится информация. Накопленная человечеством информация служит важнейшим фактором научно-технического прогресса и развития движущих сил общества. Но в контексте нашего исследования особо следует выделить такой объект права собственности, как результаты интеллектуальной деятельности, в том числе права на них (интеллектуальная собственность). Как видим, материально-вещественный результат интеллектуальной деятельности здесь почему-то называется собственностью, то есть отношение принадлежности смешивается с самим объектом этой принадлежности, что является с научной точки зрения ошибочным. А открытый и явно выраженный идеализм здесь проявляется в том, что само право на результаты интеллектуальной деятельности, отождествляемые с отношениями их принадлежности, рассматриваются как объект гражданских прав, а следовательно, и права собственности. Это лишний раз подтверждает нашу мысль о том, что право собственности – далеко не вещное право, поскольку может иметь объектом собственности другое право. Теоретическое исследование права собственности на результаты интеллектуальной деятельности сегодня должно стать неотложной задачей и ученых-экономистов, и юристов, поскольку в России объявлен курс на модернизацию, в котором роль достижений науки и техники, новых технологий является главенствующей.

В контексте нашей темы интерес представляют названные в ст. 128 ГК РФ нематериальные блага. ГК РФ выделил их в отдельную главу и посвятил им три статьи 150–152. Объектом гражданских прав они, бесспорно, являются, поскольку защищаются законом с компенсацией морального вреда, причиненного гражданину вторжением в его честь, достоинство и деловую репутацию. Но могут ли нематериальные блага быть объектом права собственности – вот вопрос, на который в юридической науке никто пока ответа не давал.

Анализ содержания ст. 150 ГК РФ, перечисляющей нематериальные блага, еще раз показывает, что явления материального мира здесь смешиваются с тем же правом. Разве человек со своим здоровьем – не природный объект, не естественно-природное создание, жизнь которого протекает по объективным природным законам? Отрицание его материалистической природы является более чем очевидной ошибкой. Сотворен ли он Богом или путем эволюции из человекоподобной обезьяны – это уже другой вопрос. В любом случае не человек является результатом действия права, а право является следствием деятельности человека. Но почему-то с человеком (его жизнь и здоровье) как природно-естественным созданием в одном ряду перечисляются его права на свободное передвижение, выбор места пребывания и жительства, на имя и другие права, которые вытекают уже из закона. Как там говорится дословно, «неимущественные права и другие нематериальные блага, принадлежат гражданину от рождения или в силу закона». Таким образом, человек как природный материальный субстрат смешивается с правом как явлением социальным. Такая морфологическая структура статьи ГК РФ о нематериальных благах не может признаваться научно обоснованной, поскольку сами блага, не будучи явлениями юридического свойства, смешиваются с правом. Как можно, например, достоинство личности, честь и доброе

[2] См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка: ок. 53 000 слов / под общ. ред. Л. И. Скворцова. С. 100.

имя ставить в какую-то связь с правом? Они совершенно не правовые феномены, а природно-естественные свойства каждого индивидуума. Способности людей почему-то вообще не названы в числе нематериальных благ.

Критикуя содержание ст. 150 ГК РФ, авторы «Основ социальной экономики» В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев задают вопрос, почему прямо не указаны такие блага, как способности человека, упоминаемые в нескольких статьях Конституции РФ и неизмеримо более важные по сравнению с другими, названными в ней благами? И считают, что это произошло из-за того, что данная статья относится к подразделу «Объекты гражданских прав», которые формально не должны считаться объектами собственности. Если уж эти блага не считаются объектами собственности, то хотя бы объектами гражданских прав они должны считаться. А формулировка, используемая в этой статье, – «принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона» – означает, что природные законы рассматриваются законодателем как равнозначные общественным законам. Это наглядный пример законодательного произвола. Закон, признав существование нематериальных благ, уже не может по своему выбору устанавливать, какие объекты являются объектами собственности, а какие нет, и должен считать объектами собственности все, которые отвечают критериям «блага» и объективным признакам объектов собственности [1, с. 237–239].

Не вдаваясь в обсуждение вопроса о равнозначности природных и общественных законов, о которых говорится в ст. 150 ГК РФ, мы только отметим, что авторы дают совершенно точную характеристику содержания данной статьи, так как в ней не дифференцируются блага нематериального характера. Весьма вероятно, эта статья ГК РФ построена на понимании того, что если природное явление не имеет имущественного характера, то оно не материально по своей сути. На самом деле материальность объекта природы в диалектическом истолковании сама по себе не требует признака какой-то связи с человеком, его материальной заинтересованностью. Поэтому двухсловное выражение «нематериальные блага» нуждается в серьезном научном исследовании с позиций философского понимания материальности. Право не может идти вразрез объективным природным законам.

В вопросе соотношения материи и сознания человек и его жизнь, с одной стороны, безусловно, явление материального мира, объект естественно-природного происхождения, а с другой, – преобразователь естественного состояния планеты Земля, то есть субъект всех деяний. Такой детерминации никогда нельзя исключать из связи человека с природой. Позитивное право здесь играет второстепенную роль: можно сказать, только в плане сохранения природы от разрушения цивилизацией. Особую роль человек играет в сфере материального производства, где его интеллектуальные и физические способности выполняют функции активной части производительных сил, приводят в работу пассивную составляющую в виде орудий и средств производства и предметов труда, что называется имущественным капиталом. К сожалению, К. Маркс в свое время низвел человеческий капитал до грубой рабочей силы, оторвал ее от человека, в физиологической оболочке которого она пребывает, и назвал продаваемым товаром. Эта глубоко ошибочная сентенция до сих пор сохраняется как научная догма в экономической теории и взята странами с рыночным способом производства, в том числе и Россией, за основу, на базе которой строится экономическое законодательство. Во многих своих фундаментальных трудах, в том числе и в упомянутом здесь, В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев глубоко и основательно подвергли критике несостоятельность и вредность постулата К. Маркса «рабочая сила – товар». Мы в своих работах развиваем эту, на наш взгляд, научно обоснованную доктрину и с правовых позиций доказываем ошибочность учения К. Маркса по данному вопросу.

В ст. 34 Конституции РФ [6] говорится, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности. А ст. 37 Конституции РФ устанавливает, что каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию. Термин «свои» здесь обозначает тот непреложный факт, что Конституция РФ называет способности человека к труду его объектом собственности. Но не только способности к труду, а все человеческие качества: физическая сила, ум, талант и другие подобные свойства даются ему природой от рождения, то есть имеют, прежде всего, естественное происхождение, а затем развиваются в процессе всей его жизни. Они неотчуждаемы от него ни при каких обстоятельствах. Поэтому тезис К. Маркса «рабочая сила – товар» является ошибочным в самом генезисе и не выдерживает никакой критики. Вместе с тем ГК РФ построен на теории К. Маркса, и сегодня представители властных структур нашего государства, руководствуясь положениями этого законодательства, употребляют в своих официальных выступлениях понятие «рынок труда», что является тем же проявлением идеализма. Труд людей не продается, а вознаграждается, что является аксиомой экономического развития общества.

Способности человека имеют материальную субстанцию, потому что находятся в неразрывной связи с его душой и телом и должны быть признаны позитивным законом его объектом собственности. По существу, такой шаг будет дублированием естественного права, но он необходим для того, чтобы поднять роль человеческого капитала в движущих силах общественного развития, в котором все большее засилье получает имущественный капитал. Фетишизация в российском законодательстве имущественного капитала и принижение роли человеческого капитала во всех областях жизнедеятельности людей влечет за собой негативные последствия различной степени тяжести.

Надо иметь в виду, что интеллектуальные и физические способности человека (хотя не исключаются в этой роли и другие его свойства) выступают определенным фактором реализации собственнической принадлежности людям и отчуждаемых объектов, представляющих имущественный капитал. Они создают предпосылки для реализации всей триады прав собственника в отношении принадлежащего ему объекта или парализуют такую возможность. Например, отсутствие способности

управлять автомобилем деформирует у его собственника правомочие пользования им. У него остается только пассивное право владеть автомобилем. Это проявление способностей человека в так называемой бытовой сфере. Но самое большое значение имеет проявление способностей людей в общественно-полезной деятельности, особенно в производстве материальных и духовных благ. Ведь не случайно Конституция РФ выделила именно трудовые способности каждого человека, поскольку они играют решающую роль в производительных силах любой общественно-экономической формации и государственно-политического строя.

Самым пагубным для развития движущих сил общества является идеалистический подход к формированию законодательства о юридических лицах. В структуре юридического лица концентрируются все составляющие производительных сил общества, следовательно, оно служит правовой формой выражения складывающихся в нем производственных отношений. Через фигуру коммерческого юридического лица создаются практически все материальные и духовные ценности, необходимые человечеству для продолжения его жизнедеятельности. И в зависимости от того, как построена структура юридического лица производственного характера, зависит судьба экономического развития и отдельного хозяйствующего субъекта, и всей экономики страны. ГК РФ исказил до безобразия внутреннюю структуру коммерческих юридических лиц, поскольку разорвал производственные отношения. Подлинных участников производственного процесса, которые, применяя свои интеллектуальные и физические способности, именуемые человеческим капиталом, создают новую продукцию, выполняют работы и оказывают услуги, он вывел из производственных отношений, превратив их в продавцов своей рабочей силы. Это является грубейшим нарушением объективно действующих, можно сказать, природно-естественных законов экономического развития. Вопреки этим закономерностям и здравому человеческому рассудку участниками производственных отношений признаются лица, использующие в производстве только свой имущественный капитал, называемый инвесторами. Часто такие инвесторы никакого отношения к производству не имеют и участвуют только в распределении полученного результата производства. Экономическая несостоятельность этой совершенно абсурдной ситуации подвергается справедливой и глубоко обоснованной критике В. А. Каменецким и В. П. Патрикеевым в их многочисленных трудах. Мы также неоднократно в наших работах высказывались в поддержку их взглядов [7]. В заключение следует отметить, что в общественное сознание представителей общественных наук, а также наших законодателей должно придти понимание того неоспоримого факта, что идеалистический взгляд на природу собственности является великим тормозом в развитии общества. Только диалектико-материалистические воззрения, вытекающие из естественно-природных законов присвоения производимых материальных благ, могут спасти наше коррумпированное общество от полного разрушения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Основы социальной экономики. М.: Экономика, 2010. 952 с.

2. Шкредов В. П. Экономика и право. М.: Экономика, 1990. 270 с.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. [принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 07.02.2011)] // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

4. О некоммерческих организациях: федер. закон РФ от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2010) [принят ГД ФС РФ 08.12.1995) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011)] // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 145.

5. Гончаров А. И., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Неопознанный субъект права собственности // Современное право. 2009. № 10. С. 3–7.

6. Конституция Российской Федерации [принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ)] // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.

7. Гончаров А. И., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Законодательное искажение отношений собственности и участия в структуре хозяйственных товариществ и обществ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 3. С. 32–40.

8. Анисимов А. П. Отрицание собственнической правосубъективности сущностью юридического лица / А. П. Анисимов, А. И. Гончаров, А. Я. Рыженков, А. Е. Черноморец // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (13). 160–165.

REFERENCES

1. Kamenetsky V. A. Fundamentals of social economics. M.: Economics, 2010. 952 p.

2. Shkredov V. P. Economics and law. M.: Economics, 1990. 270 p.

3. Civil Code of the RF Part 1 [approved by the SD of the RF FB on 21.10.1994 (revisions as of 07.02.2011)] // Collection of the RF legislation. 1994. # 32. Article 3301.

4. On commercial companies: federal law of the RF dated 12.01.1996 # 7-FZ (revisions as of 29.12.2010) [approved by the SD of the RF FB on 08.12.1995) (revised and amended on 01.01.2011)] // Collection of the RF legislation. 1996. # 3. Article 145.

5. Goncharov A. I., Ryzhenkov A. Ya., Chernomorets A. E. Unidentified subject of the property law // Modern law. 2009. # 10. P. 3–7.

6. Constitution of the Russian Federation [approved by the people voting on 12.12.1993 (with regards to amendments specified by the RF laws as of 30.12.2008 # 6-FKZ, as of 30.12.2008 # 7-FKZ)] // Collection of the RF legislation. 2009. # 4. Article 445.

7. Goncharov A. I., Ryzhenkov A. Ya., Chernomorets A. E. Legislative deterioration of relations of property and participation in the structure of economic partnerships and companies // National interests: priorities and safety. 2011. # 3. P. 32–40.

8. Anisimov A. P. Rejection of proprietary legal objectiveness by the essence of the entity / A. P. Anisimov, A. I. Goncharov, Ryzhenkov A. Ya., Chernomorets A. E. // Business. Education. Law. Bulleting of the Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (13). 160–165.

УДК 347.191
ББК 67.404.013

Гордеева Жанна Анатольевна,
соискатель каф. гражданского права и процесса
Волгоградского государственного университета,
мировой судья Красноармейского районного суда,
г. Волгоград,
e-mail: gordezhannag@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ВИДОВОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПУБЛИЧНОГО ПРАВА

PROBLEMS OF THE SPECIFIC CLASSIFICATION OF LEGAL ENTITIES OF THE PUBLIC RIGHT

В статье представлен анализ юридической литературы и нормативно-правовых актов по проблеме выделения видов юридических лиц публичного права. Решаются вопросы существования тех или иных видов публичных юридических лиц, выявляется их место в системе юридических лиц. Сформулировано авторское видение системы юридических лиц публичного права. Доказана невозможность отнесения некоторых существующих в настоящее время организаций к юридическим лицам публичного права. В зависимости от интересов, лежащих в основе создания юридического лица, предлагается выделять два вида юридических лиц: частные юридические лица и публичные юридические лица.

Ключевые слова: частные юридические лица, публичные юридические лица, гражданско-правовой статус, субъект гражданских правоотношений, органы власти и управления, суд, нормативно-правовые акты, публичное право, законодатель, организации.

The article has analyzed the juridical literature and regulatory-legislative enactments devoted to the problem of distinguishing of the forms of legal entities of the public right. The issues of existence of various forms of public legal entities have been resolved, their place in the system of legal entities has been revealed. The author's view on the system of legal entities of public right has been formulated. The impossibility of the reference of some currently existing organizations to legal entities of public right has been proven. Depending on the interests that establish the legal entity, it is proposed to distinguish two forms of legal entities: private legal entities and public legal entities.

Keywords: private legal entities, public legal entities, civil-legal status, the subject of civil legal relationships, the authorities and powers, court, regulatory-legal enactments, public right, legislator, organizations.

Проблема выделения видов юридических лиц публичного права всегда вызывала в науке многочисленные дискуссии. Один из первых ученых, рассматривавший юридических лиц публичного права, Г. Ф. Шершеневич относил к ним только государство, суть которого сводил к казне [1, с. 122]. К. Д. Кавелин более широко подходил к данному вопросу и относил к ним: 1) государство; 2) ведомства и учреждения; 3) благотворительные заведения, университеты и академии, монастыри, пустыни, лавры, церкви, архиерейские дома; 4) сословные или местные общества, обязательные, с публичным характером (общества земские, губернские и уездные, городские, волостные и сельские, дворянские, купеческие, мещанские, ремесленные, общества биржевого купечества, лоцманов, вольных матросов и т. п.) [1, с. 137].

В ряде зарубежных стран проводится деление юридических лиц на частные и публичные. Так, термин «юридические лица публичного права» используется в Гражданском уложении Германии (далее – ГГУ) [2]. Определение юридических лиц публичного права в § 89 ГГУ не приводится, а установленные нормы имеют отсылочный характер и указывают на возможности применения к казне, корпорациям, фондам и учреждениям публичного права общих норм об ответственности (юридического лица) за действия его органов (абз. 1 § 89 и 31 ГГУ); на необходимость для правления юридического лица публичного права подать заявление о возбуждении процедуры банкротства, если в соответствии с законом

таковая возможна для юридического лица публичного права; на солидарную ответственность виновных членов правления перед кредиторами за несовершение этих действий (абз. 2 § 89 и абз. 2 § 42 ГГУ). Таким образом, к публичным юридическим лицам ГГУ относит: казну, корпорации, фонды и учреждения.

Современный российский исследователь юридических лиц публичного права В. Е. Чиркин выделяет пять видов: 1) государство и государственные образования (субъекты федераций и территориальные автономии); 2) территориальные публичные коллективы разного уровня; 3) органы публичной власти (государства, субъектов федераций и муниципальных образований, то есть местного самоуправления); 4) учреждения публичной власти (государственные, то есть федеральные, субъектов федераций и муниципальных образований); 5) некоммерческие организации общественного характера (слово «общественного» исключает религиозные организации). Внутри каждого из таких родов есть свои виды юридических лиц публичного права, например, среди органов публичной власти – органы государства и местного самоуправления, среди некоммерческих общественных организаций – политические (партии и др.) и неполитические (профсоюзы и др.) организации и т. д. [3].

Очевидно, автор выделяет в качестве юридических лиц публичного права не только публично-правовые образования, сам народ, проживающий на территории субъекта РФ, но и отдельно органы государственной и муниципальной власти, созданные ими учреждения и некоммерческие организации общественного характера.

Таким образом, можно выделить две основные точки зрения. Первая, когда к юридическим лицам публичного права относят публично-правовые образования, органы государственной власти и государственные учреждения. Вторая – помимо публично-правовых образований, органов государственной власти и государственных учреждений к юридическим лицам публичного права относят общественные коллективы (народ) и иные общественные образования (партии, союзы и т. д.).

Рассмотрим позицию законодателя по данному вопросу. Согласно ст. 4 и 20 Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [4], и законодательный (представительный), и высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации наделены правами юридического лица.

Обращает на себя внимание формулировка данных норм. Законодатель говорит не о том, что данные органы являются юридическими лицами, а о том, что они обладают правами юридического лица. Во исполнение Закона приняты Уставы и Основные законы субъектов Российской Федерации. Так, в соответствии с п. 4 ст. 22 Закона Волгоградской области от 17 июля 1996 г. № 73-ОД (ред. от 06.05.2009) «Устав (Основной закон) Волгоградской области» [5], Волгоградская областная дума наделена правами юридического лица. Именно наделена правами юридического лица, а не является юридическим лицом. Однако уже в п. 2 ст. 41 этого же Устава указывается: «Администрация области является юридическим лицом». Таким образом, можно сделать два предположения: либо законодатели не различают два разных, по-нашему мнению, словосочетания – «является юридическим лицом» и «наделено правами юридического лица», либо выходят за рамки, установленные федеральным законом.

Сходная ситуация складывается и при анализе Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [6] и актов, принятых во исполнение данного закона. Так, в ст. 35 и 37 провозглашается, что представительный орган городского поселения, муниципального района, городского округа и местная администрация обладают правами юридического лица. Устав города-героя Волгограда [7], в свою очередь, в ст. 23 повторяет норму федерального закона, указывая, что городская дума обладает правами юридического лица, однако в ст. 38 Устава уже записано, что Администрация Волгограда является юридическим лицом. Аналогичная норма содержится и в ст. 55 Устава (Основной закон) Волгоградской области, где прописано, что выборные и иные органы местного самоуправления являются юридическими лицами.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 г. «О системе и структуре Федеральных органов исполнительной власти» [8] система органов исполнительной власти представлена федеральными министерствами, службами и агентствами. Постановлениями Правительства РФ, указами Президента РФ утверждены соответствующие положения о данных органах. Причем сам указ о том, что они являются юридическими лицами или наделены правами юридических лиц, ничего не говорит. Принятые положения в отношении агентств и служб провозглашают данных субъектов юридическими лицами. Так, например, в соответствии с п. 11 Положения о Федеральной налоговой службе, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2004 г. № 506 [9], Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы являются юридическими лицами, имеют бланк и печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием, эмблему, иные печати, штампы и бланки установленного образца, а также счета, открываемые в соответствии с законодательством Российской Федерации. Аналогичные нормы содержатся и в других нормативно-правовых актах, характеризующих правовое положение служб и агентств [10–15 и др.].

Провозглашены юридическими лицами и федеральные министерства, например Министерство внутренних дел Российской Федерации [16], Министерство финансов Российской Федерации [17], Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [18] и т. д., а вот само Правительство Российской Федерации как высший исполнительный орган государственной власти Российской Федерации статусом юридического лица не наделено [19].

Не наделено правами юридического лица и Федеральное Собрание Российской Федерации [20], а вот Счетная палата Российской Федерации, как постоянно действующий орган государственного финансового контроля,

образуемый Федеральным Собранием Российской Федерации, провозглашена юридическим лицом (ст. 1) [21].

Совет безопасности не является юридическим лицом и даже не наделен правами юридического лица [22]. А Администрация Президента РФ является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации, расчетные и текущие счета в банках и других кредитных организациях [23].

Комитеты, комиссии Государственной думы статуса юридического лица не имеют, а Аппарат Государственной думы таким статусом наделен (ст. 78 Постановления ГД ФС РФ от 22.01.1998 № 2134-II ГД (ред. от 24.04.2009) «О Регламенте Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации») [24].

Подводя итог вышеизложенному, констатируем, что федеральные органы государственной законодательной власти ни статусом юридического лица, ни правами юридического лица не наделены. Не наделены правами юридического лица ни создаваемые ими комиссии, ни комитеты. Как правило, правомочия юридического лица реализуются аппаратами данных государственных органов.

Что касается органов исполнительной власти, то Правительство РФ статуса юридического лица не имеет, зато таким статусом обладают федеральные министерства, агентства и службы.

Законодательные и исполнительные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации либо провозглашены юридическими лицами, либо наделены статусом юридических лиц. Такой же вывод делаем в отношении органов местного самоуправления.

Рассматривая нормативно-правовые акты, мы выше уже обращали внимание на то, что в ряде источников органы власти наделяются правами юридического лица, в других источниках указывается, что они являются юридическими лицами. Исследование нормативно-правовой базы позволяет нам сделать вывод, что законодатель в данных случаях не проводит различий между данными формулировками. В обоих случаях в нормативно-правовых актах указывается на признаки (имущественная обособленность, организационное единство и т. д.), которые позволяют отнести органы власти к юридическим лицам.

Итак, законодатель не проводит единую политику в отношении наделения органов законодательной и исполнительной власти статусом юридического лица. Федеральные органы таким статусом не обладают, органы субъектов Федерации и местного самоуправления, наоборот, обладают.

Аналогичные выводы мы можем сделать и в отношении судебной власти.

Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 № 1-ФКЗ «О Конституционном суде Российской Федерации» [25] не устанавливает статуса юридического лица для Конституционного суда Российской Федерации. Зато Арбитражный суд является юридическим лицом (ст. 50 Федерального конституционного закона от 28 апреля 1995 № 1-ФКЗ (ред. от 07.05.2009) «Об арбитражных судах в Российской Федерации») [26]. Верховный суд, в свою очередь, не является юридическим лицом, а Судебный департамент при Верховном суде Российской Федерации является юридическим лицом (ст. 31 Федерального конституционного закона от 31 декабря 1996 № 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации») [27].

Имеют статус юридического лица и управления (отделы) Судебного департамента в субъектах Российской Федерации и создаваемые им учреждения (ст. 2 Федерального закона от 08 января 1998 № 7-ФЗ (ред. от 25.12.2008) «О Судебном департаменте при Верховном суде Российской Федерации») [28].

Таким образом, из федеральных судов, действующих в Российской Федерации, статусом юридического лица наделен только Арбитражный суд. Все остальные суды, включая Конституционный суд Российской Федерации, Верховный суд Российской Федерации, верховные суды республик, краевые и областные суды, суды городов федерального значения, суды автономной области и автономных округов, районные суды, военные и специализированные суды, статуса юридического лица не имеют.

Помимо этого юридическими лицами названы государственные образовательные и научные учреждения, Центральная избирательная комиссия, Счетная палата, Аппарат Общественной палаты (общественного органа), военные организации и многие другие образования.

Однако по поводу выделения тех или иных лиц публичного права или отнесения к ним тех или иных организаций в юридической литературе существует много споров. Например, рассматривая военные организации, ряд авторов [29] считает, что только Министерство обороны РФ выступает юридическим лицом, остальные военизированные организации должны рассматриваться как представительства. Другой позицией, выраженной в правовой литературе, является признание воинских частей в качестве юридических лиц [30]. Анализ законодательства, арбитражной практики позволяет сделать вывод, что воинские части являются не обособленными подразделениями Минобороны России, а юридическими лицами, созданными в организационно-правовых формах государственного учреждения[1].

Аналогичные выводы делаются учеными в отношении органов внутренних дел [31], других правоохранительных органов, учебных учреждений, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и т. д.

Юридическими лицами признаются государственные корпорации и государственные компании (ст. 7.1 и 7.2 Федерального закона от 12 января 1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях») [32]. Обе организации являются некоммерческими, создаются Российской Федерацией за счет ее средств для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций, однако функции компании у́же, так как предполагают в основном только оказание услуг. Государс-

[1] Суд правомерно удовлетворил исковые требования о субсидиарной ответственности по долгам войсковой части, т. к. ответчик по существу осуществляет по отношению к войсковым частям функции собственника (Постановление ФАС Московского округа от 13.04.2001 № КГ-А40/1562-01 // СПС «КонсультантПлюс»). Распорядитель бюджетных средств утверждает сметы доходов и расходов подведомственных бюджетных учреждений и осуществляет контроль за использованием бюджетных средств подведомственными получателями бюджетных средств. Бюджетный кодекс предусматривает равную ответственность главного распорядителя и распорядителя бюджетных средств (Постановление ФАС Московского округа от 16.04.2001 № КГ-А40/1748-01 // СПС «КонсультантПлюс»).

твенная корпорация и государственная компания могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствующую этим целям. В настоящее время существует одна разновидность государственной корпорации – агентство («Агентство по страхованию вкладов», созданное Российской Федерацией для защиты прав и законных интересов вкладчиков несостоятельных банков) [33].

Среди некоммерческих организаций, выполняющих различные функции государства, выделяются различные фонды. Так, Пенсионный фонд Российской Федерации образуется Постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 г. в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации [34]. ПФР является самостоятельным финансово-кредитным учреждением. И сам фонд, и его денежные средства находятся в государственной собственности Российской Федерации. Фонд социального страхования Российской Федерации осуществляет финансирование выплат пособий по временной нетрудоспособности, санаторно-курортного лечения и оздоровления трудящихся и членов их семей, а также других целей государственного социального страхования и является самостоятельным государственным финансово-кредитным учреждением Российской Федерации [35]. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования выполняет аналогичные государственные функции.

Среди некоммерческих организаций выделяются также учреждения. Учреждение – это некоммерческая организация, которая создается собственником для осуществления ряда функций некоммерческого характера (управленческих, социально-культурных или иных). Учреждение, относящееся к юридическим лицам публичного права, может быть создано Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием (государственное или муниципальное учреждение).

Особым статусом обладает и Центральный банк Российской Федерации, который также является юридическим лицом [36]. Основная функция Центрального банка Российской Федерации – защита и обеспечение устойчивости рубля, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти (ч. 2 ст. 75 Конституции). Закон не относит Центральный банк к коммерческим юридическим лицам, так как указывает, что извлечение прибыли не является целью деятельности ЦБ. Однако Центральный банк прямо не отнесен и к некоммерческим организациям, хотя, на наш взгляд, более тяготеет к последним.

Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования (в лице своих органов) могут создавать также коммерческие юридические лица – унитарные предприятия (ст. 2 Федерального закона от 14 ноября 2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»). Можно выделить: унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, – федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное предприятие; унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, – федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное казенное предприятие.

Таким образом, законодатель не поддержал ни одну из выделенных авторами точек зрения. Во-первых, он не отнес к юридическим лицам публичного права ни Российскую Федерацию, ни субъекты РФ, ни муниципальные образования. Во-вторых, в отношении органов власти позиция противоречивая. Одни органы не признаются юридическими лицами (например, федеральные органы законодательной власти, Правительство Российской Федерации и т. д.), другие относятся к юридическим лицам (например, законодательные и исполнительные органы власти субъектов Российской Федерации и т. д.). В-третьих, сами публично-правовые образования в лице своих органов вправе создавать коммерческие юридические лица (например, государственные унитарные предприятия) и некоммерческие юридические лица (государственные корпорации, государственные компании, фонды и т. д.).

Проведенный анализ позволяет нам провести классификацию существующих юридических лиц публичного права.

В зависимости от интересов, лежащих в основе создания юридического лица, предлагается выделять два вида юридических лиц: частные юридические лица и публичные юридические лица. Юридическими лицами могут быть организации, созданные организациями и гражданами в целях удовлетворения частных интересов (частные юридические лица), либо созданные Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями в целях удовлетворения общественных интересов (публичные юридические лица).

В зависимости от цели создания выделяются следующие публичные юридические лица:

1. Коммерческие юридические лица (имеют в качестве основной цели извлечение прибыли), которые делятся:

– на государственные, муниципальные предприятия;

– казенные предприятия;

2. Некоммерческие юридические лица (имеющие целью осуществление социальных, управленческих или иных общественно полезных функций) в форме:

– государственных корпораций (агентства, Центральный банк, Внешэкономбанк, фонды, созданные Российской Федерацией);

– государственных компаний;

– государственных, муниципальных учреждений, в том числе автономных, которые могут быть как наделены властными полномочиями, так и не наделены ими (медицинские, культурные, учебные).

По вещно-правовому признаку публичные юридические лица можно разделить на следующие:

1. Находящиеся в собственности:

– Российской Федерации;

– субъекта Российской Федерации;

– муниципальных образований.

2. Имеющие имущество:

– в оперативном управлении (например, автономные учреждения, казенные предприятия);

– на праве хозяйственного ведения (например, государственное или муниципальное унитарное предприятие);

– на праве собственности (государственные корпорации).

В зависимости от задач, поставленных перед публичными юридическими лицами при их создании, выделяются:

1) имеющие целью осуществление социальных функций (медицинские, культурные и т. д.);

2) имеющие целью осуществление управленческих функций (Фонд социального страхования Российской Федерации, Центральный банк Российской Федерации, Пенсионный фонд Российской Федерации и т. д.). Среди последних можно выделить юридические лица публичного права, осуществляющие:

– правоохранительные функции;

– функции обороны (военизированные организации);

– финансово-кредитные;

– другие;

3) имеющие целью осуществление иных общественно полезных функций (например, государственные и муниципальные учебные учреждения, благотворительные фонды и т. д.);

4) имеющие целью управление государственной, муниципальной собственностью (государственные, муниципальные предприятия, казенные предприятия).

БИБЛИОГРАФЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. М., 1911. 378 с.

2. Гражданское уложение Германии: вводный закон к Гражданскому уложению: пер. с нем. / под ред. А. Л. Маковского и др. 2-е изд., доп. М., 2006. 245 с.

3. Чиркин В. Е. Юридическое лицо публичного права М.: Норма, 2007. С. 101–128.

4. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: федер. закон РФ от 06.10.1999 № 184-ФЗ (ред. от 28.12.2010) [принят ГД ФС РФ 22.09.1999] // Собрание законодательства РФ. 1999. № 42. Ст. 5005.

5. Устав (Основной закон) Волгоградской области от 17 июля 1996 № 73-ОД (ред. от 06.05.2009) // Волгоградская правда. 1996. 1 авг.

6. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон РФ от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 20.03.2011) [принят ГД ФС РФ 16.09.2003] // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.

7. Устав города-героя Волгограда [принят постановлением Волгоградского горсовета народных депутатов от 29.06.2005 № 20/362 (ред. от 26.05.2010)] (Зарегистрировано в ГУ Минюста РФ по Южному федеральному округу 06.03.2006 № RU343010002006001) // Волгоградская правда. 2006. 9 марта.

8. О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти: указ Президента РФ от 09.03.2004 № 314 (ред. от 22.06.2010) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 11. Ст. 945.

9. Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе: постановление Правительства РФ от 30.09.2004 № 506 (ред. от 11.03.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 40. Ст. 3961.

10. Вопросы Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков: указ Президента РФ от 28.07.2004 № 976 (ред. от 27.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3234.

11. Об утверждении Положения о Федеральном агентстве морского и речного транспорта: постановление Правительства РФ от 23.07.2004 № 371 (ред. от 15.06.2010) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3261.

12. О внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере информационных технологий: постановление Правительства РФ от 27.12.2010 № 1152 // Собрание законодательства РФ. 2011. № 3. Ст. 542.

13. Об утверждении Положения о Федеральном агентстве по государственным резервам: постановление Правительства РФ от 23.07.2004 № 373 (ред. от 15.06.2010) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3263.

14. Вопросы Федеральной миграционной службы: указ Президента РФ от 19.07.2004 № 928 (ред. от 31.10.2009) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 30. Ст. 3150.

15. О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (вместе с «Положением о Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии»): постановление Правительства РФ от 01.06.2009 № 457 (ред. от 28.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 25. Ст. 3052.

16. Вопросы Министерства внутренних дел Российской Федерации: указ Президента РФ от 19.07.2004 № 927 (ред. от 31.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 30. Ст. 3149.

17. О Министерстве финансов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30.06.2004 № 329 (ред. от 11.03.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3258.

18. О Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 02.06.2008 № 418 (ред. от 28.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 23. Ст. 2708.

19. О Правительстве Российской Федерации: федер. конституционный закон от 17.12.1997 № 2-ФКЗ (ред. от 28.12.2010) (одобрен СФ ФС РФ 14.05.1997) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 51. Ст. 5712.

20. Конституция Российской Федерации [принята всенародным голосованием 12.12.1993] (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.

21. О Счетной палате Российской Федерации: федер. закон РФ от 11.01.1995 № 4-ФЗ (ред. от 29.12.2010) [принят ГД ФС РФ 18.11.1994)] (с изм. и доп., вступающими в силу с 15.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 3. Ст. 167.

22. О безопасности: закон РФ от 05.03.1992 № 2446-1 (ред. от 26.06.2008) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 15. Ст. 769.

23. Об утверждении Положения об Администрации Президента Российской Федерации: указ Президента РФ от 06.04.2004 № 490 (ред. от 14.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 15. Ст. 1395.

24. О Регламенте Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации: постановление ГД ФС РФ от 22.01.1998 № 2134-II ГД (ред. от 14.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 7. Ст. 801.

25. О Конституционном суде Российской Федерации: федер. конституционный закон от 21.07.1994 № 1-ФКЗ (ред. от 28.12.2010) [одобрен СФ ФС РФ 12.07.1994] (с изм. и доп., вступающими в силу с 09.02.2011) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 13. Ст. 1447.

26. Об арбитражных судах в Российской Федерации: федер. конституционный закон от 28.04.1995 № 1-ФКЗ (ред. от 30.04.2010) [одобрен СФ ФС РФ 12.04.1995] // Собрание законодательства РФ. 1995. № 18. Ст. 1589.

27. О судебной системе Российской Федерации: федер. конституционный закон от 31.12.1996 № 1-ФКЗ (ред. от 27.12.2009): одобрен СФ ФС РФ 26.12.1996) (с изм. и доп., вступающими в силу с 12.03.2010) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 1. Ст. 1.

28. О Судебном департаменте при Верховном суде Российской Федерации: федер. закон РФ от 08.01.1998 № 7-ФЗ (ред. от 09.11.2009): принят ГД ФС РФ 19.12.1997 // Собрание законодательства РФ. 1998. № 2. Ст. 223.

29. Беспятко М. Воинская часть – юридическое лицо? // Экономика и жизнь. 1996. № 31. С. 46–49.

30. Загорский М. Г. Организационно-правовые формы участия военных организаций в арбитражном процессе: дис. ... канд. юрид. наук. М.: Военный ун-т Министерства обороны РФ, 1998. С. 67.

31. Ефимкова П. В. Административно-правовой статус органов внутренних дел Российской Федерации в сфере осуществления прав на землю: дис. ... канд. юрид. наук. Челябинск: Изд-во Юж.-Урал. гос. ун-та, 2009. 180 с.

32. О некоммерческих организациях: федер. закон РФ от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2010) [принят ГД ФС РФ 08.12.1995)] (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства. 1996. № 3. Ст. 145.

33. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон РФ от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 29.12.2010) [принят ГД ФС РФ 28.11.2003] // Собрание законодательства РФ. 2003. № 52 (Ч. I). Ст. 5029.

34. Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России) (вместе с «Положением о Пенсионном фонде Российской Федерации (России)», «Порядком уплаты страховых взносов работодателями и гражданами в Пенсионный фонд Российской Федерации (России)»: постановление ВС РФ от 27.12.1991 № 2122-1 (ред. от 05.08.2000) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1992. № 5. Ст. 180.

35. О Фонде социального страхования Российской Федерации: указ Президента РФ от 07.08.1992 № 822 (ред. от 05.08.1995) // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1992. № 6. Ст. 319.

36. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон РФ от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 07.02.2011) [принят ГД ФС РФ 27.06.2002] // Собрание законодательства РФ. 2002. № 28. Ст. 2790.

REFERENCES

1. Shershenevich G. F. Text book of Russian civil law. M., 1911. 378 p.

2. Civil legislation of Germany: introductory law to the Civil legislation: translation from German / edited by A. L. Makovsky et alia. 2-d edition, amended. M., 2006. 245 p.

3. Chirkin V. E. Legal entity of public right. M.: Norma, 2007. P. 101–128.

4. On the general principles of arrangement of legislative (representative) and executive state authorities of the Russian Federation entities: federal law dated 06.10.1999 # 184-FZ (revision as of 28.12.2010): approved by the State Duma of the RF FB on 22.09.1999 // Collection of the RF legislation. 1999. # 42. Article 5005.

5. Charter (Major law) of Volgograd region: dated July 17, 1996 # 73-OD (revisions as of 06.05.2009) // Volgogradskaya pravda. 1996. August 1.

6. On the general principles of arrangement of local self-governing in the Russian Federation: federal law dated 06.10.2003 # 131-FZ (revision as of 20.03.2011): approved by the State Duma of the RF FB on 16.09.2003 // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 3822.

7. Charter of Volgograd: approved by the decree of Volgograd city board of the people's deputies on 29.06.2005 # 20/362 (revision as of 26.05.2010) (registered by GU of the Ministry of justice at the South Federal District on 06.03.2006 # RU343010002006001) // Volgogradskaya pravda. 2006. March 9.

8. On the system and structure of federal authorities of executive powers: order of the RF President on 09.03.2004 # 314 (revisions as of 22.06.2010) // Collection of the RF legislation. 2004. # 11. Article 945.

9. On approval of the Provision about the Federal tax authorities: decree of the RF government dated 30.09.2004 # 506 (revision as of 11.03.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 40. Article 3961.

10. Issues of the Federal service of the Russian Federation for control of drags turnover: order of the RF President dated 28.07.2004 # 976 (revisions as of 27.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 31. Article 3234.

11. On approval of the Provision about the Federal agency of the marine and river transport: decree of the RF government dated 23.07.2004 # 371 (revision as of 15.06.2010) // Collection of the RF legislation. 2004. # 31. Article 3261.

12. On revision and acceptance as lost effect of some enactments of the RF government on the issues of authority of the federal authorities of executive powers in the area of information technologies: decree of the RF government dated 27.12.2010 # 1152 // Collection of the RF legislation. 2011. # 3. Article 542.

13. On approval of the Provision about the Federal agency for the state reserves: decree of the RF government dated 23.07.2004 # 373 (revisions as of 15.06.2010) // Collection of the RF legislation. 2004. # 31. Article 3263.

14. Issues of the Federal migration service: order of the RF President dated 19.07.2004 # 928 (revision as of 31.10.2009) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 30. Article 3150.

15. On the Federal service of the state registration, cadastre and cartography (together with the Provision about the Federal service of registration, cadastre and cartography): decree of the RF government dated 01.06.2009 # 457 (revision as of 28.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2009. # 25. Article 3052.

16. Issues of the Ministry of internal affairs of the Russian Federation: order of the RF President dated 19.07.2004 # 927 (revisions as of 31.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 30. Article 3149.

17. On the Ministry of finances of the Russian Federation: decree of the RF government dated 30.06.2004 # 329 (revisions as of 11.03.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 31. Article 3258.

18. On the Ministry of intercourse and mass communication of the Russian Federation: decree of the RF government dated 02.06.2008 # 418 (revision as of 28.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2008. # 23. Article 2708.

19. On the Government of the Russian Federation: federal constitutional law dated 17.12.1997 # 2-FKZ (revisions as of 28.12.2010) (approved by the RF BF on 14.05.1997) // Collection of the RF legislation. 1997. # 51. Article 5712.

20. Constitution of the Russian Federation: approved by the people's voting on 12.12.1993 (with revisions incorporated by the RF Laws regarding revisions of the RF Constitution dated 30.12.2008 # 6-FKZ, dated 30.12.2008 # 7-FKZ) // Collection of the RF legislation. 2009. # 4. Article 445.

21. On the Counting chamber of the Russian Federation: federal law dated 11.01.1995 # 4-FZ (revision as of 29.12.2010): approved by the State Duma of the RF BF on 18.11.1994) (revised and amended on 15.01.2011) // Collection of the RF legislation. 1995. # 3. Article 167.

22. On the safety: the RF law dated 05.03.1992 # 2446-1 (revision as of 26.06.2008) // Bulletin of SND and RF VS. 1992. # 15. Article 769.

23. On approval of the Provision about the RF President Administration: order of the RF President dated 06.04.2004 # 490 (revision as of 14.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 15. Article 1395.

24.On the procedure of the State Duma of the RF Federal Board: decree of the GD RF FB dated 22.01.1998 # 2134-II GD (revision as of 14.01.2011) // Collection of the RF legislation. 1998. # 7. Article 801.

25.On the Constitutional court of the Russian Federation: federal constitutional law dated 21.07.1994 # 1-FKZ (revision as of 28.12.2010): approved by the SF FS RF on 12.07.1994) (revised and amended on 09.02.2011) // Collection of the RF legislation. 1994. # 13. Article 1447.

26. On arbitrary court in the Russian Federation: federal constitutional law dated 28.04.1995 # 1-FKZ (revision as of 30.04.2010): approved by SF FS RF on 12.04.1995 // Collection of the RF legislation. 1995. # 18. Article 1589.

27. On the judicial system in the Russian Federation: federal constitutional law dated 31.12.1996 # 1-FKZ (revisions as of 27.12.2009): approved by SF FS RF on 26.12.1996) (revised and amended on 12.03.2010) // Collection of the RF legislation. 1997. # 1. Article 1.

28. On the judicial department at the Supreme court of the Russian Federation: federal law dated 08.01.1998 # 7-FZ (revision as of 09.11.2009): approved by GD FB RF on 19.12.1997 // Collection of the RF legislation. 1998. # 2. Article 223.

29. Bespyatko M. Military depot – legal entity? // Economics and life. 1996. # 31. Article 46–49.

30. Zagorsky M.G. Organizational-legal forms of participation of military organizations in arbitrary process: dissertation of the candidate of legal sciences. M.: Military university of the Ministry of defense of the RF, 1998. P. 67.

31. Efimkov P.V. Administrative-Legal status of the internal affairs authorities of the Russian Federation in the area of execution of the land rights: dissertation of candidate of legal sciences. Chelyabinsk: Publishing house of the South-Ural state university. 2009. 180 p.

32. On non-commercial companies: federal law dated 12.01.1996 # 7-FZ (revision as of 29.12.2010): approved by DG FS RF on 08.12.1995) (revised and amended on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 3. Article 145.

33. On insurance of deposits of individuals in the banks of the Russian Federation: federal law dated 23.12.2003 # 177-FZ (revision as of 29.12.2010): approved by DG FS RF on 28.11.2003 // Collection of the RF legislation. 2003. # 52 (P. I). Article 5029.

34. Issues of the Pension fund of the Russian Federation (Russia) (together with the Provision about Pension fund of the Russian Federation (Russia), Procedure of payment of insurance premium by employers and citizens to Pension fund of the Russian Federation (Russia): decree of RF VC dated 27.12.1991 # 2122-1 (revision as of 05.08.2000) // Bulletin of SND and RSFSR VS. 1992. # 5. Article 180.

35. On the Fund of social insurance of the Russian Federation: order of the RF President dated 07.08.1992 # 822 (revisions as of 05.08.1995) // Collection of enactments of the RF President and the government. 1992. # 6. Article 319.

36. On the Central bank of the Russian Federation (Bank of Russia): federal law dated 10.07.2002 # 86-FZ (revisions as of 07.02.2011): approved by the DG RF FS on 27.06.2002 // Collection of the RF legislation. 2002. # 28. Article 2790.

УДК 347.63
ББК 67.404.53

Бондаренко Ольга Анатольевна,
соискатель каф. государственно-правовых дисциплин
Волгоградский институт экономики, социологии и права,
ст. преподаватель каф. теории и истории государства и права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail 978500@ mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ И СВОБОД РЕБЕНКА В УСЛОВИЯХ СТАБИЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

FORMATION OF THE CONSTITUTION-LEGAL POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE AREA OF IMPLEMENTATION OF THE CHILD'S RIGHTS AND FREEDOMS IN CONDITIONS OF STABILIZATION OF SOCIAL AND ECONOMIC AND POLITICAL DEVELOPMENT OF THE STATE

В статье обосновывается необходимость выделения и осуществления нового самостоятельного вида правовой политики – конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка. Дается определение, анализируются идейно-целевое, нормативное, организационно-управленческое и деятельно-практическое ее составляющие. Делается вывод, что конституционно-правовая политика в области реализации прав и свобод ребенка должна решаться одновременно на четырех уровнях: политическом – формирование государственной социальной детской политики; социальном – принятие федеральных и региональных целевых программ; законодательном – все действующие законодательные акты России должны быть приведены в соответствие с требованиями Конвенции ООН о правах ребенка; управленческом – при законодательных и исполнительных органах власти должны работать специальные комитеты и комиссии, занимающиеся проблемами семьи, материнства и детства.

The article justifies the necessity of allocation and implementation of new independent type of legal policy – the constitution-legal policy in the area of implementation of the child's rights and freedoms The definition is provided; the ideologically-targeted, regulatory, organizational-administrative, and. Practical components are analyzed. It is concluded that the constitution-legal policy in the area of implementation of the child's rights and freedoms shall be solved at four levels: political – formation of the state social children's policy; social – acceptance of federal and regional target programs; legislative–- all working acts of Russia should comply with the requirements of the Convention of the United Nations regarding the child's rights; administrative – special committees involved in resolving issues of family, motherhood and childhood shall be arranged at the legislative and executive authorities.

Ключевые слова: конституционно-правовая политика, совершенствование законодательства, эффективность правовой политики, национальная стратегия, международные стандарты прав человека, Конвенция о правах ребенка, Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», гарантии прав ребенка, защита прав и интересов детей, реализация прав и свобод ребенка, координирующий орган по правам ребенка.

Keywords: constitution-legal policy, improvement of legislation, efficiency of a legal policy, national strategy, international standards of human rights, Convention on the child's rights, Federal law "On the basic guarantees of the child's rights in the Russian Federation", guarantees of the child's rights, protection of the child's rights and interests, implementation of the child's rights and freedoms, coordinating body for the child's rights.

В современной отечественной науке вопросы правовой политики уже нашли отражение в исследованиях как специалистов в области теории права, так и представителей отраслевых наук [1]. Существующие в теории права дефиниции отражают три подхода к пониманию сущности правовой политики, которая определяется: как комплекс целей, мер, задач, программ, установок; как явление; как деятельность различных субъектов права [2].

В литературе под правовой политикой понимают научно обоснованную, последовательную и системную деятельность государственных и негосударственных структур по созданию эффективного механизма правового регулирования, по цивилизованному использованию юридических средств в достижении таких целей, как наиболее полное обеспечение прав и свобод человека и гражданина, укрепление дисциплины, законности и правопорядка, формирование правовой государственности и высокого уровня правовой культуры и правовой жизни общества и личности [3, с. 26].

Проведение эффективной правовой политики на современном этапе развития российского общества является одним из определяющих факторов его дальнейшего демократического реформирования, укрепления в России институтов правового государства, обеспечения реализации прав и свобод человека и гражданина [3, с. 27].

Правовая политика может быть разной по содержанию, «предметному полю», на которое она направлена: конституционно-правовой, уголовно-правовой, административно-правовой, гражданско-правовой и т. д. При этом наиболее важная роль отведена конституционно-правовой политике.

Конституционно-правовая политика направлена на реализацию прав и свобод личности на основе реализации Конституции и соблюдения общепризнанных принципов, норм международного права и международных договоров Российской Федерации; на создание условий признания, соблюдения и защиты прав человека и гражданина [4].

А. В. Малько определяет конституционную политику как научно обоснованную, последовательную и системную деятельность государственных и негосударственных структур по созданию эффективного механизма конституционно-правового регулирования, по оптимизации конституционного развития конкретной страны [3, с. 108]. По его мнению, конституционная политика ориентирует общество и соответствующие органы государства и местного самоуправления на решение актуальных проблем: на защиту прав и законных интересов субъектов, прогрессивно-юридическое развитие той или иной страны и оптимизацию ее конституционно-правового регулирования. Сущность конституционно-правовой политики во многом состоит в содействии обеспечению на своем уровне и своими средствами прав и свобод личности, поддержании баланса между областью государственно-политических отношений и сферой гражданского общества.

В юридической науке встречается термин «правовая политика» в сфере прав ребенка. «Правовая политика в области прав детей – это научно обоснованная, нормативно закрепленная и последовательно осуществляемая деятельность государственных и муниципальных органов власти по созданию эффективного механизма правового регулирования отношений, возникающих в связи с реализацией и защитой прав детей и детства» [5]. При этом вопросы защиты прав и интересов детей решаются на нескольких уровнях: законодательном, программном, управленческом, исполнительском и просветительском.

Согласно ст. 7 ч. 2 Конституции РФ, «В Российской Федерации… обеспечивается государственная поддержка… детства» – каждый ребенок вправе рассчитывать на достойный жизненный уровень, и достижение этой цели – одна из главнейших задач нашего государства. Поэтому вполне обоснованным, на наш взгляд, является выделение в самостоятельный вид правовой политики конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка, которую предлагаем рассматривать как деятельность государства, направленную на создание и обеспечение условий для реализации конституционных прав и свобод ребенка.

Важное свойство конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка, как и правовой политики в целом, – ее государственно-правовой характер и властно-императивное содержание [6]. Как подчеркивает Н. И. Матузов, она основывается на праве; осуществляется правовыми методами; охватывает главным образом правовую сферу деятельности; подкрепляется, когда это нужно, силовым началом, принуждением; является публичной, официальной; отличается нормативно-организационными началами.

Конституционно-правовая политика в области реализации прав и свобод ребенка должна решаться одновременно на четырех уровнях:

– политическом: формирование государственной социальной детской политики;

– социальном: принятие федеральных и региональных целевых программ;

– законодательном: все действующие законодательные акты России должны быть приведены в соответствие с требованиями Конвенции ООН о правах ребенка;

– управленческий: при законодательных и исполнительных органах власти должны работать специальные комитеты и комиссии, занимающиеся проблемами семьи, материнства и детства.

В связи с этим структура конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка может быть представлена четырьмя взаимосвязанными элементами или блоками: идейно-целевым, нормативным, организационно-управленческим, деятельно-практическим [7].

С нашей точки зрения, основным стратегическим ориентиром конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка является формирование системы приоритетов и мер, направленных на создание условий и возможностей для успешной и эффективной реализации конституционных прав и свобод ребенка в Российской Федерации. Она должна включать социально-экономические, юридические, демографические, национальные меры. Конвенция о правах ребенка 1989 г. подчеркивает необходимость принятия законодательных, административных и других мер для осуществления прав детей. В отношении экономических, социальных и культурных прав – меры в максимальных рамках имеющихся у государств-участников ресурсов, в случае необходимости в рамках международного сотрудничества. Государства-участники обеспечивают осуществление этих прав в соответствии с их национальным законодательством и выполнение их обязательств согласно соответствующим международным документам в этой области.

Можно предположить, что для обеспечения эффективного осуществления конституционно-правовой политики Российской Федерации в области реализации прав и свобод ребенка должен выполняться комплекс следующих мер:

– сбор и анализ достоверной и актуальной информации, характеризующей реальное положение детей в стране, особенно относящихся к уязвимым группам: детям-инвалидам, детям-сиротам, детям-правонарушителям, детям, подвергшимся насилию со стороны взрослых;

– разработка национальной стратегии, национальных программ и проектов, направленных на более полную реализацию конституционных прав и свобод ребенка; выделение необходимых ресурсов и организация контроля за их исполнением;

– разработка показателей и контрольных цифр для мониторинга и оценки осуществления стратегии конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка;

– создание координирующего органа по правам ребенка, наделенного полномочиями и обеспеченного людскими и финансовыми ресурсами, осуществляющего согласованное и надлежащее сотрудничество между федеральными, региональными и местными органами власти, а также взаимодействие с детьми, родителями и неправительственными организациями;

– углубление процесса распространения знаний о конституционных правах и свободах ребенка;

– осуществление систематической профессиональной подготовки всех категорий специалистов, работающих в интересах детей и с детьми;

– привлечение внимания общества к проблемам защиты конституционных прав и свобод ребенка;

– усиление предпринимаемых мер по защите конституционных прав и свобод ребенка.

Приоритетными направлениями конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка должны стать:

– охрана здоровья и содействие здоровому образу жизни детей;

– обеспечение качественного образования и воспитания ребенка;

– улучшение экономических условий жизнедеятельности несовершеннолетних;

– поддержка детей, находящихся в трудной жизненной ситуации;

– адресность поддержки одаренных детей;

– повышение качества жизни каждого ребенка.

Нормативный компонент конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка может быть представлен законодательным закреплением основополагающих начал правового регулирования конституционных прав и свобод ребенка. Это «своеобразная «юридизация» правовой политики, ее становление в качестве законодательно установленной, легальной государственно-правовой стратегии» [7].

В соответствии с ч. 2 ст. 17 Конституции РФ основные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения. На это указывается в ст. 6 Федерального закона «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», согласно которой ребенку от рождения принадлежат и гарантируются государством права и свободы человека и гражданина в соответствии с Конституцией Российской Федерации, общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, Семейным кодексом Российской Федерации и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации [8].

Поэтому каждый ребенок нашего государства должен рассматриваться как полноправный член общества, обладающий всем комплексом конституционных прав и свобод человека и гражданина, с той лишь разницей, что некоторые из принадлежащих ему прав и свобод он в силу возраста может реализовать с помощью своих родителей, а при отсутствии родителей – с помощью иных законных представителей и органов опеки и попечительства [9].

В преамбуле упоминавшегося Федерального закона «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» указано, что он устанавливает основные гарантии прав и законных интересов ребенка, предусмотренных Конституцией РФ, в целях создания правовых, социально-экономических условий для реализации прав и законных интересов ребенка. Государство признает детство важным этапом жизни человека и исходит из принципов приоритетности подготовки детей к полноценной жизни в обществе, развития у них общественно значимой и творческой активности, воспитания в них высоких нравственных качеств, патриотизма и гражданственности.

Поскольку данный федеральный закон регулирует отношения, возникающие в связи с реализацией основных гарантий прав и законных интересов детей, предусмотренных, главным образом, Конституцией РФ, он вправе выступить одним из базовых документов нормативного компонента конституционно-правовой политики Российской Федерации в области реализации прав и свобод ребенка.

Организационно-управленческий блок конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка может быть представлен государственными и негосударственными органами, осуществляющими функции выработки и реализации государственно-правовой стратегии [7]. Данная политика вырабатывается Президентом РФ, Советом Федерации, Государственной думой, Правительством РФ, законодательными (представительными) и исполнительными органами субъектов Федерации и другими – всеми, кто обладает правом законодательной инициативы. В формировании указанной политики принимают участие общественные организации, движения и объединения, политические партии и научные учреждения, экспертные сообщества и консультативные советы, средства массовой информации и пр. В то же время, как отмечается в литературе, крайне негативно сказывается на качестве правовой политики низкая конструктивная активность в правовой сфере структур гражданского общества (к которым можно отнести и вышеперечисленные организации), их неспособность осуществлять контроль за развитием юридической стратегии и тактики, направлять их на решение актуальных общественных проблем [3, с. 222].

Конституционно-правовая политика в области реализации прав и свобод ребенка будет носить целенаправленный характер при наличии и функционировании специальных управленческих органов, общественных институтов, действующих в интересах детей, способствующих осуществлению их основных прав и свобод.

К таким необходимо отнести в первую очередь органы опеки и попечительства, комиссии по делам несовершеннолетних, а также Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка, Уполномоченных по правам ребенка в субъектах Федерации, школьных уполномоченных.

Деятельно-практический блок конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка может быть представлен основными тенденциями правотворческой, правоприменительной, правовоспитательной и правозащитной деятельности соответствующих субъектов.

Формирование конституционно-правовой политики Российской Федерации в области реализации прав

и свобод ребенка предстает как осознанный и обоснованный процесс, направленный:

– на развитие программно-целевых, концептуальных положений;

– совершенствование законодательства;

– расширение сферы деятельности и конструктивного взаимодействия между государственными структурами и неправительственными организациями и общественными институтами;

– создание и обеспечение функционирования механизма реализации конституционных прав и свобод ребенка.

В заключение необходимо отметить, учитывая, что конституционно-правовая политика любого демократического государства осуществляется с целью повышения эффективности форм защиты и реализации прав и законных интересов личности, что вполне объективным является выделение в самостоятельный вид конституционно-правовой политики в области реализации прав и свобод ребенка. В силу ряда причин – возрастных, физиологических, психологических, социальных – дети нуждаются в особом правовом регулировании, основанном на признании их прав и свобод и исходящем из необходимости их защиты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мазуренко А. П. Правотворческая политика в Российской Федерации: проблемы // Правовая политика и правовая жизнь. 2009. № 1 (34). С. 28.

2. Рыбаков О. Ю., Юрьева Ю. С. Правовая политика: сущность, основные черты // Вестник СГАП. 2009. № 6 (70). С. 16.

3. Правовая политика: словарь и проект концепции / под ред. А. В. Малько; ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права». Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2010.

4. Витрук Н. В. Общая теория положения личности. М., 2008.

5. Абрамов В. И. Правовая политика современной России в сфере прав ребенка // Современное право. 2004. № 11. С. 28.

6. Матузов Н. И. Актуальные проблемы российской правовой политики // Государство и право. 2001. № 10. С. 6.

7. Вопленко Н. Н., Рудковский В. А. Проблемы институционализации правовой политики современного Российского государства // Правовая политика и правовая жизнь. 2009. № 2. С. 17–19.

8. Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3802.

9. Глисков А. Г. Права и обязанности несовершеннолетних (комментарии к законодательству о правах несовершеннолетних и защите их прав). Ростов н/Д, 2007. С. 11.

REFERENCES

1. Mazurenko A. P. Law-making policy in the Russian Federation: issues // Legal policy and legal life. 2009. # 1 (34). P. 28.

2. Rybakov O. Yu., Yuriev Yu. S. Legal policy: essence, basic features // Bulletin of SGAP. 2009. # 6 (70). P. 16.

3. Legal policy: dictionary and the concept draft / edited by A. V. Malko; GOU VPO Saratov state academy of law. Saratov: Publishing house of GOU VPO Saratov state academy of law, 2010.

4. Vitruk N. V. General theory of individual position. M., 2008.

5. Abramov V. I. Legal policy of the modern Russia in the area of child's rights // Modern law. 2004. # 11. P. 28.

6. Matuzov N. I. Actual issues of Russian legal policy // State and law. 2001. # 10. P. 6.

7. Voplenko N. N., Rudkovsky V. A. Issues of institutionalization of legal policy of the modern Russian state // Legal policy and legal life. 2009. # 2. P. 17–19.

8. Federal law dated July 24, 1998 # 124-FZ "On basic guarantees of the child's rights in the Russian Federation" // Collection of the RF legislation. 1998. # 31. Article 3802.

9. Gliskov A. G. Rights and obligations of under-age (comments to the legislation on the rights of under-age and their protection). Rostov-on-Don, 2007. P. 11.

УДК 347.73
ББК 67.911.221.3

Куликов Алексей Сергеевич,
аспирант каф. финансового права
Национального исследовательского университета,
Высшая школа экономики,
юрист ООО «ЭсСиЭй Хайджин Продактс Раша»,
г. Москва,
e-mail: ack17@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА РЕЗИДЕНТОВ КАК УЧАСТНИКОВ ВАЛЮТНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

PECULIARITIES OF THE LEGAL STATUS OF RESIDENTS AS PARTICIPANTS OF CURRENTY LEGAL RELATIONS

В настоящей статье рассматривается правовой статус основных участников валютных правоотношений: резидентов и нерезидентов, на которых направлено государственное валютное регулирование и контроль, поднимается важный с точки зрения финансово-правовой науки вопрос выявления признаков и определения понятия «валютное правоотношение», а также выявляются правовые режимы осуществляемых резидентами и нерезидентами валютных операций. В статье поднимается проблемный вопрос правоприменительной практики в связи с привлечением к ответственности за несоблюдение сроков репатриации валютной выручки и даются практические рекомендации для нивелирования связанных с этим рисков.

The article examines the legal status of the main participants of currency relations: residents and nonresidents, on whom the state currency regulation and control is directed; the article raises an important issue of sings identification and determination of concept 'currency legal relations' in terms of financial and legal science, as well as identifies the legal regimes of currency operations performed by residents and non-residents. The article raises the problematic issue of enforcement in relation to accountability for delays in the repatriation of currency earnings, and gives practical recommendations for balancing the risks involved.

Ключевые слова: валюта, валютное право, валютные ценности, резиденты, нерезиденты, валютные операции, валютное правоотношение, режим валютного регулирования, внешнеторговый договор (контракт), репатриация валютной выручки.

Keywords: currency, foreign exchange law, currency values, residents, nonresidents, exchange transactions, currency legal relations, currency regulation, foreign trade agreement (contract), repatriation of currency earnings.

В обществе, как в сложном явлении, существуют взаимосвязи различного рода, среди многообразия которых выделяются отношения, урегулированные нормами права. Правоотношение представляет собой результат действия правовой нормы [1, с. 207–208]. Для участия в правовых отношениях помимо их регламентации нормами права необходимо наличие у субъекта (индивида, организации) определенного статуса – правосубъектности [1, с. 117], и факта наступления определенных обстоятельств, с которыми правовые нормы связывают наступление юридических последствий – юридических фактов [2, 3, с. 336–338].

Отношения, складывающиеся в обществе в связи и по поводу валюты, представляют собой сложное многогранное явление. Они затрагивают различные сферы, но наиболее ярко проявляются в сферах экономической и правовой[1]. Основой валютных правоотношений являются оборот иностранной валюты, национальной валюты, а также оборот ряда иных инструментов (внутренних и внешних ценных бумаг).

Государство, реализуя свои функции, такие как регулятивная, экономическая, политическая, а также реализуя государственный валютный суверенитет, посредством проведения валютной политики[2] осуществляет и обеспечивает регулирование и контроль указанной сферы общественных отношений в той мере и в той части, которые представляются наиболее целесообразными в определенный момент (период) времени.

Целям реализации единой государственной валютной политики, а также устойчивости валюты Российской Федерации и стабильности внутреннего валютного рынка Российской Федерации призван служить основной нормативный правовой акт, регулирующий названную сферу отношений, – Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [7] (далее – Закон о валютном регулировании).

Следует отметить, что правоотношения, объектом которых является валюта (валютные ценности, внутренние ценные бумаги), являются предметом регулирования различных отраслей права (в иной классификации – различных отраслей законодательства) [8–10]. Однако, рассматривая такие отношения в плоскости их государственного регулирования и контроля, в большинстве своем ученые придерживаются мнения о публично-правовой природе таких отношений и относят их к предмету регулирования финансового права [11].

---

[1] На тесный характер взаимосвязей экономических и юридических составляющих валютных отношений указывает А. Ю. Лисицын на примере взаимосвязи обмена и валютных отношений [4], а, например, Ю. Л. Смирникова рассматривает валютные правоотношения как экономико-правовую категорию [5].

[2] Подробнее о валютной политике как элементе денежно-кредитной политики [6].

Закон о валютном регулировании предусматривает специфический терминологический аппарат, используя который возможно рассматривать валютные правоотношения как урегулированные нормами финансового права общественные отношения публично-правового характера, складывающиеся в связи и по поводу государственного регулирования и контроля над оборотом: а) валютных ценностей; б) валюты Российской Федерации; в) внутренних ценных бумаг.

Включение некоторыми авторами в круг валютных правоотношений валютных сделок [12] представляется разумным лишь в контексте предлагаемого ими подхода к систематизации валютного права, с позиции комплексной отрасли законодательства. Однако следует отметить, что с точки зрения Закона о валютном регулировании (что соответствует финансово-правовой доктрине) юридическим фактом, порождающим валютное правоотношение, является валютная операция, но не сама сделка [13, 14].

Структура валютного правоотношения является проекцией общей структуры правоотношения с присущими данной специфической области особенностями.

Основными участниками валютных правоотношений, на которых направлено государственное воздействие (регулирование и контроль), выступают лица, объединенные в две группы: резиденты и нерезиденты.

Согласно ст. 1 Закона о валютном регулировании для целей валютного регулирования и валютного контроля под резидентами понимаются:

а) физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации, за исключением граждан Российской Федерации, признаваемых постоянно проживающими в иностранном государстве в соответствии с законодательством этого государства;

б) постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, предусмотренного законодательством Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;

в) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации;

г) находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные подразделения резидентов – юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством Российской Федерации;

д) дипломатические представительства, консульские учреждения Российской Федерации и иные официальные представительства Российской Федерации, находящиеся за пределами территории Российской Федерации, а также постоянные представительства Российской Федерации при межгосударственных или межправительственных организациях;

е) Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, которые выступают в отношениях, регулируемых Законом о валютном регулировании и принятыми в соответствии с ним иными федеральными законами и другими нормативными правовыми актами.

Таким образом, перечень субъектов-резидентов является закрытым.

Иной режим наличествует по отношению к нерезидентам: Закон о валютном регулировании, несмотря на перечисление ряда субъектов права, выступающих в статусе нерезидента в валютных правоотношениях, оставляет перечень таких лиц открытым, наделяя соответствующим статусом всех лиц, не являющихся резидентами.

Специфика Закона о валютном регулировании также проявляется в том, что, именуя тех или иных субъектов «резидентами» или «нерезидентами», законодатель не раскрывает определение понятий и характеристик входящих в такие понятия элементов, а также не содержит соответствующей отсылочной нормы. Данный подход, однако, следует толковать именно как необходимость обращения к наличествующим определениям соответствующих понятий в позитивном праве. Например, резидентом – физическим лицом, являющимся гражданином Российской Федерации, может являться лишь физическое лицо, имеющее статус гражданина Российской Федерации, критерии определения которого установлены в ст. 5 Федерального закона от 31.05.2002 № 62-ФЗ «О гражданстве Российской Федерации»; резидентами будут являться также иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, выдаваемого в соответствии с нормами, установленными в ст. 8 Федерального закона от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

Говоря о различиях в правовом статусе резидентов и нерезидентов, Ю. Л. Смирникова указывает, что такое различие обусловливается их связью с государством [15]. Однако следует уточнить, что такая связь должна носить *юридический характер*, а критерии определения такой связи в каждом государстве могут быть различными. Например, определяя, является ли гражданин Российской Федерации, проживающий за ее пределами, нерезидентом, следует установить наличие юридического факта признания гражданина Российской Федерации постоянно проживающим на территории иностранного государства в соответствии с позитивным правом такого государства. В ином случае такое лицо для целей валютного законодательства будет являться резидентом.

Особенность правового статуса резидента и нерезидента проявляется в том, что именно реализация валютной правосубъектности в процессе их участия в обороте, осуществление такими субъектами действий, подпадающих под определяемые Законом о валютном регулировании в качестве валютных операций, обусловливает возможность (и обязанность) реализации по отношению к ним императивных правомочий органов валютного регулирования и органов валютного контроля.

Кроме того, в зависимости от субъекта валютного правоотношения различны *правовые режимы, применимые к* осуществляемым ими *валютным операциям*. Таких режимов можно выделить три: валютные операции, осуществляемые между резидентами; валютные операции, осуществляемые между нерезидентами; валютные операции, осуществляемые между резидентами и нерезидентами. Иной критерий классификации возможен на основании объекта: валютные операции с валютой Российской Федерации и внутренними ценными бумагами либо валютные операции с валютными ценностями.

Таким образом, представляется возможным выявить более общий критерий, являющийся важнейшим факто-

ром возникновения правоотношений, урегулированных валютным законодательством, а именно наличие в них «иностранного элемента»[3] (по объекту – валютные ценности, по субъекту – нерезидент).

Следует обратить внимание, что рассмотренные режимы валютных операций отличны по сути от *режимов валютного регулирования*. К указанным режимам относятся: режим валютной монополии, режим валютных ограничений (именно в рамках данного режима осуществляет функционирование система валютного регулирования и контроля, действующая в настоящий момент в Российской Федерации), а также режим отсутствия валютных ограничений (свободной конвертируемости валюты) [16, 17].

Одной из особенностей статуса резидента как участника валютных правоотношений является обязанность репатриации иностранной валюты при наступлении условий, предусмотренных ст. 19 Закона о валютном регулировании. Например, пункт первый указанной статьи устанавливает обязанность получения резидентами от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках причитающейся иностранной валюты или валюты Российской Федерации в связи с исполнением условий внешнеторгового договора (контракта).

Само определение понятия «внешнеторговый договор» или «внешнеторговый контракт» отсутствует в позитивном праве, однако подобное отсутствие не вызывает на практике непонимания. Однако факт использования законодателем формулировки «договор (контракт)», ограничивающий круг сделок, подчиняющихся данной норме, позволяет, например, Э. Х. Шохиной сделать вывод о том, что рассматриваемая обязанность не распространяется на такие поступления из-за рубежа, как дивиденды, причитающиеся резиденту от участия в иностранных компаниях, не связанных с исполнением условий внешнеторгового контракта [18].

Формулировка п. 1 ст. 19 Закона о валютном регулировании, содержащая перечень обязанностей резидента, вызывает справедливые нарекания в связи с фактическим обременением резидента обязательствами третьего лица, неисполнение которых последним, следуя рассматриваемой норме, означает неисполнение обязанности о репатриации валютной выручки резидентом, а следовательно, является основанием применения к резиденту соответствующей санкции (п. 4 ст. 15.25 КоАП РФ). Такое обстоятельство представляет потенциальную опасность для резидента, а именно риски двойных убытков: неполучение выручки от сделки с контрагентом и связанные с этим издержки, а также наложение штрафа за факт неполучения такой выручки в размере денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках.

В связи с существованием различной практики по подобным делам следует обратить внимание на Постановление Президиума ВАС РФ от 28.04.2009 № 15714/08 по делу № А40-15595/08-147-214, согласно которому требование резидента (хозяйственного общества) об отмене Постановления Росфиннадзора, которым был наложен штраф за необеспечение получения валютной выручки в полном объеме и в срок, было удовлетворено судом. Суд признал вывод о том, что получение резидентом валютной выручки с превышением срока, предусмотренного контрактом, по причине несвоевременной оплаты контрагентом, не образует состава правонарушения, установленного частью 4 статьи 15.25 КоАП РФ.

Такие выводы были сделаны с учетом следующих обстоятельств, признанных судом существенными:

– основная часть валютной выручки за поставленный резидентом товар поступила в надлежащие сроки;

– к моменту составления протокола об административном правонарушении валютная выручка поступила на банковский счет резидента в полном объеме;

– на стадии заключения контракта резидентом были приняты разумные и достаточные меры для побуждения контрагента к своевременному исполнению обязательств по оплате товара;

– действия резидента не содержат признаков противоправного поведения, препятствующего получению валютной выручки на счета в уполномоченных банках;

– резидентом предприняты зависящие от него меры по получению валютной выручки.

Подобную позицию содержат Определение ВАС РФ от 04.02.2010 № ВАС-15970/09) и Постановление Президиума ВАС РФ от 30.03.2010 № 15970/09.

В данной связи также следует учитывать норму п. 2.1 КоАП РФ, в соответствии с которой лицо признается виновным в совершении административного правонарушения, если будет установлено, что у него имелась возможность для соблюдения установленных правил и норм. К сожалению, на практике зачастую доказывать невиновность приходится именно резиденту, и не последнюю роль в этом сыграла сама формулировка норм п. 1 ст. 19 Закона о валютном регулировании.

Учитывая вышеуказанные обстоятельства, резиденту еще на стадии выбора иностранного контрагента и подготовки внешнеторгового контракта следует максимально серьезно оценить указанные риски и предусмотреть достаточное количество механизмов обеспечения возврата валютной выручки с учетом содержащегося в п. 2 ст. 19 Закона о Валютном регулировании перечня обстоятельств, позволяющих резидентам не зачислять на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранную валюту или валюту Российской Федерации в уполномоченных банках. Искоренить же в принципе подобную практику предлагает А. Ю. Лисицын, прямо указывая на необходимость отказаться от требования о репатриации как постоянной (ординарной) меры и использовать ее как чрезвычайную [19].

Особенностью статуса резидента как участника валютных правоотношений также является обязанность оформления паспорта сделки в связи с осуществлением валютных операций между резидентами и нерезидентами (ст. 20 Закона о валютном регулировании). Форма паспорта сделки установлена в Приложении 4 к Инструкции Банка России от 15 июня 2004 г. № 117-И. В указанной инструкции урегулирован порядок представления как резидентами, так и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядок учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов

[3] Данный термин, заимствованный из международного частного права, транслирует на валютные отношения [4, с. 3–11].

сделок, а также перечень валютных операций, на которые действия данной инструкции не распространяются.

Одной из основных особенностей валютно-правового статуса нерезидента является право открывать банковские счета (банковские вклады) в иностранной валюте и валюте Российской Федерации только в уполномоченных банках (ст. 13 Закона о валютном регулировании), порядок открытия и ведения которых устанавливает Центральный банк Российской Федерации (Положение об открытии Банком России банковских счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации и проведении операций по указанным счетам от 04.05.2005 № 269-П).

Наряду с особенностями, присущими исключительно резидентам либо нерезидентам, существуют права и обязанности, которыми наделены либо, соответственно, обременены как резиденты, так и нерезиденты (ст. 24 Закона о валютном регулировании). К таким правам относятся: право знакомиться с актами проверок, проведенных органами и агентами валютного контроля; право обжаловать решения и действия (бездействие) органов и агентов валютного контроля и их должностных лиц в порядке, установленном законодательством Российской Федерации; право на возмещение в установленном законодательством Российской Федерации порядке *реального ущерба*, причиненного неправомерными действиями (бездействием) органов и агентов валютного контроля и их должностных лиц.

К общим для резидента и нерезидента обязанностям следует отнести представление органам и агентам валютного контроля документов и информации, предусмотренных ст. 23 Закона о валютном регулировании; ведение в установленном порядке учета и составление отчетности по проводимым валютным операциям, обеспечение сохранности соответствующих документов и материалов в течение не менее трех лет со дня совершения соответствующей валютной операции, но не ранее срока исполнения договора; выполнение предписаний органов валютного контроля об устранении выявленных нарушений актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования; выполнение иных обязанностей, предусмотренных валютным законодательством и нормативными правовыми актами органов валютного регулирования.

Таким образом, лица, вступающие в отношения по поводу валюты, действия которых подпадают под валютное регулирование и контроль, в зависимости от характера юридической связи с государством приобретают определенный статус: резидента либо нерезидента. Указанные лица в процессе реализации валютной правосубъектности выступают в качестве полноправных участников валютных правоотношений как урегулированных нормами финансового права общественных отношений публично-правового характера, осложненных иностранным элементом, складывающихся в связи и по поводу государственного регулирования и контроля над оборотом валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг. Дальнейшее внимание законодателя в рассматриваемой области с учетом рассмотренных особенностей следует уделить уточнению формулировок Закона о валютном регулировании, касающихся статуса резидента и нерезидента как участников валютных правоотношений. Следует определить критерии ответственности, в частности критерии определения достаточности действий резидента при необеспечении возвращения валютной выручки, исключающих вину, а следовательно, и состав административного правонарушения. Тем самым будет сделан очередной шаг к либерализации сферы валютного регулирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Халфина Р. О. Общее учение о правоотношении. М.: Юридическая литература, 1974. 352 с.

2. Проблемы теории государства и права: учеб. пособие / под ред. М. Н. Марченко. М.: ЮРИСТЪ, 2003 656 с.

3. Теория государства и права: учебник для вузов / под ред. М. Н. Марченко. М.: Зерцало, 2004. 800 с.

4. Лисицын А. Ю. Эффективность системы валютно-правового регулирования внешнеторговой деятельности // Реформы и право. 2008. № 4. С. 6–12.

5. Смирникова Ю. Л. Валютные правоотношения как элемент механизма финансово-правового регулирования // Международное публичное и частное право. 2006. № 6. С. 17–21.

6. Лисицын А. Ю. Валютная политика. Валютный союз. Евро / под ред. А. Н. Козырина. М., 2008. 203 с.

7. О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон РФ от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 07.02.2011) [принят ГД ФС РФ 21.11.2003] (с изм. и доп., вступающими в силу с 18.02.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4859.

8. Поленина С. В. Комплексные правовые институты и становление новых отраслей права // Правоведение. 1975. № 3. С. 71–79.

9. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / отв. ред. М. М. Агарков. М., 1947. С. 189–190.

10. Тютина Ю. В. К вопросу о месте валютного права в системе российского права и законодательства // Финансовое право. 2008. № 1. С. 11–16.

11. Лисицын А. Ю. Теоретико-правовые основания включения денежно-кредитной и валютной политики в предмет науки финансового права (обзор истории науки российского финансового права) // История финансового права: учеб. пособие / под ред. А. А. Ялбулганова. М.: Готика, 2005. С. 15–22.

12. Губарева Т. И. Статус органов валютного регулирования и валютного контроля в свете проводимой административной реформы // Право и политика. 2007. № 12. С. 42–46.

13. Ялбулганов А. А., Шаманова Е. А. Валютные операции: вопросы терминологии // Капитал и право. 2005. № 8. С. 6–11.

14. Ражков Р. А. «Валютные операции» и «валютные сделки»: проблемы соотношения дефиниций // Банковское право. 2006. № 3. С. 35–39.

15. Смирникова Ю. Л. Валютно-правовой статус резидентов и нерезидентов // Внешнеторговое право. 2007. № 1. С. 7–10.

16. Финансовое право: учеб. пособие / под ред. А. А. Ялбулганова. М.: Статут, 2001. С. 20.

17. Тосунян Г. А., Емелин А. В. Валютное право Российской Федерации: учеб. пособие. М., 2002. С. 20.

18. Шохина Э. Х. Валютное законодательство: проблемные аспекты // Внешнеторговое право. 2010. № 2. С. 12–16.

19. Лисицын А. Ю. Валютно-правовой режим в Российской Федерации // Реформы и право. 2010. № 1. С. 3–12.

20. История финансового права: учеб. пособие / под ред. А. А. Ялбулганова. М.: Готика, 2005. 152 с.

21. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ: принят ГД ФС РФ 20.12.2001 (ред. от 29.12.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 27.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (Ч. 1). Ст. 1.

22. Настольная книга предпринимателя: банковские операции, финансовые инструменты, консалтинговые услуги: учеб.-практ. пособие / В. А. Гамза. М.: Изопроект ПВХ, 2004. 572 с.

23. О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок: инструкция Банка России от 15 июня 2004 г. № 117-И (ред. от 29.12.2010 № 2557-У) // Вестник Банка России. 2011. № 9.

24. Определение ВАС РФ от 04.02.2010 № ВАС-15970/09 по делу № А40-31656/09-152-183. Дело по заявлению о признании незаконным и отмене постановления административного органа о привлечении к административной ответственности, предусмотренной ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ, передано в Президиум ВАС РФ для пересмотра в порядке надзора судебных актов, так как действия общества не содержат признаков противоправного поведения, препятствующего получению валютной выручки на счета в уполномоченных банках, они не образуют состав административного правонарушения, предусмотренного ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ // Документ не опубликован.

25. Положение об открытии Банком России банковских счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации и проведении операций по указанным счетам [утв. ЦБ РФ 04.05.2005 № 269-П] (зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.2005 № 6657) // Вестник Банка России. 2005. № 29.

26. Получение резидентом валютной выручки с превышением срока, предусмотренного контрактом, по причине несвоевременной оплаты нерезидентом, при отсутствии фактов противоправного поведения резидента, препятствующего получению валютной выручки на свои банковские счета в уполномоченных банках, не образует состава правонарушения, установленного частью 4 статьи 15.25 КоАП РФ: постановление Президиума ВАС РФ от 30.03.2010 № 15970/09 по делу № А40-31656/09-152-183 // Вестник ВАС РФ. 2010. № 7.

REFERENCES

1. Khalfina R. O. General study of legal relations. M.: Legal literature, 1974. 352 p.

2. Issues of the theory of state and law: text book / edited by M. N. Marchenko. M.: YURIST, 2003 656 p.

3. Theory of state and law: text book / edited by M. N. Marchenko. M.: Zertsalo, 2004. 800 p.

4. Lisitsyn A. Yu. Effectiveness of the system of currency and legal regulation of the foreign trade activity // Reforms and law. 2008. # 4. P. 6–12.

5. Smirnikov Yu. L. Currency legal relations as an element of mechanisms of financial and legal regulation // International public and private law. 2006. # 6. P. 17–21.

6. Lisitsyn A. Yu. Currency policy. Currency union. Euro / edited by A. N. Kozyrin. M., 2008. 203 p.

7. On the currency regulation and currency control: federal law of the RF dated 10.12.2003 # 173-FZ (revision as of 07.02.2011) (approved by the State Duma of the RF FB on 21.11.2003) (revised and amended on 18.02.2011) // Collection of the RF legislation. 2003. # 50. Article 4859.

8. Polenina S. V. Complex legal institutions and development of new law branches // Pravovedeniye. 1975. # 3. P. 71–79.

9. Raikher V. K. Public and historical types of insurance / edited by M. M. Agarkov. M., 1947. P. 189–190.

10. Tyutina Yu. V. To the issues of place of currency law in the system of Russian law and legislation // Financial law. 2008. # 1. P. 11–16.

11. Lisitsyn A. Yu. Theoretical and legal bases of inclusions of monetary and credit and currency policy into the subject of the science of financial law (review of the history of science of Russian financial law) // History of financial law: text book / edited by A. A. Yalbulganov. M.: Gothic, 2005. P. 15–22.

12. Gubareva T. I. Status of currency regulation and control authorities in the light of administrative reform // Law and policy. 2007. # 12. P. 42–46.

13. Yalbulganov A. A., Shamanova E. A. Currency operations: issues the terminology // Capital and law. 2005. # 8. P. 6–11.

14. Razhkov R. A. Currency operations and currency transactions: issues of definitions ratio // Bank law. 2006. # 3. P. 35–39.

15. Smirnikov Yu. L. Currency legal status of residents and non-residents // Foreign trade law. 2007. # 1. P. 7–10.

16. Financial law: text book / edited by A. A.Yalbulganov. M.: Statute, 2001. P. 20.

17. Tosunyan G.A., Emelin A.V. Currency law in the Russian Federation: text book. M., 2002. P. 20.

18. Shikhina E.Kh. Currency legislation: problematic aspects // Foreign trade law. 2010. # 2. P. 12–16.

19. Lisistyn A.Yu. Currency and legal regime in the Russian Federation // Reforms and law. 2010. # 1. P. 3–12.

20. History of financial law: text book / edited by A.A. Yalbulganov. M.: Gothic, 2005. 152 p.

21. Code of the Russian Federation on administrative misdeeds dated 30.12.2001 # 195-FZ: approved by the SD of the RF FB on 20.12.2001 (revision as of 29.12.2010) (revised and amended on 27.01.2011) // Collection of the RF legislation. 2002. # 1 (P. 1). Article 1.

22. Manual of entrepreneur: bank operations, financial tools, consulting services: text book / V. A. Gamza. M.: Izoproekt of PVKh 2004. 572 p.

23. On procedure of providing residents and non-residents by the authorized bank of the documents and information when performing currency operations, procedure of accounting by authorized bank of currency operations and execution of transaction passports: instruction of the Bank of Russia dated July 15, 2004 # 117-I (revision as of 29.12.2010 # 2557-U) // Bulleting of the Bank of Russia. 2011. # 9.

24. Determination of the RF VAS dated 04.02.2010 # VAS-15970/09 for case # A40-31656/09-152-183. The case of the appeal to acknowledge illegal and terminate the decree of administrative power regarding administrative responsibility specified by part 4 article 15.25 of the RF KoAP submitted to the Presidium of the RF VAS for re-determination as a supervision for the court enactments as the company deeds do not contain sings of illegal conduct preventing getting currency earnings on accounts in authorized banks, they do not compose the corpus delicti specified by part 4 article 15.25 of the RF KoAP // The document has not been published.

25. Provision on opening of bank accounts by the Bank of Russia for non-residents in the currency of the Russian Federation and performance of transactions on specified accounts: approved by the RF Central bank on 04.05.2005 # 269-P (registered by the RF Ministry of justice on 31.05.2005 # 6657) // Bulletin of the Bank of Russia. 2005. # 29.

26. Getting by resident of currency earnings exceeding the terms specified by the contract due to untimely payment by non-resident while facts of lawless conduct of resident are absent preventing getting currency earnings on bank accounts at authorized banks does not create misdeed specified by part 4 article 15.25 of the RF KoAP: decree of the Presidium of the RF VAS dated 30.03.2010 # 15970/09 for the case # A40-31656/09-152-183 // Bulletin of the RF VAS. 2010. # 7.

УДК 342.8
ББК 67.400.8

Луканина Татьяна Игоревна,
аспирант каф. государственного права
Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: tatyana_lukanina@rambler.ru

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЕ НАРУШЕНИЕ В СФЕРЕ ВЫБОРОВ КАК ПРОЦЕССУАЛЬНОЕ ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ОТКАЗА В РЕГИСТРАЦИИ КАНДИДАТА: ВИНА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СОСТАВА КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОГО НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ВЫБОРОВ

THE ELECTORAL OFFENCE AS THE GROUND FOR REJECTION IN REGISTRATION OF A CANDIDATE: THE GUILT AS THE MAIN COMPONENT OF THE ELECTORAL CORPUS DELICTI

В статье приводятся основные результаты исследования вопроса о том, что является процессуальным основанием для отказа в регистрации кандидата на российских выборах. Раскрываются и анализируются позиции наиболее авторитетных российских ученых относительно того, что является процессуальным основанием отказа в регистрации кандидата как меры конституционно-правовой ответственности в сфере выборов. Особое внимание уделяется исследованию вины как основного элемента состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов. В конце статьи приводятся предложения по совершенствованию избирательного законодательства России путем законодательного закрепления понятия конституционно-правового нарушения и принципа виновной конституционно-правовой ответственности в сфере выборов.

The article describes the main results of examination of the issue of rejection of registration of a candidate in Russia. The author describes and analyses the most respected scientists' views and opinions about the causes of the rejection of registration of a candidate as the measure of constitutional responsibility. The special attention is paid to the research of the as the main component of the electoral corpus delicti. The recommendations for improvement of the Russian electoral legislation by means of fixing the concept of the electoral offense and the principle of guilt are provided in the article.

Ключевые слова: конституционно-правовое нарушение, вина, отказ в регистрации, состав избирательного правонарушения, объективное вменение, конституционная ответственность, элементы состава правона-

рушения, выборы, регистрация кандидатов, основание отказа в регистрации.

Keywords: electoral offense, guilt, rejection of registration of a candidate, corpus delicti, objective imputation, constitutional responsibility, attributes of corpus delicti, elections, registration of candidates, reason of rejection of registration of a candidate.

В юридической литературе и судебной практике последних лет отдельные вопросы применения отказа в регистрации кандидата на выборах получили широкое освещение. Тем не менее исследование этого правового института до сих пор не осуществлено в должной мере. Весьма показательным в этом свете выглядит отсутствие на сегодняшний день единого теоретического и законодательного определения самой конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, к числу мер которой относится отказ в регистрации кандидатов. Недостаточно внимания современные исследователи уделяют и разработке фундаментальных категорий конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, таких как конституционно-правовое нарушение в сфере выборов, состав конституционно-правового нарушения в сфере выборов и других. При этом необходимость такой разработки диктуется правоприменительной практикой.

В соответствии с разъяснениями ЦИК РФ, регистрация кандидата представляет собой одну из наиболее значимых избирательных процедур, закрепляющих статус участников выборов [1]. Отказ в регистрации кандидата фактически является непреодолимой преградой на пути избрания гражданина в представительные органы или на выборную должность: решение о регистрации или об отказе в регистрации кандидата может быть обжаловано только в судебном порядке, что в ограниченные сроки избирательной кампании существенно затрудняет дальнейшее участие в выборах. Тем не менее отказ в регистрации кандидатов является одной из наиболее часто применяемых мер конституционно-правовой ответственности в сфере выборов. При этом правоприменительная практика весьма разнородна и диктует различные подходы к решению вопроса о наличии оснований для отказа в регистрации кандидата. Зачастую кандидаты привлекаются к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов в виде отказа в регистрации кандидата при очевидном отсутствии умысла на нарушение закона, в то время как грубые и неоднократные нарушения избирательного законодательства остаются безнаказанными.

Теоретическая разработка процессуальных оснований отказа в регистрации кандидата имеет двоякую цель: создание эффективного механизма применения мер юридической ответственности к кандидатам, виновным в нарушении избирательного законодательства, и защита кандидатов от применения административного ресурса, незаконного отстранения от участия в выборах, злоупотреблений со стороны правоприменительных органов. Перечисленные обстоятельства свидетельствуют об актуальности выбранной темы исследования. В условиях ограниченности объема кратко обозначим основные выводы, ставшие результатом изучения процессуальных оснований отказа в регистрации кандидата.

Рассуждая о правовой природе отказа в регистрации кандидата, мы пришли к закономерному выводу о необходимости дифференциации законодательно закрепленных оснований отказа в регистрации кандидата, содержащихся в п. 24 ст. 38 ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ» (далее – ФЗ № 67). Современными исследователями проблем конституционно-правовой ответственности в сфере выборов уже неоднократно предпринимались попытки такой классификации. Слабой стороной осуществленных в этом направлении научных изысканий, по нашему мнению, явилась недостаточная внимательность к вопросам процессуальных оснований привлечения участников избирательного процесса к этому виду юридической ответственности.

Да, действительно, подавляющее большинство современных исследователей склонны соглашаться с тем, что единственным основанием применения мер конституционно-правовой ответственности к участникам избирательного процесса является конституционно-правовое нарушение в сфере выборов. Однако мало кто из исследователей уделяет пристальное внимание исследованию субъективной стороны состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов. Фактически все предлагаемые классификации оснований отказа в регистрации кандидата, содержащиеся в п. 24 ст. 38 ФЗ № 67, «грешат» принятием во внимание только фактических оснований для отказа в регистрации кандидата, т. е. объективной стороны состава конституционно-правового нарушения. В этой связи все предлагаемые классификации основаны исключительно на неоднозначной правоприменительной и судебной практике и внутреннем убеждении исследователей о принадлежности каждого конкретного основания отказа в регистрации кандидата к основаниям для применения той или другой группы конституционно-правовых санкций – мер конституционно-правовой ответственности в сфере выборов или правовосстановительных мер.

Итак, процессуальным основанием для наступления любого вида юридической ответственности является правонарушение. Из общей теории права известно, что для квалификации действий или бездействия лица как противоправных необходимо установить наличие в его действиях состава правонарушения. Несмотря на многочисленные попытки ученых-конституционалистов разработать специфический для конституционно-правового нарушения состав признаков, свидетельствующих о нарушении закона, мы полагаем, что сформулированный юридической наукой четырехэлементный набор обязательных признаков является типичным для подавляющего большинства возможных видов правонарушений.

К сожалению, наукой избирательного права категория состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов разработана столь же незначительно, как и другие категории института конституционно-правовой ответственности в сфере выборов. По нашему мнению, глубокое исследование понятия и элементов состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов позволило бы окончательно дифференцировать меры конституционно-правовой ответственности в сфере выборов от иных конституционно-правовых санкций.

Последнее, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности привлечения участников избирательного процесса к конституционно-правовой ответственности.

Так, например, при выявлении в действиях гражданина признаков умышленной регистрации в качестве кандидата в двух и более избирательных округах на одних и тех же выборах представляется целесообразным применение отказа в регистрации кандидата как меры конституционно-правовой ответственности в виде отмены регистрации указанного кандидата во всех избирательных округах, а не в одном из них, как определяется на сегодняшний день в ФЗ № 67 [2]. При отсутствии умысла на регистрацию в нескольких избирательных округах (например, когда кандидат не получил решения избирательной комиссии одного из избирательных округов о регистрации в качестве кандидата) допускается лишь отмена более поздней регистрации как правовосстановительной меры.

Мнение о необходимости эффективного применения к нарушителям избирательного законодательства мер восстановления и мер ответственности, в том числе путем их сочетания, было высказано Конституционным судом РФ в п. 6 Постановления от 15.01.2002 г. № 1-П [3]. В указанном акте КС РФ также указал на обязательность учета принципа соразмерности наказания, что, по нашему мнению, со всей очевидностью указывает на то, что последствия применения мер конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, в отличие от мер восстановления, должны носить штрафной, карательный характер.

Сторонником концепции выделения состава конституционного правонарушения (деликта) является Авдеенкова М. П. [4]. Другие же авторы, не прибегая к использованию такой категории, как состав, фактически перечисляют все его структурные элементы в качестве необходимых условий наступления конституционной ответственности [5, с. 79].

Основными элементами состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов являются объект, объективная сторона, субъект, субъективная сторона. Объектом конституционно-правовых нарушений в сфере выборов, влекущих отказ в регистрации кандидата, являются избирательные права граждан и стабильность избирательного процесса. Не предоставляя полную и достоверную информацию о своей личности, подкупая избирателей, используя преимущества должностного положения в целях выдвижения своей кандидатуры, недобросовестные кандидаты нарушают как активное избирательное право граждан, условием реализации которого является предоставление полной и достоверной информации о кандидатах, обеспечение справедливых, демократических выборов, а также пассивное избирательное право своих политических конкурентов, условием реализации которого выступает обеспечение формального равенства кандидатов.

Далее рассмотрим особенности объективной стороны конституционно-правовых нарушений в сфере выборов, или фактических оснований, влекущих отказ в регистрации кандидата.

Субъектами конституционно-правовых нарушений в сфере выборов, влекущих отказ в регистрации кандидата, являются кандидаты. На первый взгляд подобное утверждение может показаться ошибочным, поскольку в отдельных случаях правонарушения совершаются не самим кандидатом, а иными лицами. Так, практика проведения российских выборов позволяет сделать вывод о том, что фактическое неучастие кандидата во вручении денежных средств избирателям отнюдь не означает его непричастности к нарушению закона. Однако при более пристальном рассмотрении станет ясно, что на подкуп избирателей специально направляется определенная сумма денег. Эта денежная сумма может под благовидным предлогом выделяться из средств избирательного фонда либо поступать из иных источников. В течение почти двадцатилетней практики проведения российских выборов установились более или менее устойчивые цены на голоса избирателей, зависящие от уровня выборов. Цена за один голос, как правило, колеблется от 50 до 500 рублей. Практика показывает, что покупка нескольких голосов ровным счетом не дает ничего, поэтому счет купленных избирателей идет, как минимум, на десятки и сотни. Лица, осуществляющие сбор подписей в поддержку выдвижения кандидата, как правило, работают на основе гражданско-правовых договоров, получая за работу определенную денежную сумму. Трудно предположить, что в целях выдвижения политически симпатичного им кандидата сборщики подписей станут самостоятельно, за свой счет, покупать голоса избирателей. Таким образом, за покупкой «избирательных симпатий» всегда стоит избирательный штаб кандидата.

Другим основанием привлекать к ответственности именно кандидата является тот факт, что доверенные лица и представители по финансовым вопросам выступают от имени кандидата на основании специальных удостоверений. Юридически указанные лица своими действиями приобретают права и обязанности для кандидата. Совершение доверенными лицами кандидата правонарушений (подкуп избирателей, нарушения в период предвыборной агитации и др.) также направлено на продвижение кандидата. Таким образом, в случае, если бы нарушение избирательного закона доверенными лицами кандидата не было своевременно выявлено, необоснованные политические преимущества получил бы именно кандидат.

Итак, приведенные примеры и размышления об обязательности учета вины и возможности объективного вменения при решении вопроса о применении отказа в регистрации кандидата приводят к необходимости тщательного рассмотрения следующего элемента состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов – субъективной стороны. Как известно, основными признаками субъективной стороны состава правонарушения являются вина, мотив и цель. При этом мотив совершения конституционно-правового нарушения, повлекшего отказ в регистрации кандидата, не имеет столь большого значения: основным и наиболее дискуссионным признаком субъективной стороны состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов выступает вина.

Впервые вопрос о необходимости учета вины был затронут в Определении Кассационной коллегии Верховного суда РФ от 06.03.2000 г. № КАС00-97 по жало-

бе В. В. Жириновского на Постановление ЦИК РФ от 17.02.2000 г. № 84/999-3, которым В. В. Жириновскому было отказано в регистрации на должность Президента РФ [6]. Причиной отказа в регистрации кандидата послужило предоставление кандидатом недостоверных сведений об имуществе, принадлежащем его сыну. Заявитель в обоснование своих требований указывал на то, что квартира, не указанная кандидатом, фактически являлась собственностью партии, а неуказание сведений о квартире, составляющей около одного процента имущества, не является существенным обстоятельством. Решением ВС РФ от 25 февраля 2000 г. по делу № ГКПИ2000-179 в удовлетворении жалобы В. В. Жириновского было отказано. Однако с таким результатом не согласилась Кассационная коллегия Суда, сославшаяся на общее правило основания ответственности при неисполнении обязательств: меры юридической ответственности могут применяться только к лицам, виновным в совершении правонарушения. Отступления от общего правила виновной ответственности, по мнению Кассационной коллегии, допускаются только в случаях, специально оговоренных законом.

Вина характеризует внутреннее, субъективное, психологическое отношение нарушителя к совершенному им противоправному деянию. Выясняя наличие или отсутствие вины кандидата для наиболее правильного решения вопроса о привлечении к конституционно-правовой ответственности, избирательные комиссии должны тщательно устанавливать обстоятельства совершенного деяния, а также выяснять условия и конечную цель правонарушителя. По нашему мнению, вина является тем обязательным признаком субъективной стороны конституционно-правового нарушения в сфере выборов, которое существенно облегчит дифференциацию ныне закрепленных оснований для отказа в регистрации кандидата.

Принцип виновной конституционно-правовой ответственности и необходимость учета фактора вины – предмет оживленных дискуссий в современном конституционном праве. Достаточно широкое распространение получили взгляды ученых, которые заявляют об отказе в признании вины как обязательного элемента субъективной стороны состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов. Так, С. А. Авакьян полагает, что привлечение к конституционно-правовой ответственности возможно и при отсутствии вины [7]. Ряд авторов, в том числе М. В. Баглай [8], В. А. Виноградов [9], Д. Т. Шон [10], А. Г. Сидякин [11], говорят о возможности объективного вменения в сфере привлечения к конституционно-правовой ответственности в виде отказа в регистрации кандидата. Ю. Н. Климова указывает на то, что конституционно-правовая санкция в виде отказа в регистрации кандидата установлена государством за факт недолжного поведения, которое может быть как виновным, так и невиновным [2].

Отдельные авторы все же полагают, что ответственность в сфере выборов не может наступать без вины. Так, О. Е. Кутафин полагает, что вина является необходимым элементом основания конституционно-правовой ответственности [12], а А. А. Кондрашев полагает, что вина является *основанием* возложения конституционно-правовой ответственности [5, с. 97]. Последняя позиция представляется нам наиболее спорной, поскольку, как мы уже выяснили, в качестве основания применения мер конституционно-правовой ответственности в сфере выборов выступает конституционно-правовое нарушение, обязательным элементом которого выступает вина, а вот условием применения конституционно-правовой ответственности в сфере выборов является наличие всех элементов состава.

Мы полагаем возможным разрешить имеющееся противоречие следующим образом. Вина является обязательным признаком субъективной стороны состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов. Тем не менее из этого правила возможны изъятия, что подтверждается ранее приведенными примерами. Объективное вменение при привлечении участников избирательного процесса к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов возможно, но жестко ограничено. Так, следует согласиться с В. А. Виноградовым в том, что термин «вменение» предполагает определенную правовую связь между субъектом, совершившим конституционно-правовое нарушение, и субъектом, который должен нести ответственность за данные деяния. Может вменяться в вину поведение только лиц, находящихся в определенной правовой связи с субъектом, которому вменяется в вину, и имеющих установленный круг прав (полномочий) и обязанностей по представлению (выступлению от его имени) или исполнению полномочий (уполномоченных и действовавших в его интересах) [9].

Таким образом, объективное вменение при привлечении к конституционно-правовой ответственности участников избирательного процесса представляет собой скорее исключение, чем правило. Более того, об отсутствии вины в чистом виде, как мы уже выяснили, речи не идет. Соглашаясь с В. А. Виноградовым, мы отметили, что при применении отказа в регистрации кандидата как меры конституционно-правовой ответственности в сфере выборов в вину кандидата могут быть вменены нарушения ограниченного круга лиц, находящихся с указанным кандидатом в определенной правовой связи.

Ошибочной нам представляется точка зрения Ю. Н. Климовой, что объективное вменение является специфической чертой лишь конституционно-правовой ответственности [2]. Можно привести аналогии из гражданского права, в котором принцип виновной ответственности практически нивелирован, что отчетливо прослеживается на примере гражданско-правовой ответственности владельцев источников повышенной опасности.

Следует отметить, что вопрос обязательности учета вины и возможности объективного вменения при применении отказа в регистрации кандидата имеет серьезное практическое значение. Однако, как и теория избирательного права, судебная и правоприменительная практика не дают однозначного ответа на вопрос о том, является ли вина обязательным элементом состава конституционно-правового нарушения в сфере выборов.

Наиболее спорной представляется позиция Верховного суда РФ, сформулированная им в ряде судебных актов. Общий смысл правовой позиции ВС РФ может быть сведен к тому, что для обеспечения равного

подхода ко всем кандидатам необходимо установление формальных требований, нарушение которых автоматически влечет негативные правовые последствия в форме конституционно-правовой ответственности в сфере выборов или средства правовой охраны избирательной системы. При этом ВС РФ фактически смешивает указанные понятия, поскольку правовые последствия применения обеих групп мер, как указывалось выше, на сегодняшний день одинаковы.

Так, в Определении по делу № 34-Г07-4 от 1 марта 2007 г. по кассационной жалобе З. на решение Мурманского областного суда от 15 февраля 2007 г. Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ установила следующее. З. был зарегистрирован в качестве кандидата в депутаты Мурманской областной Думы четвертого созыва решением Мончегорской территориальной комиссии (ТИК) от 26.01.2007 г. № 53/434. С заявлением об отмене указанного решения ТИК обратился зарегистрированный по тому же избирательному округу кандидат О. Причиной к обращению с названным требованием послужило нарушение п. 8 ст. 37 ФЗ № 67, выразившееся в том, что во всех подвергнутых проверке 102 подписях в поддержку выдвижения кандидата З. в адресах места жительства избирателей, в данных о сборщике подписей отсутствует наименование субъекта РФ. По мнению З., указанное нарушение влечет недействительность подписей избирателей и является основанием для отмены решения ТИК о регистрации кандидата. Судом первой инстанции требование О. было удовлетворено, а решение ТИК о регистрации кандидата З. было отменено. СК по гражданским делам ВС РФ не усмотрела оснований для отмены обжалуемого судебного акта, указав, что отсутствие наименования субъекта в подписных листах является основанием для признания подписей, содержащихся в этих подписных листах, недействительными.

Аналогичная позиция была принята Верховным Судом РФ в деле № 1-Г09-4 по кассационной жалобе Д. С. Шарапова на решение Архангельского областного суда от 27.01.2009 г. Решением Приморской ТИК от 20.01.2009 г. № 72/487 заявителю было отказано в регистрации в качестве кандидата в депутаты Архангельского областного Собрания депутатов пятого созыва. Причиной отказа послужило выявление и признание недействительными 99,4 % из представленных кандидатом 380 подписей избирателей. Основанием для признания практически всех представленных кандидатом подписей недействительными послужило отсутствие в адресе места жительства избирателей наименования района.

Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ в своем Определении от 09.02.2009 г. по делу № 1-Г09-4 согласилась с доводами ТИК и суда первой инстанции, указав, что в соответствии с п. 3 ст. 38 ФЗ № 67 законом должны быть предусмотрены основания для признания подписей недействительными. Устанавливая такие основания, законодатель Архангельской области в подп. 3 п. 10 ст. 32 Областного закона «О выборах депутатов Архангельского областного Собрания депутатов» установил, что недействительными являются подписи избирателей, в которых отсутствуют какие-либо из установленных настоящим законом сведений. В соответствии с п. 8 ст. 37 ФЗ № 67 избиратель ставит в подписном листе свою подпись, а также указывает дату ее внесения, свои имя, отчество и фамилию, год рождения, реквизиты документа, удостоверяющего личность гражданина, а также адрес места жительства, указанный в документе, удостоверяющем личность гражданина. Утверждение заявителя о том, что указывать в адресе места жительства избирателей наименование муниципального района не обязательно, основано, по мнению СК по гражданским делам ВС РФ, на неверном толковании норм материального права. На необходимость внесения данных сведений, содержащихся в паспортах избирателей, в подпись избирателя прямо указано в избирательном законе. При этом СК по гражданским делам ВС РФ не дала оценку того, насколько отсутствие наименования муниципального района влияет на возможность идентифицировать избирателя.

Ложность указанной позиции заключается в игнорировании принципа вины, что можно проследить также на следующем теоретическом примере. Один из кандидатов, используя мощные финансовые ресурсы, помимо избирательного фонда финансирует подделку подписей и подкуп избирателей. Другой кандидат с помощью своих доверенных лиц добросовестно собирает подписи избирателей в поддержку своего выдвижения. При проверке указанных подписей, собранных избирательными штабами обоих кандидатов, выясняется, что количество недостоверных и недействительных подписей превышает допустимый 10-процентный барьер: у первого кандидата выявлены недостоверные подписи, выполненные подставными людьми, а подписи в поддержку выдвижения второго кандидата признаны недействительными в связи с нарушением правил оформления подписного листа – отсутствием наименования субъекта в подписях избирателей и сборщика подписей[1]. Как мы видим, степень вины каждого из кандидатов различна. Более того, при очевидном отсутствии умысла у второго кандидата на нарушение норм избирательных законов несправедливо отказывать ему в регистрации.

Как ни странно, суды нижестоящих инстанций зачастую принимают гораздо более обоснованные и справедливые решения по аналогичным избирательным спорам. Так, к примеру, судебная практика Архангельского областного суда по вопросу возможности признания подписей избирателей недействительными по формальным основаниям достаточно неоднородна и противоречива. В ранее приведенном примере Архангельский областной суд указал на возможность признания подписей избирателей недействительными в связи с отсутствием наименования субъекта в подписях избирателей или сборщика подписей. При этом в Решении по делу № 3-13 от 08.02.2005 г. Архангельский областной суд признает недопустимость признания подписей в подписном лис-

[1] Подтверждением позиции ВС РФ о допустимости применения конституционно-правовых санкций за формальные нарушения является разъяснение ВС РФ о необходимости признания всех подписей избирателей недействительными в подписном листе в случае неуказания в сведениях о сборщике в графе «Адрес места жительства» наименования субъекта РФ при наличии всех других требуемых сведений. Признание более 10 % подписей избирателей недействительными, в свою очередь, влечет отказ в регистрации кандидата (Определение Верховного суда РФ от 01.03.2007 № 34-Г07-4; Определение Верховного суда РФ от 09.03.07 г. по делу № 91-Г07-12).

те недействительными из-за отсутствия даты выдачи паспорта сборщика подписей. В данном случае суд ссылается на подп. 7 п. 10 ст. 32 Областного закона «О выборах депутатов Архангельского областного Собрания депутатов», указывающий на возможность признания всех подписей в подписном листе недействительными в случае, если подписной лист не был заверен подписью сборщика подписей, либо если указанная подпись была признана недостоверной, либо если в сведениях о сборщике подписей, в дате внесения им подписи имеются специально не отмеченные исправления. Суд пришел к выводу о том, что недостаток формы подписного листа, заключающийся в том, что в нем не была проставлена дата выдачи паспорта сборщика подписей и кода выдавшего его органа, не может являться основанием для признания недействительными всех имеющихся в подписном листе подписей избирателей. В аналогичных ситуациях Верховный суд РФ, в свою очередь, склонен ссылаться на те обстоятельства, что форма подписного листа устанавливается федеральными законами и законами субъектов РФ. При этом соблюдение указанной формы является обязательным, что закономерно влечет возможность признания всех содержащихся в подписных листах подписей недействительными при наличии любых нарушений в форме и содержании подписного листа. Правильное по своей сути решение Архангельского областного суда не только противоречит правовой позиции ВС РФ, но и свидетельствует о неоднородности и отсутствии единой позиции по данному вопросу у Архангельского областного суда.

Показателем неоднородности судебной практики в вопросе о возможности отказа в регистрации кандидата по формальным основаниям является Решение Соломбальского федерального районного суда г. Архангельска от 12.02.2005 г. по делу № 2-136. В. В. Семцова обратилась в суд с заявлением об оспаривании постановления Соломбальской ТИК по многомандатному округу № 9 г. Архангельска № 110/54 от 02.02.2005 г., которым ей было отказано в регистрации в качестве кандидата в депутаты Архангельского областного Собрания депутатов четвертого созыва. В числе прочего, судом было установлено, что рабочей группой были признаны недействительными все подписи подписного листа № 13 по мотиву указания на недостоверность данных о сборщике подписей: вместо корпуса 2 в адресе своего места жительства сборщиком подписей был указан корпус 1. Удовлетворяя требования заявительницы в части признания указанных подписей действительными, суд отметил, что неправильное оформление подписного листа, заключающееся исключительно в том, что в нем указаны недостоверные данные сборщика подписей, не может служить причиной для признания недействительными подписей избирателей (Решение Соломбальского федерального районного суда г. Архангельска от 12.02.2005 г. по делу № 2-136).

Все приведенные примеры говорят о существенной неоднородности судебной практики по вопросу возможности применения отказа в регистрации кандидата по формальным основаниям. Несмотря на явную необоснованность приведенной позиции ВС РФ, отдельные авторы высказываются в ее поддержку. К сожалению, по справедливому выражению С. В. Турищева, подтверждаемому приведенными примерами, в вопросах применения избирательного права привлечение к конституционно-правовой ответственности по формальным основаниям – не единичные решения, а сложившаяся практика [13, с. 77]. В свою очередь, отдельные судебные решения, отрицающие возможность отказа в регистрации кандидата по формальным основаниям, являются скорее исключением, чем правилом.

Более справедливыми в рассматриваемом свете являются, по нашему мнению, правовые позиции Конституционного суда РФ и Европейского суда по правам человека. Наиболее ярко отношение Европейского суда к применению конституционно-правовых санкций по формальным основаниям выразилось в решении по делу «Скуратов и Краснов против РФ». Суть дела заключалась в том, что кандидату Ю. И. Скуратову было отказано в регистрации на выборах депутатов ГД ФС РФ четвертого созыва, состоявшихся 4.12.2003 г., по причине предоставления недостоверных сведений, необходимых для регистрации в качестве кандидата. Согласно материалам дела, в заявлении о согласии баллотироваться Ю. И. Скуратов указал в графе «Основное место работы и должность» Московский государственный социальный университет, исполняющий обязанности заведующего кафедрой конституционного, административного и международного права. Однако фактически Ю. И. Скуратов в соответствии с приказом МГСУ занимал должность профессора названной кафедры. Данная должность не была указана Ю. И. Скуратовым в заявлении [14].

По мнению Европейского суда по правам человека, выводы правоприменительных органов РФ не были основаны на нормах закона или практики его толкования. Как указал Европейский суд в решении по делу, «нельзя серьезно утверждать, что различие между должностью профессора кафедры и исполняющего обязанности заведующего этой же кафедрой могло бы ввести избирателей в заблуждение. В любом случае Ю. И. Скуратов был известной публичной фигурой в связи со своей работой в прошлом в должности Генерального прокурора РФ, и его текущая работа в академической сфере имела меньшее значение» [15]. Как справедливо отмечают И. Б. Борисов и Д. А. Ивайловский, Европейский суд не дал оценку самому факту нарушения законодательно установленных процедур регистрации кандидатом, который не отрицал наличия в своих действиях правового деликта, а перешел к оценке степени влияния представленных кандидатом сведений на волеизъявление избирателей [14].

С одной стороны, приведенная позиция Европейского суда, безусловно, справедлива, поскольку формальные основания позволяют необоснованно ущемлять пассивное избирательное право неугодных кандидатов, что свидетельствует об отсутствии формального равенства между кандидатами. С другой стороны, с такой позицией трудно согласиться, поскольку Европейский суд, разрешая дело, игнорировал категорию вины. Упомянутое решение Европейского суда позволяет сделать вывод о том, что российскими избирательными законами установлены лишь формальные критерии оценки, согласно которым факт нарушения оформления документов

кандидата или отсутствие таковых является основанием для отказа в регистрации, а субъективный фактор и мотивы допущенных нарушений для правоприменителя юридического значения не имеют [14]. При этом мы не рекомендовали бы брать приведенную позицию Европейского суда по правам человека за модель для дальнейших законодательных изменений: категория влияния на мнение избирателей настолько субъективна, что ответ на вопрос о степени такого влияния может быть разрешен только путем общенационального или общерегионального опроса, который не может проводиться при каждом допущенном кандидатами нарушении.

Более оправданной с точки зрения правоприменительной практики является позиция Конституционного суда РФ, неоднократно в своих решениях высказывавшегося об обязательности учета вины при решении вопроса о применении конституционно-правовых санкций. КС РФ рекомендует при решении вопроса о регистрации или об отказе в регистрации кандидата руководствоваться принципами вины и соразмерности. Так, в своем Постановлении от 25 января 2001 г. № 1-П Конституционный суд РФ указал, что наличие вины – общеобязательный принцип юридической ответственности, характерный для всех отраслей права, а любое исключение из него должно быть прямо закреплено в тексте закона [3]. Приведенная позиция, разделяемая большинством исследователей института конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, представляется автору работы наиболее приемлемой с точки зрения возможного направления дальнейшего реформирования отечественного избирательного законодательства. А вопрос такого совершенствования уже назрел в юридической науке и практической деятельности.

Подавляющее большинство авторов говорят о необходимости дифференциации предусмотренных п. 24 ст. 38 ФЗ № 67 оснований отказа в регистрации кандидата на конституционно-правовые нарушения и основания для применения правовосстановительных мер. Д. В. Орлов [16, с. 14], М. А. Краснов [17, с. 49], В. О. Лучин [18, с. 12] и Т. Д. Зражевская [19, с. 26–28] обращают внимание на то, что вина является неотъемлемым признаком состава конституционно-правового нарушения, а значит, и критерием классификации имеющихся оснований для отказа в регистрации кандидата на две группы. В целом с таким выводом соглашаются Ю. Н. Климова [2, с. 7], А. Г. Сидякин [11, с. 14], С. А. Авакьян [20, с. 125], Е. И. Колюшин [21, с. 22, 27], указывающие при этом, что особенностью конституционно-правовой ответственности в целом и исключением из принципа виновной ответственности применительно к отказу в регистрации кандидата является возможность объективного вменения, когда кандидат несет ответственность за действия других лиц. Резюмируя, отметим, что, несмотря на различие в формулировках, большинство исследователей все же склоняются к признанию обязательности принципа вины, но к его формулированию практически все авторы подходят по-разному. Наиболее интересными представляются формулировки принципа вины А. Г. Сидякина и А. Е. Штурнева.

А. Е. Штурнев предлагает распространить определение вины, закрепленное в уголовном и гражданском праве, на институт конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, дополнив главу X ФЗ № 67 статьей «Принцип вины конституционно-правовой ответственности за нарушение избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ», в которой, помимо формулировки принципа вины, выделялись бы две формы вины в виде умысла и неосторожности [11, с. 11]. Мы считаем возможным согласиться с А. Г. Сидякиным в том, что выделение двух форм вины применительно к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов законодательно необоснованно. Дело в том, что, устанавливая санкции за совершение тех или иных конституционно-правовых нарушений, российский законодатель не дифференцирует размеры и виды наказаний в зависимости от формы вины.

По мнению А. Г. Сидякина, принцип виновной ответственности заключается в привлечении лица к конституционно-правовой ответственности только за те противоправные общественно опасные (вредные) деяния (действия или бездействие), в отношении которых установлена его вина. Под виной А. Г. Сидякин понимает совершение или допущение нарушения избирательного законодательства при возможности его соблюдения, непринятие всех возможных мер для предотвращения его нарушения; а под невиновностью – непричастность либо совершение нарушения, несмотря на все принятые для соблюдения законодательства меры, либо вследствие виновных действий других лиц [11, с. 11].

Несмотря на небольшую разницу в понимании принципа вины, указанные авторы одинаково настаивают на легальном закреплении понятия вины, содержания принципа виновной ответственности, а также основных принципов и перечня мер конституционно-правовой ответственности участников избирательного процесса. Между тем, даже не будучи законодательно закрепленным, принцип вины все же учитывается судами при рассмотрении дел о привлечении участников избирательного процесса к конституционно-правовой ответственности. Суды придерживаются позиции, разрабатываемой А. Г. Сидякиным, понимая под виной причастность, а под невиновностью – непричастность.

Несмотря на устойчивую тенденцию учета принципа вины при решении вопроса о привлечении участников избирательного процесса к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, в некоторых процессах вопрос вины вообще не исследуется. Причина игнорирования принципа вины отдельными судьями кроется как в отсутствии законодательного закрепления указанного принципа, так и в уже рассмотренной ранее формалистской позиции ВС РФ, дающего разъяснения, обязательные для судов общей юрисдикции, уполномоченных рассматривать дела о правонарушениях в сфере выборов. Достижение задачи по установлению единообразия в правоприменительной и судебной практике в вопросе учета субъективного фактора при принятии решений о привлечении участника избирательного процесса к конституционно-правовой ответственности мы видим в законодательном закреплении принципа вины и исключений из него в соответствии с высказанной КС РФ правовой позицией.

В целях упорядочения правоприменительной и судебной практики предлагаем законодательно закрепить

принцип виновной конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, а также допустимые исключения из этого принципа путем выделения специальной статьи «Принцип виновного привлечения к конституционно-правовой ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах» в тексте ФЗ № 67 следующего содержания:

«1. Участник избирательного процесса подлежит конституционно-правовой ответственности только за виновное нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах. Виновным в совершении конституционно-правового нарушения признается лицо, совершившее деяние умышленно или по неосторожности.

2. Виновным признается деяние (действие или бездействие), выразившееся в совершении или допущении конституционно-правового нарушения законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах при возможности его соблюдения либо в непринятии всех возможных мер для предотвращения такого нарушения.

3. В отдельных случаях, прямо вытекающих из текста настоящего федерального закона, допускается привлечение к конституционно-правовой ответственности лиц, не виновных в нарушении законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах, но находящихся с лицами, виновными в совершении указанных нарушений, в определенной правовой связи и предоставивших указанным лицам определенный круг прав и обязанностей по представлению своих интересов (выступлению от своего имени), исполнению своих полномочий или совершению действий в своем интересе».

Подводя итог рассмотрению вопроса о процессуальном основании применения отказа в регистрации кандидата, представляется необходимым сделать следующие выводы.

Анализ существующих научных точек зрения позволяет с полной уверенностью констатировать, что единственным процессуальным основанием конституционно-правовой ответственности в сфере выборов является конституционно-правовое нарушение в сфере выборов. При решении вопроса о привлечении участника избирательного процесса к этому виду юридической ответственности подлежит обязательному выяснению наличие в действиях или бездействии нарушителя признаков состава конституционно-правового нарушения.

Вопреки попыткам отдельных ученых «изобрести» специфический набор признаков состава конституционно-правового нарушения, его состав имеет типовую четырехэлементную структуру. Элементами состава конституционно-правового нарушения законодательства РФ о выборах и референдумах являются: объект, объективная сторона, субъект, субъективная сторона.

Вина является важнейшим признаком субъективной стороны конституционно-правового нарушения в сфере выборов. Будучи неотъемлемым элементом состава избирательного правонарушения, в большинстве случаев при решении вопроса о применении отказа в регистрации кандидата наличие вины не выясняется. Отсутствие в избирательном законодательстве указания на обязательность учета вины при привлечении к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов явилось причиной неоднородности судебной и правоприменительной практики.

К примеру, Верховный суд РФ, большинство судов общей юрисдикции, непосредственно рассматривающие жалобы на неправомерные отказы в регистрации кандидатов, не принимают во внимание принцип вины и не выясняют ее наличие или отсутствие при вынесении судебных решений. Отдельные суды общей юрисдикции уделяют внимание исследованию вины и тем самым создают тенденцию привлечения к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов исключительно за виновное совершение правонарушения.

Конституционный суд РФ придерживается позиции обязательности учета вины и в качестве единственно возможного основания для привлечения участников избирательного процесса к конституционно-правовой ответственности признает виновно совершенное деяние.

Европейский суд по правам человека при решении вопроса возможности применения отказа в регистрации кандидата рекомендует судам принимать во внимание все обстоятельства дела. При этом Европейский суд необоснованно, с нашей точки зрения, обходит стороной вопрос необходимости учета вины кандидата при рассмотрении указанной категории избирательных споров.

Итак, по общему правилу кандидаты подлежат привлечению к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов исключительно за виновно совершенные деяния. При этом мы считаем необоснованным выделение двух форм вины применительно к конституционно-правовой ответственности в сфере выборов. Дело в том, что, устанавливая санкции за совершение тех или иных конституционно-правовых нарушений, российский законодатель не дифференцирует размеры и виды наказаний в зависимости от формы вины.

В отдельных случаях кандидаты могут привлекаться к конституционно-правовой ответственности и без вины. Однако при решении вопроса о возможности применения объективного вменения законодателю и правоприменителю надлежит учитывать два условия:

– объективное вменение в сфере конституционно-правовой ответственности в сфере выборов возможно только в случаях, прямо предусмотренных законом;

– кандидату могут быть вменены в вину действия ограниченного круга лиц, находящихся с ним в определенной правовой связи и имеющих полномочия по представлению его интересов в период избирательной кампании.

С учетом назревшей необходимости глубокой теоретической разработки института конституционно-правовой ответственности в сфере выборов, а также в целях систематизации нормативно-правового материала, регулирующего основания, условия и порядок применения мер конституционно-правовой ответственности участников избирательного процесса, представляется необходимым выделить в тексте ФЗ № 67 специальную главу XI «Юридическая ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах»:

«Глава XI. Юридическая ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах»:

– Статья 79. Виды юридической ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах.

– Статья 80. Конституционно-правовая ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах.

– Статья 81. Меры конституционно-правовой ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах.

– Статья 82. Конституционно-правовое нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах.

– Статья 83. Принцип виновного привлечения к конституционно-правовой ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации о выборах и референдумах».

В связи с предлагаемым законодательным изменением необходимо изменить нумерацию и содержание остальных глав и статей ФЗ № 67. Федеральные законы, законы субъектов РФ, регулирующие порядок организации и проведения отдельных видов выборов на территории РФ и субъектов РФ, необходимо привести в соответствие с ФЗ № 67.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О разъяснении порядка применения пункта 1.1, подпунктов «в. 1», «в. 2» пункта 24, подпунктов «б. 1», «б. 2» пункта 25, подпунктов «з», «и» пункта 26 статьи 38 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»: постановление Центральной избирательной комиссии Российской Федерации от 23.03.2007 г. № 203/1272-4 // Вестник Центризбиркома РФ. 2007. № 3.

2. Климова Ю. Н. Понятие избирательного правонарушения и комплексный подход к анализу мер ответственности, установленных избирательным законодательством // Государственная власть и местное самоуправление. 2008. № 2. С. 6–7.

3. По делу о проверке конституционности положения пункта 2 статьи 1070 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан И. В. Богданова, А. Б. Зернова, С. И. Кальянова и Н. В. Труханова : постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 25.01.2001 г. № 1-П // Вестник Конституционного суда РФ. 2001. № 3.

4. Авдеенкова М. П., Дмитриев Ю. А. Конституционное право Российской Федерации : курс лекций. М., 2002. Ч. 1. 336 с.

5. Кондрашев А. А. Конституционно-правовая ответственность в Российской Федерации: теория и практика. М., 2006.

6. Об отмене решения Верховного Суда РФ от 25.02.2000 № ГКПИ2000-179, которым оставлена без удовлетворения жалоба об отмене Постановления Центризбиркома РФ от 17.02.2000 № 84/999-3 «Об отказе в регистрации кандидата на должность Президента Российской Федерации В. В. Жириновского, выдвинутого избирательным объединением «Либерально-демократическая партия России (ЛДПР)» : определение Верховного Суда РФ от 06.03.2000 № КАС00-97 // Избирательные права и право на участие в референдуме граждан Российской Федерации в решениях Верховного Суда Российской Федерации. М., 2002. С. 583–589.

7. Авакьян С. А. Актуальные проблемы конституционно-правовой ответственности // Конституционно-правовая ответственность: проблемы России, опыт зарубежных стран. М., 2001. С. 31–32.

8. Баглай М. В. Конституционное право Российской Федерации. М., 2005. С. 34.

9. Виноградов В. А. Конституционно-правовая ответственность: системное исследование : дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2005. С. 159–160.

10. Шон Д. Т. Конституционная ответственность // Государство и право. 1995. № 7. С. 38.

11. Сидякин А. Г. Принцип виновной ответственности и фактор вины в избирательном процессе // Журнал российского права. 2005. № 1. С. 12.

12. Кутафин О. Е. Предмет конституционного права. М., 2001. С. 389.

13. Турищев С. В. Ответственность кандидата, избирательного объединения за нарушение оформления документов, предоставляемых для регистрации: соотношение принципа вины и оснований отказа в регистрации // Журнал российского права. 2008. № 11. С. 70–77.

14. Борисов И. Б., Ивайловский Д. А. Соотношение отдельных позиций Европейского суда по правам человека с национальным избирательным законодательством // Конституционное и муниципальное право. 2009. № 3. С. 26.

15. Краснов и Скуратов против Российской Федерации : постановление Европейского суда по правам человека от 19.07.2007 г. // Бюллетень Европейского суда по правам человека. Российское издание. 2008. № 4. С. 115–132.

16. Орлов Д. В. Институт юридической ответственности за избирательные правонарушения в современной России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2007. 35 с.

17. Краснов М. А. Публично-правовая ответственность представительных органов за нарушение закона // Государство и право. 1993. № 6.

18. Лучин В. О. Конституционные деликты // Государство и право. 2000. № 1. С. 12–18.

19. Зражевская Т. Д. Проблемы правовой ответственности государства, его органов и служащих // Государство и право. 2000. № 3. С. 20–36.

20. Проблемы конституционно-правовой ответственности (по материалам конференции на юридическом факультете) // Вестник Моск. ун-та. Сер. 11: Право. 2001. № 3.

21. Колюшин Е. И. Конституционное (государственное) право России. М., 1999. 382 с.

22. Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: федер. закон РФ от 12.06.2002 № 67-ФЗ (ред. от 27.12.2009) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 24. Ст. 2253.

REFERENCES

1. On the clarification of the procedure of application of item 1.1, sub-items «v. 1», «v. 2», item 24, sub-items «b. 1», «b. 2», item 25, sub-items «z», «i», item 26 of article 38 if the Federal law On the major guarantees of voting rights and the right for participation in referensum of the RF citizens: decree of the centralelection committee of the Russian Federation dated 23.03.2007 # 203/1272-4 // Bulletin of the RF sentrizbirkom. 2007. # 3.

2.Klimova Yu. N. Concept of electoral delict and complex approach to analysis of responsibility measures established by the election legislation // The state powers and local authorities. 2008. # 2. P. 6–7.

3. On the checking of the constitutional capacity of provision of item 2 article 1070 The RF Civil Code due to the claims of I. V. Bogdanov, A. B. Zernov, S. I. Kalyanovand N. V. Trukhanov: decree of the Constitutional Court of theRF dated 25.01.2001 # 1-P // Bulleting of the Constitutional Court of the RF. 2001. # 3.

4. Avdeyenkova M. P., Dmitriev Yu. A. Constitutional law of the RF: lectures. M., 2002. 336 p. P. 1.

5. Kondrashev A. A. Constitutional and legal responsibility in the RF: theory and practice. M., 2006.

6. On the delete of the decision of the Supreme Court of the RF dated 25.02.2000 # GKPI2000-179, which did not satisfy the claimregarding delete of decree of the RF Tsentrizbirkom dated 17.02.2000 # 84/999-3 On the rejection of registration the candidate to the position of the President of the RF V. V. Zhirinovsky provided by the association of Liberal-democratic party of Russia (LDPR): determination of the Sipreme Court of the RF dated 06.03.2000 # KAS00-97 // Voting rights anf the right for participation in referendum of the RF citizens in decisions of the RF Supreme Court. M., 2002. P. 583–589.

7. Avakyan S. A. Actual issues of constitutional and legal responsibility // Constitutional and legal responsibility: issues of Russia, foreign experience. M., 2001. P. 31–32.

8. Baglai M. V. Constitutional law in the Russian Federation. M., 2005. P. 34.

9. Vinogradov V. A. Constitutional and legal responsibility: systematic research; dissertation of the doctor of legalsciences. M., 2005. P. 159–160.

10. Shon D. T. Constitutional responsibility // State and law. 1995. # 7. P. 38.

11. Sidyakin A. G. Principle of guilty responsibility and factor of guilty in the election process // Journal of Russian law. 2005. # 1. P. 12.

12. Kutafin O. E. Subject ofconstitutional law. M., 2001. P. 389.

13. Turishchev S. V. Responsibility of a candidate, electoral association for violation of documents drawing provided for registration of: ratio of guilty principle and rejection of registration bases // Journal of Russian law. 2008. # 11. P. 70–77.

14. Borisov I. B., Ivailovsky D. A. Ratio of separate positions of the European court of the human rights with national voting legislation // Constitutional and municipal law. 2009. # 3. P. 26.

15. Krasnov andSkuratov versus the Russian Federation: decree of European court of the human rights dated 19.07.2007 // bulletin of the European court of the human rights. Russian edition. 2008. # 4. P. 115–132.

16. Orlov D. V. Institution of legal responsibility for electoral delict in the modern Russia: dissertation of the candidate of legal sciences. N. Novgorod, 2007. 35 p.

17. Krasnov M. A. Public and legal responsibility of authorities for the law violation // State and law. 1993. # 6.

18. Luchin V. O. Constitutional delicts // State and law. 2000. # 1. P. 12–18.

19. Zrazhevskaya T. D. Issues of legal responsibility of the state, its authorities and employees // State and law. 2000. # 3. P. 20–36.

20. Issues of constitutional and legal responsibility (upon materials of the conference at the law department) // Bulletin of Moscowstate university. Ser. 11.: Pravo. 2001. # 3.

21. Kolyushin E. I. Constitutional (state) law in Russia. M., 1999. 382 p.

22. On major guaramtees of the voting rights and the right for participation in referendum of the RF citizens: federal law of the RF dated 12.06.2002 # 67-FZ (revision as of 27.12.2009) // Collection of the RF legislation. 2002. # 24. Article 2253.

УДК 346.9
ББК 67.404.200

Попов Евгений Юрьевич,
аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградский институт экономики, социологии и права,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ДОСУДЕБНЫЕ СПОСОБЫ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ПО ДОГОВОРЕННОСТИ СТОРОН

PRETRIAL SATISFACTION OF THE CREDITORS DEMANDS TO THE INDIVIDUAL UPON THE PARTIES AGREEMENT

В статье обосновывается, что применительно к делам о банкротстве физических лиц возможно использование реструктуризации задолженности, которая включает в себя такие способы прекращения обязательств, как новация, рефинансирование, изменение отдельных элементов договора. Юридическим выражением соглашения о реструктуризации задолженности является мировое соглашение. Заключенное до начала процедур банкротства мировое соглашение носит статус мировой сделки и направлено на устранение возможности наступления состояния неплатежеспособности. Такое соглашение, заключенное после подачи заявления о банкротстве, но до начала судебных процедур, также, по мнению автора, может носить статус акта досудебного удовлетворения требований кредиторов.

The article has justified that in connection to the cases about bankruptcy of individuals it is possible to use the restructuring of debts, which includes such methods of obligations termination as innovation, refinancing, change of some elements of the agreement. Amicable agreement is the juridical expression of the agreement about the restructuring of debts. Amicable agreement made prior to the beginning of the bankruptcy procedure has the status of amicable transaction and is aimed at the elimination of the possibility of the insolvency conditions. Such agreement made after submission of the bankruptcy application, but prior to the beginning of the judicial procedures, also, in the opinion of the author, can have the status of the pretrial satisfaction of the creditors demands.

Ключевые слова: предупреждение банкротства физического лица, досудебное урегулирование спора, стороны обязательства, удовлетворение требований кредиторов, физическое лицо, банкротство, обязательство, кредитор, должник, судебная процедура.

Keywords: warning about bankruptcy of an individual, pretrial regulating of dispute, parties of obligation, satisfaction of creditors demands, individual, bankruptcy, obligation, creditor, debtor, court proceedings.

Осуществление процедур банкротства предполагает вмешательство в действия должника, ограничение его право- и дееспособности, альтернативное наличие способов удовлетворения кредиторов, отличных от тех процедур, которые предполагает законодательство о банкротстве, создает условия для предотвращения банкротства. В связи с этим необходимо изучение способов удовлетворения требований кредиторов путем поэтапного предупреждения банкротства, а именно: реструктуризация долга; мировое соглашение.

Соглашение о реструктуризации долга

Досудебное соглашение по поводу удовлетворения требований кредиторов, как нам представляется, может быть достигнуто либо напрямую между должником и кредитором, либо с участием посредника (медиатора) [1].

Гражданское законодательство не содержит расшифровки понятия «реструктуризация долга», однако гл. 26 ГК РФ регулирует порядок внесудебного прекращения обязательств.

В теории права под реструктуризацией долга понимается изменение условий выплаты, погашения долга и процентов по нему в сторону их смягчения; увеличение сроков погашения, отсрочка очередных платежей или даже прощение части долга [2]. В юридической литературе используется и другое понятие, по мнению М. Т. Саблина, «реструктуризация долга – это любое изменение первоначальных договоренностей кредитора с должником в связи с затруднительностью погашения долга прежним способом с целью получить исполнение обязательств любым иным способом» [3].

Очевидно, что такая трактовка данного понятия основывается на положениях ст. 105 Бюджетного кодекса Российской Федерации [4], определяющих реструктуризацию долга как основанное на соглашении прекращение долговых обязательств, с заменой указанных долговых обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения обязательств. Это определение содержится также в ст. 2 Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [5].

Проведение реструктуризации возможно только при согласии должника и кредитора и может предусматривать использование инструментов, направленных на восстановление платежеспособности должника, частичное удовлетворение и рассрочку требований кредиторов, а именно:

– рефинансирование задолженности, новация (замена долговых обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения обязательств);

– изменение условий первоначального договора (отсрочка погашения долга, сокращение общей суммы задолженности, освобождение от уплаты процентов, сокращение процентной ставки, отсрочка платежа и т. д.);

– зачет встречных требований;

– отступное (предоставление денег, имущества взамен исполнения первоначального обязательства), частный случай – конвертация долга в акции;

– перевод должником своего долга на третье лицо.

Эффективность реструктуризации во многом зависит от применяемой методологии и последовательности в реализации выбранной стратегии поведения по отношению к должникам и кредиторам. В ряде случаев реструктуризация долга имеет больше преимуществ, нежели проведение процедуры банкротства и, по мнению А. И. Демехина, может способствовать предотвращению дефолта и соблюдению интересов кредиторов [6].

Рефинансирование – один из наиболее распространенных и широко используемых механизмов для реструктуризации долга. Иными словами, предполагается выдача нового кредита для погашения текущей задолженности.

Иногда кредиторы, в частности банки, предпочитают использовать этот метод не напрямую, а в некотором скрытом виде. Обычно это обусловлено понижением категории кредита при прямом рефинансировании, появляется необходимость доначислить резервы на возможные потери по ссудам согласно нормативам Центрального банка РФ, что, в свою очередь, негативно отражается на прибыльности кредита для банка. Поэтому зачастую используется вариант, когда заемщик изыскивает средства (возможно, даже последние или заемные) и погашает проблемный кредит. Банк, в свою очередь, спустя короткий промежуток времени выдает заемщику новый кредит. Чаще всего такой кредит выдается уже на других условиях (изменение валюты обязательства, сроков погашения задолженности и т. п.) [7].

Необходимо понимать, что банки и в какой-то мере другие кредиторы не заинтересованы в немедленном банкротстве заемщика. Во-первых, есть шанс, что заемщик в итоге переживет тяжелые времена и полностью оплатит долги, а во-вторых – кредитор может быть не заинтересован в получении непрофильных активов, которыми еще нужно уметь управлять. В целом банк заинтересован в том, чтобы заемщик постоянно существовал и рефинансировался [8]. Однако рефинансирование не всегда выгодно самим заемщикам, так как подобная процедура влечет за собой определенные последствия, такие как увеличение процентной ставки, предоставление дополнительного обеспечения и залогов, возможная необходимость личного поручительства и гарантий собственника, усиливающийся контроль со стороны кредитора. Процедура рефинансирования задолженности, с одной стороны, помогает должнику покрыть разрывы между поступлениями и расходованием денежных средств, а с другой стороны, таит в себе угрозу полной потери финансовой независимости должника, что в конечном итоге приведет к необходимости процедуры банкротства.

Отдельные цивилисты предлагают использовать рефинансирование в таких сферах гражданских правоотношений, как ипотечное кредитование [9].

Соглашение о новации

О возможности реструктуризации задолженности высказывались еще досоветские цивилисты. Так, К. Н. Анненков, ссылаясь на источники римского права, указывал о возможности *новации* задолженности, «под которой, по объяснению Барона, понимается перевод по инициативе сторон содержания какого-либо обязательства в другое новое обязательство. При совершении ее римское право допускало не только увеличение, или уменьшение прежнего обязательства, а равно изменение различных определений в нем, как-то: о сроках, условиях и прочее, но даже и кредитора или должника; а последствия новации заключались по римскому праву в полном прекращении прежнего обязательства со всеми его придаточными частями, такими как поручительство, неустойка, залог, проценты, привилегии и прочее» [10].

Зарубежные цивилисты представляют новацию как полную передачу прав, при которой происходит замена одной из сторон договора другим физическим или юридическим лицом, к которым переходят все права и обязанности по договору [11]. Однако фактически многие положения зарубежного законодательства, регулирующие передачу прав, не различают собственно передачу прав и перевод долга.

Согласно ст. 414 ГК РФ, обязательство, за исключением обязательств по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью, и по уплате алиментов, прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (новация).

Следовательно, гражданское законодательство обладает весьма действенным инструментом удовлетворения требований кредиторов при одновременном сохранении дееспособности и правоспособности должника.

Однако при реализации положений о новации возникают определенные сложности. Из содержания закона непонятно, что необходимо изменить при новации: предмет договора или предмет исполнения. На предмет договора имеется несколько точек зрения. Например, по мнению А. Н. Обыденнова, предметом обязательства являются различные объекты материального мира [12]. Ф. И. Гавзе понимает под предметом обязательства действия сторон, направленные на исполнение обязанностей по договору, тем самым не различая предмет договора и предмет исполнения [13]. На практике довольно сложно найти пример изменения предмета. Это одна сторона вопроса. Другая проблема заключается в следующем: следует ли считать изменением предмета договора при новации договора займа в договор кредита, когда предметом в том и другом случае являются деньги (при одном и том же способе исполнения обязательства) [14].

Очень часто при новации долг, возникший из купли-продажи, аренды имущества или иного основания, может быть заменен заемным обязательством. К подобным действиям применяются как положения о новации, так и о порядке заключения договора займа (ст. 808 ГК РФ). Однако возникающие при этом проблемы классификации возникающих заемных правоотношений становятся причинами многих судебных процессов. Суть проблемы в том, что договор займа является реальным договором, для заключения которого требуется передача предмета займа заемщику. Вопреки этому при новации долга в заемное обязательство требование о реальности займа не соблюдается – ведь долг, подлежащий новации (например, из договора купли-продажи, аренды, подряда и т. п.), уже имеется. На данный

счет в судебной практике отражается несколько позиций.

С одной стороны суды, ссылаясь на необходимость «реальности» договора займа, постановляют, что при отсутствии факта передачи денег не может возникнуть и заемное обязательство из новации [15]. Иные суды менее категоричны и не требуют фактической передачи денег [16]. По мнению В. А. Белова, второй подход является верным. Так как в ситуации с новацией необходимо отделять понятия «договор займа» и «заемные правоотношения», так как «первый является сделкой, а вторые – обязательствами, которые могут возникнуть как на основании договора займа, так и на основании иных юридических фактов, предусмотренных законом. Одним из таких фактов является соглашение о новации долга в заемное обязательство» [17]. Судебная практика подтверждает также возможность новирования договоров займа.

Так, из материала судебного дела следует, что соглашение о новации предусматривало замену обязательств должника, в том числе по возврату займов и уплате неустойки, на обязательство по возврату суммы займа кредитору. Кассационная инстанция оставила в силе решение суда, взыскавшего в пользу кредитора долг по этому соглашению, проценты за пользование суммой займа и пени за просрочку возврата займа. При этом был признан несостоятельным довод о невозможности новирования обязательств по договору займа в заемное обязательство. Статья 818 ГК РФ допускает замену по соглашению сторон долга, возникшего из купли-продажи, аренды или иного основания, заемным обязательством. Причем законодательство не запрещает новирование в заемное обязательство суммы пени, начисленной за просрочку исполнения должником первоначального обязательства по уплате долга и признанной ответчиком на момент новации. Исходя из п. 1 ст. 414 ГК РФ существо новации заключается в замене первоначального обязательства другим с одновременным прекращением первоначального. Между тем, заключая договор новации, стороны по существу пересмотрели условия договоров займа, которые продолжали действовать в измененном виде [18][1].

Соглашение об отступном и прощении долга

Гражданское законодательство предусматривает и такие способы досудебного удовлетворения требований кредиторов, как отступное (ст. 409 ГК РФ), прекращение обязательств зачетом (ст. 410 ГК РФ), прощение долга (ст. 415 ГК РФ), прекращение обязательства невозможностью исполнения (ст. 416 ГК РФ). Однако применительно к ситуациям о досудебном удовлетворении кредиторов (в целях предотвращения банкротства), на наш взгляд, подходит прощение долга.

Согласно ст. 415 ГК РФ обязательство прекращается освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора. При этом не ограничивается право кредитора на прощение долга как в полном объеме, так и частично.

Направляя в адрес должника уведомление о прощении долга, в котором подробно излагается, какой долг и по какому обязательству прощается, кредитор принимает решение о прощении долга в одностороннем порядке [19][2]. Однако решение о прощении долга предполагает изменение первоначальных условий договора, по которому возникли обязательства у должника, тем более если речь идет об уплате задолженности. Таким образом, в данной ситуации предпочтительнее заключать именно двустороннее соглашение с должником об изменении условий договора.

Данный способ удовлетворения кредиторов не является «альтруистичным» по своей природе, ибо, прощая частично долг своему дебитору, кредитор изначально преследует свои интересы, так как в его интересах получить хотя бы часть имеющейся задолженности, особенно в условиях угрозы наступающего банкротства должника. В связи с этим соглашение о прощении долга (в том числе мировом и при участии медиатора) должно содержать пункты, указывающие, что часть долга прощается в обмен на обязательство должника погасить оставшуюся часть задолженности, что будет подтверждением возмездного характера сделки.

В Постановлении[3] № 2833/10 [20] Президиум ВАС подчеркнул, что при прощении долга налогоплательщик должен представить доказательства направленности этого действия на получение дохода. О намерениях кредитора, освободившего должника от лежащих на нем обязанностей, может свидетельствовать наличие у него коммерческого интереса в прощении долга, который, в частности, может выражаться в достижении соответствующего мирового соглашения, направленного на урегулирование взаимных требований [21].

Мировое соглашение

Процедура заключения мирового соглашения в достаточной степени урегулирована гражданским процессуальным правом, арбитражным процессуальным правом, а также рядом федеральных законов, регулирующих отношения должника и кредитора [22]. Главой VIII Закона «О несостоятельности» 2002 г. регулируется порядок заключения мирового соглашения в процессе банкротства с указанием на возможность заключения данного соглашения на любой стадии процедуры. Таким образом, можно сделать вывод о возможности заключения мирового соглашения после подачи кредитором или должником заявления о банкротстве, но до начала процедур банкротства.

Мировое соглашение заключается в письменной форме и должно содержать положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме.

---

[1] По соглашению допускается замена сторон долга, возникшего из договора купли-продажи, аренды имущества или иного основания, заемным обязательством. Неисполнение договорных обязательств ответчиком является основанием для взыскания долга, начисления процентов за просрочку возврата займа и пеней.

[2] В передаче дела по иску о взыскании основного долга и процентов за пользование чужими денежными средствами для пересмотра в порядке надзора судебных актов отказано, так как, отказывая в удовлетворении иска, суды обоснованно исходили из того, что истец письмом уведомил ответчика о прекращении своей деятельности в качестве индивидуального предпринимателя и заявил о безвозмездном прощении долга ответчика по договору поставки.

[3] Заявление о признании частично недействительным решения налогового органа по эпизоду, связанному с отнесением в состав внереализационных расходов прощенного долга, удовлетворено, так как НК РФ при применении метода начисления предоставляет возможность налогоплательщику – кредитору по денежному обязательству – скорректировать сумму дохода, ранее учтенного для цели налогообложения, путем включения суммы непогашенной задолженности в состав внереализационных расходов.

Статья 156 Закона «О несостоятельности» 2002 г. предполагает, что мировое соглашение, касающееся должника – физического лица может содержать положения о прекращении обязательств должника путем предоставления отступного, новации обязательства, прощения долга, об изменении сроков и порядка уплаты обязательных платежей, включенных в реестр требований кредиторов.

Заключенное до начала судебного процесса мировое соглашение приобретает характер мировой сделки. О возможности совершения мировой сделки высказывались цивилисты дореволюционного периода, в том числе и ссылаясь на догмы древнеримского права.

Так, Г. Ф. Шершеневич под мировой сделкой понимал договор, по которому контрагенты обязуются ко взаимным уступкам ввиду сомнительности принадлежащих им в отношении друг друга прав: «цель мировой сделки состоит в том, чтобы ценой обоюдных жертв устранить или предупредить споры, процессы, памятуя, что худой мир лучше доброй ссоры» [23, с. 123].

Ссылаясь на «Dernburg. Pandecten» Д. Д. Гримм определял мировую сделку как договор, «которым юридическое отношение, существующее между двумя сторонами, из спорного или возбуждающего какое-либо иное сомнение обращается посредством взаимных со стороны участвующих лиц уступок в бесспорное и несомненное» [24].

Историческое определение мирового соглашения (сделки) находит судебное подтверждение и в современном законодательстве. Так, находит свое подтверждение тот факт, что мировое соглашение устраняет неясности или сомнительности предыдущей сделки или договора.

Согласно информационному письму Президиума Высшего арбитражного суда РФ, не подлежат утверждению мировые соглашения, содержащие неясные выражения или создающие неопределенность в отношении объема обязательств должника или сроков их исполнения.

Так, в арбитражный суд обратился внешний управляющий с заявлением об утверждении мирового соглашения в деле о банкротстве. Кредитор, голосовавший против заключения мирового соглашения, возражал и против его утверждения, полагая, что оно содержит неопределенные формулировки, которые могут служить препятствием для его исполнения.

Суд отказал в утверждении мирового соглашения, поскольку использованная в мировом соглашении фраза «должник может погасить задолженность путем уступки прав требования, отпуском готовой продукции, сырья и товарно-материальных ценностей» содержит предположительные варианты погашения кредиторской задолженности относительно неопределенных кредиторов. По смыслу п. 1 ст. 156 Закона «О несостоятельности» 2002 г. и ч. 2 ст. 140 АПК РФ для того, чтобы соглашение считалось заключенным, условия мирового соглашения должны быть ясными и определенными [25].

Из материалов другого судебного дела следовало, что согласно условиям мирового соглашения должник принимал на себя обязательство уплатить одному из кредиторов определенную сумму в течение месяца с момента получения дебиторской задолженности от иного лица. Суд отказал в утверждении мирового соглашения, поскольку обязанность должника была поставлена под условие, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет.

Называя несколько причин заключения мировой сделки, цивилисты указывают также и на такую, как неуверенность относительно фактической возможности реализации данного притязания (например, в случае грозящей несостоятельности должника).

К характерным чертам мировой сделки Г. Ф. Шершеневич относил следующие. Во-первых, мировая сделка является договором, так как к ней могут применяться все субъективные и объективные условия, установленные для договоров. Во-вторых, необходима сомнительность прав как основание, как побудительная причина к заключению мировой сделки. Предполагается сомнение сторон, заключающих мировую сделку, в неопровержимости их прав, неуверенность в благополучном исходе процесса, если дело дойдет до суда.

В-третьих, мировая сделка предполагает взаимность уступок. Каждый контрагент отступается в части от своего права ввиду такого же отступления с другой стороны. «Где нет взаимности, там нет мировой сделки, а есть только дарение. Поэтому неправильным представляется выражение «окончить дело миром», когда истец уменьшает на суде свои требования, которые ответчик соглашается удовлетворить, не дожидаясь судебного решения. Уступки могут состоять или в уменьшении объема существующего требования, или в замене большего другим, меньшим, требованием» [23, с. 78]. При этом известный ученый различал мировую сделку судебную и внесудебную.

С учетом того, что мировая сделка носит характер договора, она может быть оспорена на общем основании, в случае принуждения, в случае обмана и в том случае, если обстоятельства, принятые сторонами за верные при заключении мировой, окажутся неверными (к примеру, вероятность банкротства должника оказалась сильно завышенной по сравнению с фактической) [26].

Очевидно, что в современном законодательстве мировая сделка трансформировалась в мировое соглашение. В то же время мировое соглашение в деле о банкротстве – это в достаточной степени специфический институт, который отличается от аналогичного института искового производства (п. 4 ст. 49, гл. 15 АПК РФ). Следует согласиться с учеными, утверждающими, что «мировое соглашение, заключаемое по делу о банкротстве, носит черты как гражданско-правовой сделки, так и процессуально значимого действия, которым заканчивается дело о несостоятельности. С точки зрения структурированности институт мирового соглашения обладает сложным юридическим составом. Каждый из элементов этого состава имеет самодовлеющее значение; с другой же стороны, желаемый правовой эффект порождается только совокупностью этих элементов» [27].

С точки зрения гражданско-правовой направленности мировое соглашение предполагает установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Таким образом, мировое соглашение должно соответствовать требованиям гражданского законодательства, регулирующим порядок совершения сделок.

С другой стороны, мировое соглашение допускает при определенных условиях подчинение воли некоторых участвующих в нем лиц воле большинства. Таким образом, мировое соглашение обязательно и для тех кредиторов, кто не голосовал за его заключение или голосовал

против. На это обстоятельство обратил внимание Конституционный суд РФ, который указал, что «в отношениях, возникающих при заключении мирового соглашения в процессе реструктуризации или в ходе конкурсного производства, превалирует публично-правовое начало: эти отношения основываются на предусмотренном законом принуждении меньшинства кредиторов большинством, а следовательно, в силу невозможности выработки единого мнения иным образом воля сторон в данном случае формируется по другим, отличным от искового производства принципам» [28].

План погашения долгов в рамках процедуры банкротства

Исходя из смысла письма Минэкономразвития от 28 июля 2010 г. № Д05-2531, при подаче заявления о банкротстве гражданином может быть внесен план погашения его долгов (ст. 204 Закона «О несостоятельности» 2002 г.). План погашения долгов должен включать: срок его осуществления; размеры сумм, ежемесячно оставляемых должнику и членам его семьи для обеспечения их жизнедеятельности; размеры сумм, которые предполагается ежемесячно направлять на погашение требований кредиторов.

При отсутствии возражений кредиторов арбитражный суд может утвердить план погашения долгов, что является основанием для приостановления производства по делу о банкротстве на срок не более чем три месяца.

Кроме того, согласно ст. 12 Закона «О несостоятельности» 2002 г. после завершения расчетов с кредиторами признанный банкротом гражданин освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов, заявленных в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, за исключением требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, например алиментов, требований выплат в связи с причинением вреда.

В случае невозможности достижения соглашения с кредиторами об урегулировании задолженности должник вправе обратиться с заявлением о своем банкротстве в арбитражный суд, при условии, что он зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя. В связи с этим план погашения долгов можно отнести к досудебным способам принятия решения об удовлетворении требований кредиторов. Однако следует уточнить, что план погашения долгов подается вместе с заявлением и его утверждение осуществляется в судебном порядке.

По нашему мнению, существенным пробелом законодательства о банкротстве в отношении как физических, так и юридических лиц является отсутствие норм, регулирующих досудебное удовлетворение требований кредиторов, а имеющиеся нормы в части предупреждения банкротства весьма скудно отражают все существующие для этого в гражданском законодательстве инструменты. Вместе с тем гражданским законодательством предусмотрены способы удовлетворения требований кредиторов, реализуемые без судебного вмешательства: новация, отступное, прощение долга.

Применительно к делам о банкротстве физических лиц целесообразно использование реструктуризации задолженности, которая включает в себя такие способы, как новация, рефинансирование, изменение отдельных элементов договора. Юридическим выражением согласия на реструктуризацию задолженности является мировое соглашение. Заключенное до начала процедур банкротства мировое соглашение носит статус мировой сделки и направлено на устранение возможности наступления состояния неплатежеспособности. В то же время такое соглашение, заключенное после подачи заявления о банкротстве, но до начала судебных процедур также, по нашему мнению, может носить статус акта досудебного удовлетворения требований кредиторов. Учитывая, что данные процедуры имеют большое значение для предупреждения банкротства, считаем необходимым дополнить главу II «Предупреждение банкротства» Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 07.02.2011) «О несостоятельности (банкротстве)» нормами о возможном досудебном удовлетворении требований кредиторов, предусматривающими применение реструктуризации задолженности и мирового соглашения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации): федер. закон от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ // Российская газета. 2010. № 168.

2. Словарь юридических терминов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://slovari.yandex.ru/. (дата обращения 29.04.2011).

3. Саблин М. Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. М.: Волтерс Клувер, 2011. 528 с.

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Российская газета. 1998. 12 авг. № 153–154.

5. О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей: федер.й закон от 09.07.2002 № 83-ФЗ // Российская газета. 2002. № 127.

6. Демехин А. И. Акционирование долга как инструмент реструктуризации задолженности // Юридическая работа в кредитной организации. 2010. № 2. С. 75–82.

7. Коневский А. Использование залога при реструктуризации долга // Консультант. 2009. № 23. С. 47–51.

8. Правила для бизнеса-2010: уроки судебных дел / сост. М. В. Завязочникова; под ред. С. Г. Пепеляева). М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 78.

9. Кирюхин А. Ю. Правовое регулирование рефинансирования ипотечного жилищного кредита по гражданскому праву России: дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2004. С. 15.

10. Анненков К. Н. Система русского гражданского права. Т. 3: Права обязательственные [Электронный ресурс] // СПС «Консультант», 2011.

11. Фокс Ч. Составление договоров: чему не учат студентов: пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 56.

12. Обыденнов А. Н. Предмет и объект как существенные условия гражданско-правового договора // Журнал российского права. 2003. № 12. С. 61–67.

13. Гавзе Ф. И. Обязательственное право (общие положения). Минск, 1968. С. 26.

14. Герасимов А. Н. Новация как специальный случай прекращения обязательства. Проблемы совершенствования правоохранительной деятельности органов внутренних дел: матер. межвуз. науч.-теорет. конф. курсантов). Екатеринбург: Изд-во Уральского юридического института МВД России, 2002. С. 45–47.

15. Постановление ФАС МО от 08.01.2004 № КГ-А40/10155-03 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2011.

16. ФАС ДО от 04.03.2005. Решение по делу № Ф03-А24/04-1/4059 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2011.

17. Практика применения Гражданского кодекса РФ, частей второй и третьей / под. общ. ред. В. А. Белова. М.: Юрайт, 2010. С. 91.

18. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18.06.2009 № Ф04-3469/2009(8620-А27-30) по делу № А27-11700/2008 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2011.

19. Определение ВАС РФ от 08.02.2010 № ВАС-384/10 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2011.

20. Постановление Президиума ВАС РФ от 15.07.2010 № 2833/10 по делу № А82-7247/2008-99 // Вестник ВАС РФ. 2010. № 10.

21. Гришина О. П. Прощаем контрагенту часть долга // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. 2011. № 1. С. 17–27.

22. Об ипотеке (залоге недвижимости): федер. закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Российская газета. 1998. 22 июля. №. 137.

23. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. М.: Издание Бр. Башмаковых, 1911. 616 с.

24. Гримм Д. Д. Лекции по догме римского права. М.: Зерцало, 2003. С. 87.

25. Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с заключением, утверждением и расторжением мировых соглашений в делах о несостоятельности (банкротстве): информационное письмо Президиума ВАС РФ от 20.12.2005 № 97 // Вестник ВАС РФ. 2006. № 3 (Обзор).

26. Победоносцев К. П. Курс гражданского права. Т. I–III (воспроизводится по изданию С.-Петербург, 1896 г.). М.: Зерцало, 2004. 768 с.

27. Постатейный комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» / А. Ю. Бушев, О. А. Городов, Н. С. Ковалевская [и др.] ; под ред. В.Ф. Попондопуло. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2011. 776 с.

28. По делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О реструктуризации кредитных организаций», пунктов 5 и 6 статьи 120 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобами граждан, жалобой региональной общественной организации «Ассоциация защиты прав акционеров и вкладчиков» и жалобой ОАО «Воронежское конструкторское бюро антенно-фидерных устройств»: постановление Конституционного Суда РФ от 22.07.2002 № 14-П // Собрание законодательства РФ. 2002. № 31. Ст. 3161.

REFERENCES

1. Federal law dated July 27, 2010 # 193-FZ On alternative procedure of disputes settlement with the participation of an intermediary (mediation procedure) // Russian newspaper 2010. # 168.

2. Dictionary of legal terms [Electronic resource]. Access mode: http://slovari.yandex.ru/. (date of viewing: 29.04.2011).

3. Sablin M.T. Collection of debts: from prophylactic to enforcement: practical manual for receivables management. M.: Wolters Cloover, 2011. 528 p.

4. Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 # 145-FZ // Russian newspaper. # 153–154. 12.08.1998.

5. Federal law dated 09.07.2002 # 83-FZ On financial improvement of agricultural producers // Russian newspaper. 2002. # 127.

6. Demekhin A.I. Debt auctioning as a tool of debt restructuring // Legal activity in credit company. 2010. # 2. P. 75–82.

7. Konevsky A. Use of pledge for debt restructuring // Consultant. 2009. # 23. P. 47–51.

8. Rules for business-2010: lessons of the trial cases / composed by M.V. Zavyazochnikov; edited by S.G. Pepelayev). M.: Alpina Publishers, 2010. P. 78.

9. Kiryukhin A. Yu. Legal regulation of the mortgage credit refinancing in the Civil Code of Russia: dissertation of the candidate of legal sciences. Volgograd, 2004. P. 15.

10. Annenkov K. N. The system of Russian civil law. V. 3. Obligatory rights [Electronic resource] // SPS Consultant, 2011.

11. Fox Ch. Making agreements: what students are not taught: translation from English. 3-d edition. M.: Alpina Publishers, 2010. P. 56.

12. Obydennov A. N. The subject and the object as considerable conditions of the civil-legal agreement // Journal of the Russian law. 2003. # 12. P. 61–67.

13. Gavze F. I. Obligatory right (general provisions). Minsk, 1968. P. 26.

14. Gerasimov A. N. Innovation as a special case of obligations termination. Issues of improvement of the law enforcement activity of the internal affairs structures: materials of scientific and theoretical conference). Ekaterinburg: Publishing house of the Urals law institute of the RF MVD, 2002. P. 45–47.

15. Decree of FAS MO dated 08.01.2004 # KG-A40/10155-03 [Electronic resource] // SPS «Garant», 2011.

16. FAS DO dated 04.03.2005. Decision on the case # F03-A24/04-1/4059 [Electronic resource] // SPS Garant, 2011.

17. Practice of the application of the RF Civil Code, parts 2 and 3 / edited by Belov. M.: Yurait, 2010. P. 91.

18. Decree of FAS Of the West-Siberia District dated 18.06.2009 # F04-3469/2009 (8620-A27-30) on the case # A27-11700/2008 [Electronic resource] // SPS «Garant», 2011.

19. Determination of the RF VAS dated 08.02.2010 # VAS-384/10 [Electronic resource] // SPS «Garant», 2011.

20. Decree of the Presidium of the RF VAS dated 2833/10 on the case # A82-7247/2008-99 // Bulletin of the RF VAS, # 10, October, 2010.

21. Grishina O. P. Discharging of some debt of the counter-agent // Income tax: accounting of revenues and expenses. 2011. # 1. P. 17–27.

22. Federal law dated 16.07.1998 # 102-FZ (revision as of 17.06.2010) On the mortgage (real estate pledge) // Russian newspaper. 22.07.1998. # 137.

23. Shershenevitch G. F. Text book of the Russian civil law. M.: Edition of Br. Bashmakovs, 1911. 616 p.

24. Grimm D. D. Lectures on the Rome law jurisprudence. M.: Zertsalo, 2003. P. 87.

25. Information letter of the Presidium of the RF VAS dated 20.12.2005 # 97 Review of the practice of disputes settlement by the arbitrary courts, connected with the making, approval and termination of amicable agreements for the insolvency (bankruptcy) cases // Bulletin of the RF VAS. #3. 2006 (Review).

26. Pobedonostsev K. P. The course of the civil right. V. I–III (reproduced by the edition of S.-Petersburg, 1896). M.: Zertsalo, 2004. 768 p.

27. Comments to the Federal law On insolvency (bankruptcy) / A. Yu. Bushev, O. A. Gorodov, N. S. Kovalevskaya [et alia]; edited by V. F. Popondopulo. 3-d edition, revised and amended. M.: Prospect, 2011. 776 p.

28. Decree of the Constitutional Court of the RF dated 22.07.2002 # 14-P On the verification of constitutionality of several provisions of the Federal law On restructuring of credit companies, items 5 and 6 of article 120 of the Federal law On insolvency (bankruptcy) due to the claims of citizens, the claim of the regional public Association for protection of the shareholders and depositors rights and the claim of OAO Voronezh design agency of the aerial-feeder devices // Collection of the RF legislation, 05.08.2002, # 31, article 3161.

УДК 349.4
ББК 67.407

Рогачев Алексей Алексеевич,
аспирант каф. земельного права
Международного независимого эколого-политологического университета,
г. Москва,
e-mail: Rogachev-a@yandex.ru

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОЖЕНИЯ КАТЕГОРИЙ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ И ЗЕМЕЛЬ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

LEGAL REGULATION OF DETERMINATION OF CATEGORIES OF LAND PLOTS OF SETTLEMENTS AND OF ESPECIALLY PROTECTED NATURAL TERRITORIES

Настоящая статья посвящена проблематике вопроса конкуренции категорий земель населенных пунктов и земель особо охраняемых природных территорий. Рассмотрены вопросы, связанные с необходимостью совершенствования современного земельного законодательства в части установления четких и однозначных критериев отнесения земель или земельных участков к определенным категориям. Предложены поправки в Земельный кодекс Российской Федерации, касающиеся правового регулирования случаев наложения категорий земель населенных пунктов и земель особо охраняемых природных территорий.

The present article is devoted to the issue of competition of categories of the land plots of residential areas and especially protected natural territories. The issues connected with the necessity of improvement of the modern land legislation regarding establishment of accurate and unequivocal criteria of referencing the land areas to certain categories are considered. The amendments to the Land Code of the Russian Federation concerning the legal regulation of imposing of the categories of land plots of the residential areas and the specially protected natural territories.

Ключевые слова: земельное право, категории земель, правовой режим земель, разрешенный вид использования земель, границы земель, земельные отношения, земли населенных пунктов, земли особо охраняемых природных территорий, наложение категорий земель, совершенствование земельного законодательства, правоприменительная практика.

Keywords: land legislation, land categories, legal regime of land plots, permitted type of land use, borders of land plots, land relations, lands of residential areas, especially protected land, imposing of land categories, improvement of the land legislation, judicial practice.

На сегодняшний день одной из ключевых проблем земельного законодательства в области перевода земель является вопрос о «наложении» или «конкуренции» категорий. Зачастую такая проблема характерна для земель особо охраняемых природных территорий, населенных пунктов и иных категорий. Например, многие города на Черном море признаны курортами федерального значения [1]. Курорты в соответствии с подпунктом 1 пункта 2 статьи 94 Земельного кодекса Российской

Федерации [2] отнесены к землям особо охраняемых природных территорий и объектов. В свою очередь, Геленджик, Сочи имеют собственную границу поселения (генеральный план (статья 84 Земельного кодекса Российской Федерации)), и, следовательно, все земельные участки в соответствующих границах являются землями населенных пунктов (пункт 2 статьи 83 Земельного кодекса Российской Федерации). Отсюда конкуренция нескольких правовых режимов земель. При этом ситуация усугубляется, если в кадастровом паспорте на тот или иной земельный участок, имеющий адресные ориентиры в городе-курорте, указывается любая иная категория (например, земли сельскохозяйственного назначения).

Сведения об отнесении земельного участка к той или иной категории, исходя из смысла пункта 2 статьи 8 Земельного кодекса Российской Федерации и Федерального закона от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земельных участков и земель из одной категорию в другую» [3], содержатся:

– в актах федеральных органов исполнительной власти, актах органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и актах органов местного самоуправления о предоставлении земельных участков;

– договорах, предметом которых являются земельные участки;

– документах государственного земельного кадастра;

– документах о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

– иных документах в случаях, установленных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Исходя из смысла пункта 3 статьи 5 Федерального закона от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земельных участков и земель из одной категорию в другую», перевод считается состоявшимся с момента внесения изменений о таком переводе записи в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Иными словами, категория земель идентифицируется посредством фиксации в легальных формализованных системах государственного кадастрового учета недвижимости и государственной регистрации прав на недвижимое имущество. Внесение соответствующей записи – формализованный, публичный акт признания государством существования того или иного факта, в том числе о категории земельного участка, влекущий определенные правовые последствия в виде определения прав и обязанностей уполномоченного субъекта в отношении объекта недвижимости (земельного участка). В частности, в соответствии с пунктом 2 статьи 2 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [4] государственная регистрация прав проводится на всей территории Российской Федерации по установленной этим законом системе записей о правах на каждый объект недвижимого имущества в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, обязан предоставлять сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре прав, о любом объекте недвижимости любому лицу, предъявившему удостоверение личности и заявление в письменной форме (юридическому лицу – документы, подтверждающие регистрацию данного юридического лица и полномочия его представителя) (абзац первый пункта 1 статьи 7 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»). Выписки из Единого государственного реестра прав, утвержденные в установленном порядке, должны содержать описание объекта недвижимости, зарегистрированные права на него, а также ограничения (обременения) прав, сведения о существующих на момент выдачи выписки правопритязаниях и заявленных в судебном порядке правах требования в отношении данного объекта недвижимости.

Аналогичные правила существуют для государственного кадастрового учета земельного участка в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» [5].

Сведения государственного земельного кадастра об определенном земельном участке, в том числе о земельном участке, государственный кадастровый учет которого был проведен в установленном порядке, предоставляются в виде выписок по месту учета данного земельного участка за плату или бесплатно в срок не более чем через десять рабочих дней со дня поступления соответствующего заявления о предоставлении указанных сведений.

Учитывая изложенное, кадастровая выписка и выписка из единого реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним являются достаточным юридическим основанием считать земельный участок отнесенным к той или иной категории земель. Именно об указанных формальных актах говорит пункт 2 статьи 8 Земельного кодекса Российской Федерации как об основаниях нахождения того или иного земельного участка в составе определенной категории земель.

Указанная логика прослеживается при анализе порядка переоформления права постоянного (бессрочного) пользования земельным участком. В частности, в соответствии с абзацем вторым пункта 5 статьи 36 Земельного кодекса Российской Федерации, который применяется при переоформлении прав постоянного (бессрочного) пользования (пункт 2 статьи 3 Федерального закона от 25 октября 2001 г. № 135-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» [6]), перечень документов, прилагаемых к заявлению о приобретении прав на земельный участок, устанавливается федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию земельных отношений. Исполнительные органы государственной власти или органы местного самоуправления не вправе требовать от заявителя предоставления дополнительных документов, за исключением документов, предусмотренных указанным перечнем.

Указанный перечень утвержден приказом Минэкономразвития России от 30 октября 2007 г. № 370 [7]. В указанный перечень включены выписки из Единого государственного реестра земель (кадастровые планы, кадастровые паспорта согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости») и Единого реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Именно на основании этих документов орган, распоряжающийся земельными участками, будет принимать решение о его выкупе и правомерности соответствующего действия. Иных документов, в которых указываются сведения о категории, не требуется.

Таким образом, несмотря на указание позитивного права, если в документе государственного земельного

кадастра значится иная категория, которой следовало бы при нормальном стечении обстоятельств быть в том или ином случае, то приоритет имеют именно соответствующие документы. В таком случае заинтересованной стороной должен быть инициирован перевод.

Однако в отношении определения земель населенных пунктов при конкуренции их с землями особо охраняемых природных территорий, в том числе курортов, существует определенная точка зрения, смысл которой в том, что земли населенных пунктов имеют приоритет. В частности, в соответствии с пунктом 2 статьи 83 Земельного кодекса Российской Федерации границы городских, сельских населенных пунктов отделяют земли населенных пунктов от земель иных категорий. При этом такие особо охраняемые природные территории, как курорты, являются именно территориями (пункт 1 статьи 31 Федерального закона от 14 марта 1995г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» [8].) Иными словами, такие территории могут быть в составе любой категории земель, в том числе земель населенных пунктов.

Вместе с тем нельзя не отметить той проблемы, что законодательство в указанной сфере не установило четких и однозначных правил отнесения земель или земельных участков к определенным категориям. В свою очередь, необходимо, чтобы в системе законодательства Российской Федерации не оставалось вопросов об отнесении земельного участка или земель к той или иной категории. Поскольку правоприменительные органы порой применяют и трактуют закон для реализации узковедомственных, а порой незаконных интересов, требуется четкое и однозначное понимание того, к какой категории тот или иной участок может быть отнесен.

В этой связи в Земельный кодекс Российской Федерации должны быть внесены поправки путем дополнения статьи 94 Кодекса, в соответствии с которыми земли особо охраняемых природных территорий и объектов в случае установления границы населенных пунктов становятся землями населенных пунктов. При этом режим разрешенного использования соответствующих земель определяется Федеральным законом от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» и Земельным кодексом Российской Федерации – в части использования земель поселений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О природных ресурсах побережий Черного и Азовского морей : указ Президента РФ от 06.07.1994 № 1470 (ред. от 01.03.1996) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 11. Ст. 1190.

2. Земельный кодекс Российской Федерации [принят ГД ФС РФ 28.09.2001 (ред. от 29.12.2010)] // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.

3. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую : федер. закон РФ от 21.12.2004 № 172-ФЗ (ред. от 25.12.2009) [принят ГД ФС РФ 03.12.2004] // Собрание законодательства РФ. 2004. № 52. (Ч. 1). Ст. 5276.

4. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним : федер. закон РФ от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 29.12.2010) (принят ГД ФС РФ 17.06.1997) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3594.

5. О государственном кадастре недвижимости : федер. закон РФ от 24.07.2007 № 221-ФЗ (ред. от 27.12.2009) (принят ГД ФС РФ 04.07.2007) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2010) // Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4017.

6. О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации : федер. закон РФ от 25.10.2001 № 137-ФЗ (ред. от 29.12.2010) (принят ГД ФС РФ 28.09.2001) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4148.

7. Об утверждении перечня документов, прилагаемых к заявлению о приобретении прав на земельный участок, который находится в государственной или муниципальной собственности и на котором расположены здания, строения, сооружения : приказ Минэкономразвития РФ от 30.10.2007 № 370 (ред. от 29.11.2010) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.11.2007 № 10555) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2007. № 50.

8. Об особо охраняемых природных территориях : федер. закон РФ от 14.03.1995 № 33-ФЗ (ред. от 27.12.2009) [принят ГД ФС РФ 15.02.1995] // Собрание законодательства РФ. 1995. № 12. Ст. 1024.

REFERENCES

1. On the natural resources of the coasts of the Black and Azov Seas: order of the President of the RF dated 06.07.1994 # 1470 (revisions as of 01.03.1996) // Collection of the RF legislation. 1994. # 11. Article 1190.

2. Land Code of the Russian Federation: approved by the State Duma of the RF FB on 28.09.2001 (revisions as of 29.12.2010) // Collection of the RF legislation. 2001. # 44. Article 4147.

3. On transition of lands and land plots from one category to the other: Federal law of the RF dated 21.12.2004 # 172-FZ (revisions as of 25.12.2009) (approved by the STD of the RF FB on 03.12.2004) // Collection of the RF legislation. 2004. # 52 (P. 1.). Article 5276.

4. On the state registration of the rights for real estates and transactions with them: federal law of the RF dated 21.07.1997 # 122-FZ (revision as of 29.12.2010) (approved by the STD of the RF FB on 17.06.1997) // Collection of the RF legislation. 1997. # 30. Article 3594.

5. On the state cadastre of the real estates: federal law of the RF dated 24.07.2007 # 221-FZ (revisions as of 27.12.2009) (approved by the STD of the RF FB on 04.07.2007) (revised and amended as of 01.03.2010) // Collection of the RF legislation. 2007. # 31. Article 4017.

6. On introduction of the Land Code of the Russian Federation: federal law of the RF dated 25.10.2001 # 137-FZ (revisions as of 29.12.2010) (approved by the STD of the RF FB on 28.09.2001) // Collection of the RF legislation. 2001. # 44. Article 4148.

7. On approval of the list of documents attached to the application of the purchasing of rights for the land plot that is the state or municipal property and on which buildings, structures or facilities are located: order of the RF Ministry of economic development dated 30.10.2007 # 370 (revision as of 29.11.2010) (Registered by the RF Ministry of justice on 28.11.2007 # 10555) // Bulletin of regulatory enactments of the federal authorities of executive powers. 2007. # 50.

8. On the specially protected natural territories: federal law of the RF dated 14.03.1995 # 33-FZ (revision as of 27.12.2009) (approved by the STD of the RF FB on 15.02.1995) // Collection of the RF legislation. 1995. # 12. Article 1024.

РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ



ОБЩЕНИЕ – ЭТО ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.
ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ЭТО НАШЕ ПИТАНИЕ.

Alison Tucker

Приглашаем на сайт научного журнала:

http://vestnik.volbi.ru

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 336.71
ББК 65.262.101

Гончарова Марина Вячеславовна,
д-р экон. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;
Гончаров Александр Иванович,
д-р экон. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАСЕЛЕНИЕ И БАНКИ: КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА[1]

POPULATION AND BANKS: CLASSIFICATION OF COMMERCIAL BANKS AND THEIR ORGANIZATIONAL STRUCTURE

В экономике функционируют различные виды банков. Классифицируются они по различным критериям: по функциональному назначению, типу собственности, организационно-правовой форме, характеру и количеству выполняемых операций, масштабам деятельности, наличию филиальной сети и региональной принадлежности. В свою очередь, внутренняя организационная структура кредитной организации зависит от ее коммерческой стратегии, поэтому она может быть индивидуальной для каждого банка. Правильная организационная структура коммерческого банка обеспечивает эффективность управления им, оптимальный кадровый состав и документооборот, является инструментом стимулирования сотрудников, залогом успешного функционирования кредитного учреждения в целом.

Various kinds of banks are functioning in the economics. They are classified by various criteria: by functional purpose, by the types of property, organizational and legal form, by the nature and amount of carried out operations, activity scales, availability of branch network and regional location. In its turn, the internal organizational structure of credit company depends on its commercial strategy, therefore it can be individual for each bank. The correct organizational structure of commercial bank provides efficiency of its management, optimum personnel structure and document circulation, and serves as the tool of stimulation of employees, and the basis of successful functioning of credit institution as a whole.

Ключевые слова: классификация, эмиссионный банк, универсальный банк, специализированные банки, ипотечные банки, сберегательные банки, акционерные банки, организационная структура банка, функциональная структура, матричная структура, маркетинг-ориентированная структура.

Keywords: classification, bank of issue, universal bank, specialized banks, mortgage bank, savings banks, joint-stock banks, organizational structure of bank, functional structure, matrix structure, marketing-oriented structure.

Банк представляет собой финансово-кредитный институт, основной функцией которого является оказание финансовых услуг юридическим и физическим лицам. Финансовые институты – это обособленные определенной сферой финансовых отношений комплексы устойчивых взаимосвязей и общеобязательных правил, обусловливающих существование и работу организаций-операторов, которые реализуют эти нормативно закрепленные «правила игры» при осуществлении экономических трансакций в данной сфере. Однако наличие институтов еще недостаточно для эффективного функционирования рынка, необходимо, чтобы люди захотели пользоваться ими, то есть требуется обеспечить спрос на услуги подобных институтов. Коммерческие банки, будучи финансовым институтом, одновременно являются социальным институтом финансовой системы страны, дающим всем гражданам возможность самим позаботиться о личном благосостоянии, дополнив существующие доходы, которые им удается получать в результате их трудовой или предпринимательской деятельности. Поскольку граждане вправе сами выбирать субъекта управления своими накоплениями, коммерческие банки являются частным финансовым институтом.

В экономике функционируют различные виды банков, которые различаются по типу собственности, правовой организации, функциональному назначению, характеру выполняемых операций, числу филиалов, сфере обслуживания, масштабами деятельности.

Кредитные организации, основной работой которых является торговля деньгами и оказание связанных с этой торговлей услуг хозяйствующим субъектам и гражданам, в зависимости от выполняемых ими функций подразделяются на эмиссионные и неэмиссионные.

Эмиссионный – это центральный, главный банк государства, осуществляющий выпуск в обращение наличных и безналичных денег и обслуживающий остальные кредитные организации и государство. В Российской Федерации, как почти во всех экономически развитых странах, существуют два уровня банковской системы. Первый – это центральный банк (Центральный банк

[1] *Продолжение. Начало:* Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.

Российской Федерации – Банк России), второй уровень – разветвленная сеть коммерческих банков.

Центральный банк, как правило, государственный банк, но он может быть и акционерным при условии, что контрольный пакет акций принадлежит государству. Центральный банк имеет монопольное право выпускать наличные деньги, управляет кредитной системой страны, временно хранит свободные средства и резервы коммерческих банков. Это основной проводник государственной политики в области финансов.

Неэмиссионные банки – это коммерческие банки, осуществляющие все или отдельные виды банковских операций, клиентами которых являются физические и юридические лица.

По форме собственности выделяют государственные, паевые, акционерные, кооперативные, банки смешанной формы собственности, совместные банки.

Государственная форма собственности чаще всего относится к центральным банкам. Например, капитал Банка России принадлежит государству. Подобная конструкция реализована при построении центральных банков таких стран, как Германия, Франция, Великобритания, Бельгия.

Паевые банки образованы на коллективном, долевом участии хозяйствующих субъектов и граждан при формировании их уставного фонда. В 1990-е гг. наиболее распространенной формой паевых банков в России было общество с ограниченной ответственностью (ООО). В основном это небольшие банки, в настоящее время преобладающей организационно-правовой формой для банков является форма открытого акционерного общества (ОАО).

Акционерные банки – это хозяйственные общества, эмитирующие акции, которые свободно обращаются на фондовом рынке (банки в форме открытого акционерного общества – ОАО) или распространяются среди определенного круга лиц (банки в форме закрытого акционерного общества – ЗАО). ОАО – наиболее эффективная форма функционирования кредитного учреждения в России и за границей. Банк в форме ОАО может являться зависимой или дочерней организацией. По российскому законодательству дочерней является организация, участие головной организации в капитале которой выше 50 %. Зависимым является ОАО, на функционирование которого решающим образом влияет другая кредитная организация. Зависимость может быть выражена как в покупке головной организацией контрольного пакета акций зависимого банка (не менее 50 %), так и в подписании необходимого соглашения о «добровольном» подчинении.

Кооперативный банк представляет собой специализированное кредитно-финансовое учреждение, создаваемое товаропроизводителями на долевых началах для удовлетворения взаимных потребностей в кредите и других банковских услугах. Кооперативные банки создаются по отраслевому и территориальному принципу и представляют собой разновидность коммерческих банков. Как правило, такие банки небольшие по размерам, поэтому в банковской практике встречаются редко, в 2011 г. в России таких банков нет.

Банк со смешанной формой собственности имеет собственный капитал, который объединяет разные формы собственности, например акционерные банки с государственным участием. Так, например, в России контрольный пакет акций многих крупнейших банков принадлежит государству (Внешэкономбанк (ВЭБ), Россельхозбанк, Внешторгбанк, Сбербанк, Транскредитбанк и др.).

Совместные банки, или банки с участием иностранного капитала, – это банки, уставный капитал которых принадлежит иностранным участникам или филиалам банков других стран. По законодательству большинства стран на внутринациональных банковских рынках допускается функционирование иностранных банков. В ряде стран деятельность иностранных банков не ограничивается. В России для иностранных банков существуют определенные рамки, которые ограничивают их операции, причем совокупный капитал иностранных банков также законодательно ограничен.

По наличию филиалов банки можно подразделить на бесфилиальные и многофилиальные. По видам финансовых операций различают универсальные или специализированные банки.

К универсальным относятся коммерческие банки, выполняющие весь спектр банковских операций. В России преобладают именно такие банки. Универсальные банки составляют основу банковской системы и способны предоставить своим клиентам до 200 видов банковских услуг.

Специализированные – это банки, выполняющие отдельные виды банковских операций. Среди специализированных банков можно выделить депозитные, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные.

Депозитные банки принимают от организаций и физических лиц вклады (депозиты) и выдают различным заемщикам кредиты. Банки получают заранее определенный процент за предоставление кредита и сами выплачивают проценты по вкладам. Разница между этими процентами и составляет доход банка.

Инвестиционные банки осуществляют капитальные вложения в производственном секторе, в строительстве на длительный срок. Инвестиционные банки (в Великобритании – эмиссионные дома, во Франции – деловые банки) специализируются на выпуске ценных бумаг в интересах своих клиентов. По поручению предприятий и государства, нуждающихся в долгосрочных вложениях и прибегающих к выпуску акций и облигаций, инвестиционные банки берут на себя определение размера, условий, срока эмиссии, выбор типа выпускаемых ценных бумаг, а также обязанности по их размещению и организации вторичного обращения. Учреждения этого типа гарантируют покупку выпущенных ценных бумаг, приобретая и продавая их за свой счет или организуя для этого банковские синдикаты, даже предоставляют покупателям акции и облигации, кредиты. Хотя доля инвестиционных банков в составе кредитной системы сравнительно невелика, эти банки благодаря их информированности и учредительским связям играют в экономике довольно значительную роль.

Инновационные банки выдают кредиты на внедрение новейших научно-технических достижений. Нередко такие банки идут на рискованное, его называют венчурное, финансирование.

Ипотечные банки предоставляют долгосрочные кредиты под залог недвижимого имущества (земли, зданий, жилых домов и квартир). Для привлечения дополнительных денежных средств с финансового рынка, которые в дальнейшем выдаются заемщикам под залог недвижимости, банки выпускают ипотечные облигации.

Сберегательные банки привлекают и хранят денежные средства населения. По вкладам они выплачивают установленные на договорной основе проценты, которые увеличиваются в зависимости от срока хранения. Сбербанки производят многие другие операции в интересах населения: выдают потребительские кредиты, переводят деньги по поручениям граждан, ведут текущие и другие счета. Сберегательные банки (в США – взаимосберегательные банки, в ФРГ – сберегательные кассы) – это, как правило, небольшие кредитные учреждения местного значения, которые объединяются в национальные ассоциации и обычно контролируются государством, а нередко и принадлежат ему.

По масштабам деятельности и размеру собственного капитала выделяют крупные, средние и малые банки. По территориальному признаку банки могут быть региональными, федеральными, международными.

В процессе конкурентной борьбы формируются объединенные банковские группы и холдинги. Возникают крупные финансовые корпорации, владеющие контрольными пакетами акций более мелких банков и контролирующие их операции. В мировой экономике существуют банки-гиганты. От их финансовой политики часто зависят судьбы целых стран и континентов. К их числу можно отнести Всемирный банк, Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный банк экономического сотрудничества (МВЭС) и др.

Применительно к России федеральными являются кредитные учреждения, функционирующие на территории всей страны. К региональным банкам относятся кредитные учреждения, действующие в рамках территории отдельного субъекта Федерации.

Банки можно классифицировать и по обслуживаемым ими отраслям. Это могут быть банки многоотраслевые и обслуживающие преимущественно одну из отраслей или подотраслей (авиационную, автомобильную, металлургию, строительство, нефтехимию, сельское хозяйство). В России преобладают многопрофильные межотраслевые банки, что более предпочтительно с позиции снижения банковского риска. Вместе с тем в нашей стране представителен кластер банков, созданных по узкоотраслевому признаку. Они обслуживают потребности преимущественно своих учредителей. К узкоотраслевым можно отнести открытые акционерные общества «ТрансКредитБанк», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «Промсвязьбанк» и др.

Организационная структура кредитной организации формируется в соответствии с избранной банком коммерческой стратегией. Разрабатывает ее Совет директоров банка, поэтому она должна быть индивидуальной для каждого банка. В организационном ракурсе существуют разнообразные формы организации коммерческого банка, это зависит от размеров и мощности данной кредитной организации, видов операций и сделок, их масштабности, деятельности на заграничных рынках, формы собственности.

Сложились типичные формы организационной структуры, которые могут изменяться в зависимости от специфики деятельности банка. Пирамидальная структура используется в тех кредитных институтах, в которых банк функционирует на локальном рынке, где существует определенное количество клиентов, слабо действует конкуренция, не развиты или отсутствуют филиалы. В такой организационной структуре кредитной организации ярко выражены вертикальные связи, при которой отделы кредитного учреждения напрямую подчинены первому лицу – высшему руководителю. При такой организации в банке представлены 6–8 отделов, выполняющих кредитные, кассовые, инвестиционные, депозитные, трастовые, маркетинговые операции, а также осуществляющие административную и ревизионную деятельность.

С углублением специализации и расширением перечня банковских услуг, усложнением финансового обслуживания клиентов, увеличением территории банковской деятельности организационная структура банка изменяется. Определенная доля полномочий передается от высшего руководства на более низкие уровни организации. В итоге формируются промежуточные звенья между высшим руководством и непосредственными исполнителями. Такое рассредоточение полномочий позволяет, в частности, создать структуру по географическому признаку, согласно которой отдельные подразделения отвечают за все операции банка в каком-то регионе, поэтому каждое географическое направление имеет свои обособленные структурные подразделения (кредитные, депозитные и др.).

С дальнейшим усложнением и расширением банковского бизнеса применяется традиционная (функциональная) форма организации, которая основана, как правило, на конкретном разделении функций привлечения денежных ресурсов (блок депозитов) и их использовании (блок активных операций – кредитование, финансовые услуги и др.). При функциональной структуре один вид работ выполняется одним структурным подразделением.

Типовая функциональная организационная структура коммерческого банка включает следующие подразделения:

– управление планирования, занимающееся организацией коммерческой деятельности и управлением банковской ликвидностью, рентабельностью; экономическим анализом и изучением кредитоспособности клиента; разработкой основ и планов коммерческой деятельности банков, маркетингом и связями с общественностью;

– управление депозитных операций, осуществляющее депозитные операции (прием и выдачу вкладов) и занимающееся эмиссией и размещением собственных ценных бумаг (акций, облигаций, векселей, сертификатов);

– кредитный комитет и ревизионный отдел, которые занимаются общими вопросами. Кредитный комитет разрабатывает кредитную политику банка, ревизионный отдел проводит внешний обзор и оценку деятельности банка;

– управление кредитных операций, проводящее краткосрочное и долгосрочное кредитование; кредитование населения, нетрадиционные банковские операции, связанные с кредитованием (лизинг, факторинг и др.);

– управление посреднических и других операций, которое связано с проведением гарантийных операций и операций по доверенности (трастовые операции), комиссионных операций, факторинговых услуг, посреднических услуг, операций с ценными бумагами (размещение, хранение и продажа);

– управление организации международных банковских операций, осуществляющее валютные и кредитные операции с привлечением валютных вкладов, покупку валюты, предоставление валютных кредитов, проведение международных расчетов;

– учетно-операционное управление, включающее операционный отдел, отдел кассовых операций, расчетный отдел, занимающийся проведением расчетно-кассового обслуживания клиентов.

В 2008–2011 гг. в связи с усилением конкуренции на банковском рынке и с целью повышения конкурентоспособности и большей ориентации на потребности клиентов многие российские коммерческие банки переходят на маркетинг-ориентированные модели организационного построения банковского бизнеса. К таким моделям относятся дивизиональная и матричная организационные банковские структуры.

При дивизиональной структуре подразделения банка дифференцированы:

1) по клиентам (например, юридические и физические лица);

2) по предлагаемым банком продуктам (операции с ценными бумагами, кредиты и др.);

3) по регионам (филиалы, отделения, операционные кассы, дополнительные офисы, депозитные участки).

В рамках матричной структуры персонал имеет двойное подчинение. Например, если функция бухгалтерского учета депозитных операций поручена депозитному отделу, его персонал, осуществляющий бухгалтерский учет, подчинен одновременно как руководителю депозитного подразделения, так и главному бухгалтеру.

Достоинством маркетинг-ориентированных организационных структур является направленность их на максимальное удовлетворение потребностей клиентов банка и повышение качества и скорости проведения банковских операций. Для того чтобы клиенту провести одновременно несколько различных банковских операций, не надо, как при традиционной организационной структуре, обращаться в различные функциональные подразделения банка. Достаточно обратиться к менеджеру банка, который, при необходимости, сможет удовлетворить все потребности клиента в различных финансовых услугах в режиме «одного окна». Посредством переориентации на современные виды организации банковского бизнеса кредитные организации занимаются созданием так называемых «финансовых супермаркетов», в которых клиент быстро и качественно может получить весь необходимый ему набор финансовых услуг.

Таким образом, деятельность коммерческих банков в России расширяется, возникают новые операции, это находит отражение в перестройке их организационной структуры, приводит к ее совершенствованию. Правильная организационная структура коммерческого банка обеспечивает эффективность его управления, оптимальный кадровый состав и документооборот, является инструментом стимулирования и мотивирования сотрудников, не требующим дополнительных денежных вложений, залогом успешного функционирования кредитного учреждения в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.

REFERENCES

1. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of credit company // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282.

РОССИЙСКИЙ РЕГИОН: ПРИОБРЕТЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ НА САДОВЫЕ, ДАЧНЫЕ, ОГОРОДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

УДК 349.41
ББК 67.407.12

Чикильдина Анна Юрьевна,
канд. юрид. наук, доц. каф. гражданского и предпринимательского права
Волгоградского кооперативного института
филиала Российского университета кооперации,
г. Волгоград,
e-mail: chikildinaanna@yandex.ru

САДОВЫЙ, ДАЧНЫЙ, ОГОРОДНЫЙ УЧАСТОК: ПОНЯТИЕ И РАЗЛИЧИЯ В ПРАВОВОМ РЕЖИМЕ

THE GARDEN, THE COUNTRY GROUND AREA, THE SITE FOR CROPS: CONCEPT AND DISTINCTIONS IN A LEGAL REGIME

В статье автор приводит определения садового, дачного и огородного участка, дает характеристику правового регулирования приобретения прав и использования данных земельных участков. Внимание акцентируется на отличительных признаках, присущих правовому режиму каждой из указанных разновидностей земельных участков. Правовой режим дачных, садовых, огородных участков определяется исходя из их принадлежности к той или иной категории и разрешенного использования в соответствии с зонированием территорий. То есть пределы правомочий правообладателей таких участков зависят от целевого назначения земель (которое определяется в зависимости от категории земель), а они могут находиться либо в пределах земель населенных пунктов, либо земель сельскохозяйственного назначения.

In the article the author gives the determinations of garden, summer-resort and garden section, gives the characteristic of the legal regulation of acquisition of the rights and the use of the said land plots. The attention is focused on the distinguishing features, inherent in the legal regime of each of the specified land plots. The legal regime of summer-resort, garden, and garden sections is determined on the basis of their belonging to the one or the other category and the permitted use in accordance with the zoning of territories. I.e., the limits of the competences of the right-holders of such plots depend on the ultimate purpose of the earth (which is determined depending on the category of the earth), and they can be located either within the limits of the earth of the populated areas or the earth of agricultural designation.

Ключевые слова: правовой режим земельных участков, садовый участок, дачный участок, огородный земельный участок, пределы землепользования, оборотоспособность, земельный участок, земля сельскохозяйственного назначения, землепользователь, землевладелец.

Keywords: Legal regime of land plots, garden, summer-resort, garden land plot, limits of the land tenure, turnover capability, land plot, land of agricultural designation, land user, land owner.

В посткризисный период садово-дачное движение укрепляет свои позиции, в результате чего возрастает экономическая и социальная ценность дачных, садовых и огородных земельных участков. Данные участки все активнее включаются в гражданский оборот, выступая в нем в качестве самостоятельных объектов гражданских прав. Если мы обратимся к официальной статистике, то увидим, что площадь земель, используемых для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства, весьма внушительна. По официальным данным площадь земель, используемых для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства в России, в совокупности составляет более 1,5 млн га, занимая ощутимую часть земельного фонда России. По состоянию на 1 января 2009 г. в России насчитывалось 13 992,6 тыс. садоводов, использующих 1251,8 тыс. га земель. При этом коллективным и индивидуальным огородничеством в России занималось 2917,9 тыс. семей на площади 292,9 тыс. га [1]. За 2010 г. отмечено увеличение площадей земельных участков граждан, ведущих дачное строительство, однако не во всех субъектах РФ оно получило массовое развитие.

Из приведенных выше данных можно сделать несколько выводов. Во-первых, наиболее популярной и востребованной формой хозяйствования является садоводство, затем – огородничество и ведение дачного хозяйства. Таким образом, на каждые 100 га садовых участков приходится около 20 га огородных и лишь 2 га дачных участков. Во-вторых, как правило, массив садовых, огородных или дачных участков расположен близко к урбанизированным местностям и находится преимущественно в инфраструктурно развитых регионах России, что опосредуется потребностями в обеспечении соответствующих дачных поселков, огородных и садоводческих некоммерческих объединений в надлежащем коммунальном и энергообслуживании.

Столь огромная востребованность дачных, садовых и огородных земельных участков и совершенствование правового регулирования подтолкнули нас к более широкому освещению вопросов приобретения прав на такие участки и правил их оборота. Однако для начала следует понять, как законодательство трактует данные разновидности объектов земельных прав и какие специ-

фические черты им присущи: что отличает друг от друга садовые, дачные и огородные земельные участки?

В силу того, что земельные участки включены в круг недвижимых вещей, являются материальными благами, по поводу которых возникают, изменяются и прекращаются гражданские правоотношения, являются объектами гражданских прав в правовой системе России (но при этом остаются объектом специфичным по своей природе), вовлечение их в гражданский оборот и использование невозможно без учета требований норм гражданского и земельного права. Но кроме кодифицированных актов правовое регулирование отношений в этой сфере осуществляется с учетом норм Федерального закона от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» (далее – Закон о садоводах) [2].

Основным моментом, который определяет правила использования данных земель, является их правовой режим. В свою очередь, правовой режим дачных, садовых, огородных участков определяется исходя из их принадлежности к той или иной категории и разрешенного использования в соответствии с зонированием территорий. То есть пределы правомочий правообладателей таких участков зависят от целевого назначения земель (которое определяется в зависимости от категории земель), а они могут находиться либо в пределах земель населенных пунктов, либо земель сельскохозяйственного назначения. Второй важной определяющей является вид разрешенного использования земельного участка, который определяется в отношении конкретного земельного участка с учетом функциональной зоны: «для дачного строительства», «для ведения дачного хозяйства», «для ведения садового хозяйства» и т. д. Существенной чертой правового режима выступает оборотоспособность дачных, садовых и огородных земельных участков как объектов гражданских прав.

Согласно п. 1 ст. 129 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте. При этом земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах (п. 3 ст. 129 ГК РФ). Гражданское законодательство определяет общие принципы оборота земельных участков, а Федеральный закон [2] их конкретизирует. Так, ст. 31 указанного закона предусматривает, что оборот садовых, огородных и дачных земельных участков регулируется гражданским законодательством, если иное не предусмотрено земельным законодательством. Данная норма имеет практическое значение при возникновении коллизий норм Земельного кодекса РФ и ГК РФ. Согласно ст. 1 [3], его действие не распространяется на земельные участки, предоставленные из земель сельскохозяйственного назначения гражданам для ведения дачного хозяйства, садоводства и огородничества. Следовательно, указанные участки по общему правилу являются не изъятыми и не ограниченными в обороте и на них распространяются общие требования гражданского и земельного законодательства, регулирующие осуществление сделок с объектами недвижимости – земельными участками. Отдельные особенности таких сделок могут вытекать из водного, лесного, градостроительного, экологического и иного законодательства.

Граждане – члены садоводческого, огороднического, дачного некоммерческого объединения вправе распоряжаться своими земельными участками и иным имуществом в случаях, если они на основании закона не изъяты из оборота и не ограничены в обороте. Распоряжение земельными участками происходит путем совершения сделок с ними, под которыми понимаются действия граждан и юридических лиц, направленные на возникновение, изменение и прекращение гражданских и земельных прав и обязанностей. Следует отметить, что правом совершения различных сделок наделены только граждане – собственники садовых, огородных или дачных земельных участков. Если же участки принадлежат им на ином праве, то распоряжаться таким участком они не вправе. Исключение предусмотрено только для граждан, которым земельный участок принадлежит на праве пожизненного наследуемого владения – в случае смерти завещателя участок в порядке правопреемства перейдет по наследству (подробнее эти вопросы мы раскроем в следующей статье). На практике оборотоспособность влияет не только на возможность определения юридической судьбы участка, но и на установление законом ограничений прав собственников земельных участков.

Так, на основании постановления главы муниципального образования дачному партнерству был предоставлен в собственность за плату земельный участок площадью 104 472 м^2 для размещения дачного некоммерческого партнерства. Во исполнение указанного постановления администрация муниципального образования и дачное партнерство заключили 10 июля 2005 г. договор купли-продажи спорного земельного участка с кадастровым номером 72:17:19:07002:0074. Дачное партнерство обратилось в регистрационную службу с заявлением о государственной регистрации права собственности на земельный участок, переданный по договору купли-продажи. Регистрационная служба вначале сообщила дачному партнерству о приостановлении государственной регистрации перехода права собственности на спорный земельный участок, а затем и об отказе в государственной регистрации, указав в качестве основания отказа на несоблюдение порядка предоставления земельного участка, установленного Федеральным законом «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»: не представлено решение общего собрания всех членов дачного партнерства о закреплении земельного участка за некоммерческим партнерством как за юридическим лицом всех предоставленных ему земельных участков в соответствии с требованиями ст. 21 Закона о садоводах; дачным партнерством не соблюдены предельные нормативы предоставления земельных участков.

Находя отказ в государственной регистрации прав незаконным, дачное партнерство обратилось в арбитражный суд с исковым заявлением.

Суд первой инстанции, отказывая в удовлетворении заявленных требований, пришел к выводу о законности

и обоснованности отказа в государственной регистрации права собственности на земельные участки, мотивируя это тем, что дачным партнерством не представлено решение всех членов партнерства о закреплении за некоммерческим партнерством как за юридическим лицом всех предоставленных ему земельных участков в соответствии с требованиями ст. 21 Закона о садоводах.

Апелляционная инстанция, отменяя решение суда и удовлетворяя заявленные требования, исходила из того, что решение о предоставлении дачному партнерству земельного участка сразу в собственность, а не в совместную собственность членов некоммерческого объединения, являлось решением главы муниципального образования, а не решением некоммерческого партнерства; договор купли-продажи земельного участка от 10 июля 2005 г. не оспорен и не признан недействительной сделкой.

Между тем вывод апелляционной инстанции нельзя признать соответствующим требованиям законодательства. Статьей 28 Закона о садоводах установлен порядок приватизации садовых земельных участков, согласно которому передаче в собственность дачного партнерства как юридического лица подлежат лишь земли общего пользования, конкретные садовые участки подлежат переоформлению в собственность каждого из членов дачного партнерства. При этом законодательством не предусмотрена возможность приватизации в целом земельного участка путем оформления права собственности только за дачным партнерством.

Не может быть принят во внимание довод дачного партнерства о соблюдении процедуры приобретения земельного участка. Представленный в дело протокол от июня 2005 г. № 2 общего собрания участников дачного партнерства свидетельствует о том, что решение о заключении договора купли-продажи земельного участка и о совершении действий по его регистрации принималось в присутствии трех участников, в то время как ранее было принято решение о принятии в члены дачного партнерства 122 человек. Протокол не содержит порядок приобретения в собственность земельного участка, отсутствуют заявления членов дачного партнерства с указанием на то, на каком праве каждый из них желает приобрести участок. Дачное партнерство не подтвердило наличие у него правовых оснований для приобретения в собственность дачного партнерства как юридического лица всего участка.

С учетом изложенного арбитражный суд правомерно отказал в удовлетворении заявленных требований о признании незаконным отказа в государственной регистрации прав на земельный участок. При таких обстоятельствах постановление апелляционной инстанции было отменено, а решение суда первой инстанции оставлено в силе [4].

Среди особенностей гражданско-правового режима дачного, садового или огородного земельного участка необходимо выделить следующие: правовой режим указанных земельных участков влияет на правовой режим возводимых на них объектов; установление особых стимулов в отношении правообладателей садовых, дачных, огородных участков; пределы прав субъектов зависят от целевого назначения и разрешенного использования земельного участка; особый порядок возникновения, осуществления, защиты, перехода, ограничения и прекращения права собственности и иных вещных или обязательственных прав.

О прямой зависимости правового режима земельного участка и объектов, расположенных на нем, в гражданско-правовой науке высказано несколько мнений. Так, Т. В. Крамкова, акцентируя внимание на земельном участке и прочно связанных с ним объектах – водных объектах, деревьях и иных растениях, объектах градостроительной деятельности, отмечает, что они нередко кардинальным образом влияют на правовой режим самого земельного участка и поэтому считаются режимообразующими. В других случаях правовой режим земельного участка относительно самостоятелен. Так, растительность, произрастающая на земельном участке из состава земель сельскохозяйственного назначения, не оказывает существенного влияния на правовой режим такого участка [5].

Одним из наиболее ярких примеров проявления этой зависимости является принцип единой судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов, согласно которому все прочно связанные с земельными участками объекты следуют судьбе земельных участков, кроме случаев, установленных федеральными законами (ст. 1 Земельного кодекса РФ). Этот принцип раскрывается в иных нормах подробнее. Так, отчуждение здания, строения, сооружения, находящихся на земельном участке и принадлежащих одному лицу, по общему правилу проводится вместе с земельным участком [6]. Отчуждение земельного участка без находящихся на нем здания, строения, сооружения в случае, если они принадлежат одному лицу, не допускается (п. 4 ст. 35 Земельного кодекса РФ).

При анализе гражданско-правового режима дачных, садовых, огородных участков мы обнаруживаем и еще одну более глубокую закономерность. Она проявляется в следующем. Согласно определениям садового, дачного и огородного земельных участков, закрепленным в ст. 1 Закона о садоводах, законодатель определил тот вид объектов, которые можно возвести на том или ином участке. Заметим, что в пределах садовых участков возможно возведение жилого строения и хозяйственных строений и сооружений, в пределах дачного – жилого строения без права регистрации проживания в нем или жилого дома с правом регистрации проживания в нем и хозяйственных строений и сооружений, в пределах огородного – некапитального жилого строения и хозяйственных строений и сооружений в зависимости от разрешенного использования земельного участка, определенного при зонировании территории. Таким образом, правовой режим участка влияет на правовой режим тех построек, что возведены на участке, тем самым создавая дополнительные стимулы или ограничения в правовом положении юридических и физических лиц – их правообладателей. Необходимо отметить и проблему толкования определений, используемых в этой статье: жилое строение (некапитальное жилое строение), хозяйственные строения и сооружения.

В ст. 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ [7] вводится такое понятие, как «объект капитального строительства»,

причем под ним понимается здание, строение, сооружение, объекты, строительство которых не завершено, за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек.

При возведении, реконструкции, вводе и выводе из эксплуатации такого объекта требуется разрешение. Как мы видим, под это определение подпадают и жилое строение, и хозяйственные строения и сооружения, за исключением некапитальных построек, с которыми нет особых проблем, поскольку они не подлежат учету. Однако, хотя действующее законодательство и употребляет понятие здания, строения и сооружения, оно не раскрывает эти понятия в дальнейшем. Эта позиция традиционна в российской цивилистике [8].

Уважая позицию В. В. Витрянского, считающего нецелесообразным формулирование дефиниций для указанных понятий, поскольку они не относятся к числу правовых категорий [9], мы, тем не менее, считаем, что попытки определения содержания указанных понятий как теоретически, так и практически необходимы. Здания и сооружения могут быть объектами как вещных, так и обязательственных прав. На них распространяются общие положения правового режима, установленного для недвижимого имущества. Вместе с тем эти объекты имеют такое же важное значение для категории «правовой режим зданий, сооружений», как и понятие земельного участка для правового режима земельного участка, а в нашем случае находятся под влиянием правового режима, определенного относительно конкретного рода вещей.

Этот вопрос имеет и большое прикладное значение. На практике часто возникают вопросы, связанные с тем, к какому типу объектов капитального строительства следует отнести дворовые постройки – бани, сараи, другие постройки на дачных, садовых и огородных участках. «Здание» имеет основной параметр – общую площадь; у данных объектов она отсутствует. Также указанные объекты невозможно отнести к типу «сооружения», так как по техническим параметрам к ним не относятся указанные объекты.

На этот вопрос есть официальная позиция: в действующем законодательстве нет четкого определения понятий «здания» и «сооружения». Однако с учетом сложившейся практики к зданиям относят объекты капитального строительства, имеющие помещения, предназначенные для той или иной деятельности человека. К сооружениям относят, как правило, объекты капитального строительства, выполняющие только технологические функции. Поэтому в Письме Федерального агентства кадастра объектов недвижимости от 17 октября 2007 г. № АМ/1338@ [10] рекомендуется относить вышеуказанные дворовые постройки (баня, сарай, гараж и т. п.) к типу объекта капитального строительства «здания».

В юридической литературе нередко под зданием (сооружением) понимается любой искусственно возведенный на земельном участке объект, который фундаментально связан с земельным участком, используется (или может быть использован по целевому назначению) и перемещение которого без несоразмерного ущерба назначению невозможно [11]. Наряду с этим существует позиция, схожая с приведенной выше в письме Федерального агентства кадастра объектов недвижимости. Так, здания предназначены для постоянного нахождения в них людей, для проживания или осуществления какой-либо деятельности, тогда как сооружения служат чисто техническим целям; люди находятся в них временно в течение не очень большого периода времени [12].

При этом в соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов ОК 013-94 различают жилища, нежилые здания, сооружения. Примечательно, что понятие строения в этом перечне отсутствует, но Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ и Закон о садоводах, а также ряд иных федеральных законов и подзаконных актов им оперируют. На наш взгляд, все возведенные человеком объекты можно условно разделить на объекты капитального и некапитального строительства. К первым можно отнести здания, в том числе жилые и нежилые, а также сооружения. Ко вторым – киоски, навесы и др.; строения могут употребляться в качестве обозначения построек временного характера.

Одно из основных проявлений влияния правового режима земельного участка на правовой режим расположенного на нем объекта (вещи) мы усматриваем в ч. 17 ст. 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ, которая устанавливает, что выдача разрешения на строительство не требуется при строительстве на земельном участке, предоставленном для ведения садоводства, дачного хозяйства; строительстве, реконструкции объектов, не являющихся объектами капитального строительства; строительстве на земельном участке строений и сооружений вспомогательного использования и в иных случаях. Это, несомненно, можно рассматривать и в качестве одного из примеров градостроительно-правовых стимулов, установленных для дачников, садоводов и огородников.

Из существующих льгот можно отметить также тот факт, что Водный кодекс РФ не требует заключения договора водопользования или принятия решения о предоставлении водного объекта в пользование, если водный объект используется для полива садовых, огородных, дачных земельных участков, ведения личного подсобного хозяйства, водопоя, проведения работ по уходу за сельскохозяйственными животными (п. 16 ч. 3 ст. 11 ВК РФ). Данный вид водопользования отнесен к разряду общего водопользования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Государственный (национальный) доклад «О состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2008 году». М., 2009. С. 84–87.

2. О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан: федер. закон от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ (с изм. от 30 декабря 2008 г.) // СЗ РФ. 1998. № 16. Ст. 1801; СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 17.

3. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения: федер. закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ (с изм. от 29 декабря 2010 г.) // 2002. № 30. Ст. 3018.

4. Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 10 июля 2007 г. № Ф04-4434/2007 // Гарант [Электронный ресурс]: СПС «Гарант», 2011.

5. Крамкова Т. В. Гражданско-правовой режим земельного участка: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 10.

6. Гонгало Б. М. и др. Нотариат и нотариальная деятельность: учеб. пособие для курсов повышения квалификации нотариусов / под ред. В. В. Яркова, Н. Ю. Рассказовой. М.: Волтерс Клувер, 2009. С. 57.

7. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (с изм. от 29 декабря 2010 г.) // СЗ РФ. 2005. № 1 (часть I). Ст. 16.

8. Шершеневич Г. Ф. Курс гражданского права. Тула, 2001. С. 131.

9. Витрянский В. В. Пути совершенствования законодательства о недвижимом имуществе // Хозяйство и право. 2003. № 6.

10. Ответы на вопросы: письмо Федерального агентства кадастра объектов недвижимости от 17 октября 2007 г. № АМ/1338@ // Гарант [Электронный ресурс]: СПС «Гарант», 2011.

11. Козырь О. М. Недвижимость в новом гражданском праве России // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика / под ред. А. А. Маковского. М., 1998. С. 276.

12. Гришаев С. П. Правовой режим недвижимого имущества. М.: Новая правовая культура, 2007. С. 143.

13. Водный кодекс Российской Федерации от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ (с изм. от 28 декабря 2010 г.) // СЗ РФ. 2006. № 23. Ст. 2381.

14. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (с изм. от 29 декабря 2010 г.) // СЗ РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.

REFERENCES

1. The state (national) report “On the state and the use of lands in the Russian Federation in 2008”. M., 2009. P. 84–87.

2. Federal law dated April 15, 1998 # 66-FZ On the garden, and summer-resort non-commercial associations of citizens (revised as of December 30, 2008) // Collection of legislation of the RF. 1998. # 16. Article 1801; Collection of legislation of the RF. 2009. # 1. Article 17.

3. Federal law dated July 24, 2002 # 101-FZ On the turnover of lands of agricultural designation (revised as of December 29, 2010) // 2002. # 30. Article 3018.

4. Decree of the Federal arbitrary court of the West-Siberia District dated July 10, 2007. # F04-4434/2007 // Garant [Electronic resource]: SPS “Garant”, 2011.

5. Kramkov T. V. Civil and legal regime of the land plot: the monograph of dissertation of the candidate of law sciences. M., 2006. P. 10.

6. Gongalo B. M. et alia. The notary and the notary activity: text book for the courses of notary qualification improvement / edited by V. V. Yarkova, N. Yu. Rasskazova. M.: Wolters Cloover, 2009. P. 57.

7. Urban development Code of the Russian Federation dated December 29, 2004. # 190-FZ (revised as of December 29, 2010) // Collection of legislation of the RF. 2005. # 1 (part I). Article 16.

8. Shershenevich G. F. The course of the civil right. Tula, 2001. P. 131.

9. Vitryansky V. V. Ways of improvement of the legislation regarding the real estate // Economy and right. 2003. # 6.

10. The letter of the Federal agency of cadastre of the real estate objects dated October 17, 2007. # AM/1338@ Answers and questions // Garant [Electronic resource]: SPS “Garant”, 2011.

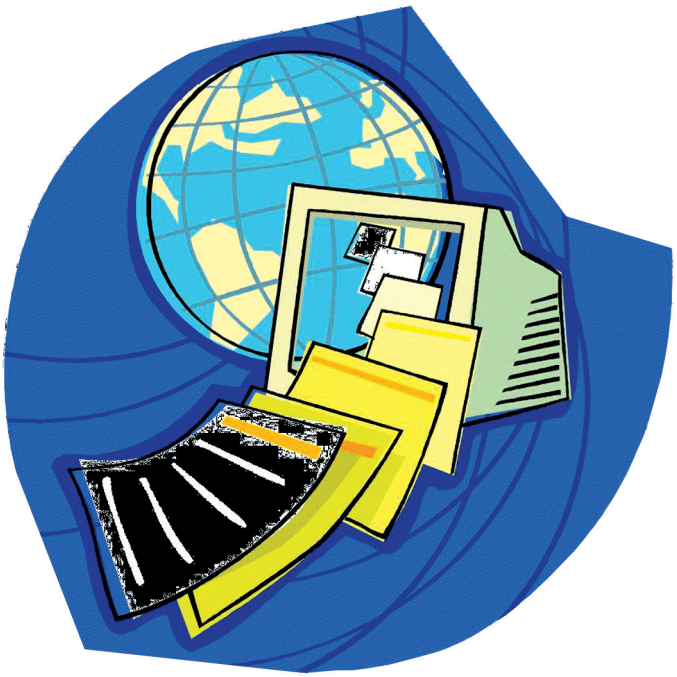
11. Kozyr O. M. The real estate in the new civil right of Russia // Civil Code of the RF. Issues. Theory. Practice / edited by A.A. Makovsky. M., 1998. P. 276.

12. Grishaev S. P. The legal regime of the real estate. M.: New legal culture, 2007. P. 143.

13. Water Code of the Russian Federation dated June 3, 2006. # 74-FZ (revised as of December 28, 2010) // Collection of legislation of the RF. 2006. # 23. Article 2381.

14. The Land Code of the Russian Federation dated October 25, 2001. # 136-FZ (revised as of December 29, 2010) // SZ RF. 2001. # 44. Article. 4147.

РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК



В ЖИЗНИ, КАК ПРАВИЛО,
ПРЕУСПЕВАЕТ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ТОТ,
КТО РАСПОЛАГАЕТ ЛУЧШЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ.

Бенджамин Дизраэли,
английский писатель, государственный деятель,
министр финансов, премьер-министр Великобритании

Приглашаем на сайт научного журнала:
http://vestnik.volbi.ru
Все вопросы
по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2011 год можно в любом почтовом отделении связи «Почта России».

Информацию для оформления подписки на научный журнал можно найти в подписных каталогах «Почта России», «Пресса России», которые есть в каждых отделениях связи «Почта России».

Издание	Индекс по каталогу «Почта России»	Редакционный индекс	Индекс по каталогу «Пресса России»
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (выходит 4 раза в год)	38683	Р8683	41806, 42928

Стоимость подписки на 2011 год без комиссии за услуги почты:

Стоимость подписки на 1 год	1 000 руб.
Стоимость подписки на II полугодие	
Стоимость подписки на 6 месяцев	600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца	300 руб.

Подписка на электронный вариант научного журнала – цена договорная.

Подписка может осуществляться как физическими, так и юридическими лицами.

Подписаться на журнал можно по дополнительному редакционному индексу:

– непосредственно в редакции научного журнала, расположенного по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104;

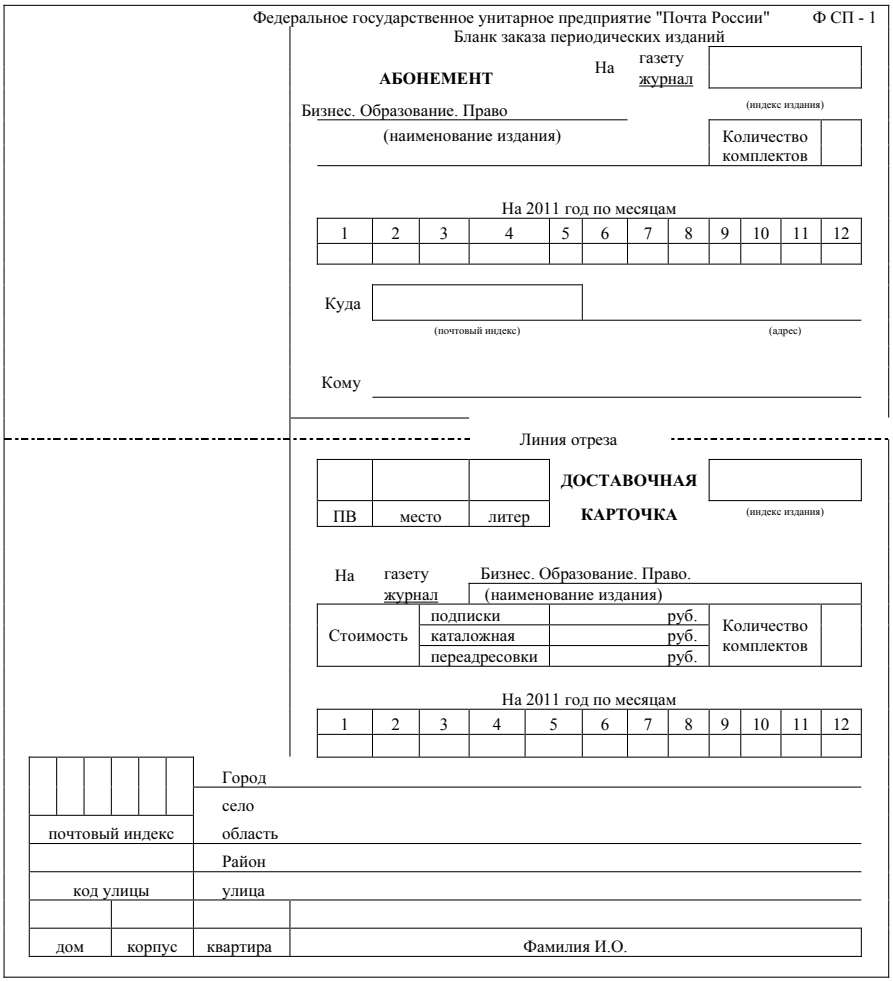
– с помощью заявки, отправленной по электронной почте: meon_nauka@mail.ru, с указанием Ф.И.О., почтового индекса, адреса, сроки подписки и стоимости;

– по телефону редакции журнала: (8442) 22-35-47, 54-05-88.

Кроме того, группа лиц может заполнить реестр подписки на журнал и предоставить его в редакцию по вышеуказанному адресу (образец реестра представлен на сайте научного журнала: http://vestnik.volbi.ru/).

Приобрести экземпляры научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» можно в редакции. Справки по телефону: (8442) 22-35-47, 54-05-88.

Электронная версия журнала доступна на сайте научного журнала: http://vestnik.volbi.ru



Федеральное государственное унитарное предприятие "Почта России" Ф СП - 1

Бланк заказа периодических изданий

АБОНЕМЕНТ На газету / журнал (индекс издания)

Бизнес. Образование. Право (наименование издания) Количество комплектов

На 2011 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда (почтовый индекс) (адрес)

Кому

Линия отреза

ПВ | место | литер

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА (индекс издания)

На газету / журнал Бизнес. Образование. Право. (наименование издания)

Стоимость: подписки руб.; каталожная руб.; переадресовки руб. Количество комплектов

На 2011 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Город

село

почтовый индекс область

Район

код улицы улица

дом корпус квартира Фамилия И.О.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный **авторский вариант**. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

– текст статьи;

– анкету автора;

– ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи;

– справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом);

– рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок: (8442) 22-35-47, 54-05-88. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов, указанных в перечне), не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

– индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;

– индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;

– фамилию, имя, отчество (полностью);

– ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);

– аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;

– должность и место работы, город;

– контактный e-mail;

– **название статьи** (на русском и английском языках) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру;

– **аннотацию** на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме отражать содержание статьи. Аннотация должна адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз;

– **ключевые слова или фразы**, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Техническое редактирование текста статьи осуществляется на основании следующих требований

Набор текста осуществляется в формате MS Word. Формат страницы А4. При наборе текста рекомендуется использовать основные гарнитуры шрифтов: Times New Roman. Размер основного шрифта – 10 кегль. Межстрочный интервал для текста – одинарный. Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту. Отбивка абзацного отступа пробелом и клавишей Tab не допускается. Поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см. Текст набирается без переносов и выравнивается по ширине полосы (режим «выравнивания по ширине»). Все слова внутри абзаца разделяются только одним пробелом. Перед знаком препинания пробелы не ставятся, после знака препинания – один пробел. Списки (нумерованные, буквенные, маркированные (•) следует набирать без использования автоматического оформления. Сноски набираются внизу каждой страницы с использованием автоматического аппарата текстового редактора. Нумерация сносок сквозная.

Оформление математических формул и буквенных обозначений величин осуществляется в стандартном редакторе для Word, в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. Использование других программ должно быть предварительно согласовано с редакцией. Редакция не накладывает ограничений на количество и сложность формул. Формулы в распечатках должны быть тщательно выверены автором, который несет за них полную ответственность. Шрифт дается в стиле основного текста Times New Roman; латинские – курсив, греческие – прямо, русские – прямо, матрица-вектор – полужирный. Размеры в математическом редакторе (в порядке очередности): обычный – 10 pt; крупный индекс – 8 pt; мелкий индекс – 7 pt; крупный символ – 16 pt; мелкий символ – 10 pt.

Список литературы оформляется после основного текста статьи**,** под заголовком «Библиографический список» (начертание – жирный, шрифт – Times New Roman, кегль – 10). В библиографическом списоке приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Библиографический аппарат статьи должен быть представлен библиографическими ссылками, оформленными согласно ГОСТу 7.0.5-2008, и библиографическими списками в конце материала. При оформлении библиографического списка к научной статье необходимо соблюдать основные правила описания документов, закрепленные ГОСТом 7.1-2003. Библиографическое описание содержит библиографические сведения о документе, которые определяют порядок следования областей и элементов и предназначены для идентификации и общей характеристики документа. При этом автор отвечает за достоверность сведений представляемой информации. Основным источником библиографических сведений для описания является книга или издание.

ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

АСПИРАНТУРА

ПРИГЛАШАЕТ ВАС ПРОДОЛЖИТЬ ОБУЧЕНИЕ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

12.00.03. – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право.

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

В аспирантуру на конкурсной основе принимаются граждане Российской Федерации, имеющие высшее профессиональное образование и творческие достижения в научной работе.

Аспирантура Волгоградского института бизнеса предоставляет поступающим **платные** образовательные услуги на очном и заочном отделениях.

Сроки обучения в очной аспирантуре – 3 года, заочной – 4 года.

Лицам, допущенным Приемной комиссией к вступительным экзаменам в аспирантуру, **предоставляется отпуск** продолжительностью тридцать календарных дней для подготовки к экзаменам и их сдачи с сохранением средней заработной платы по месту работы.

Вступительные экзамены проводятся:

– первый поток **с 20 по 30 июня текущего года;**

– второй поток **с 20 по 30 сентября текущего года;**

– третий поток **с 20 по 30 декабря текущего года**.

Сроки приема документов:

– первый поток **до 15 июня текущего года;**

– первый поток **до 19 сентября текущего года;**

– первый поток **до 15 декабря текущего года.**

Поступающие в аспирантуру сдают следующие конкурсные вступительные экзамены в соответствии с государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования:

– специальную дисциплину;

– философию;

– иностранный язык (английский, немецкий, французский).

С программами и вопросами для подготовки к вступительным экзаменам можно ознакомиться на сайте аспирантуры ВИБ: www.asp.volbi.ru.

Для подготовки к сдаче вступительных испытаний организуются консультации и курсы.

Пересдача вступительных экзаменов не допускается.

Лица, сдавшие кандидатские экзамены по философии (до 30.06.2005 г.), иностранному языку и специальности, при поступлении в аспирантуру от соответствующих экзаменов освобождаются.

Результаты выпускных магистерских экзаменов по философии и иностранному языку засчитываются в качестве вступительных экзаменов в аспирантуру , если в индивидуальном учебном плане магистра были предусмотрены магистерские экзамены по этим предметам. Подтверждающим документом является оригинал протокола сдачи магистерского экзамена с письменными ответами.

Аспирантам очной формы обучения предоставляется **отсрочка от призыва на военную службу на период их учебы и защиты квалификационной работы.**

Прикрепление соискателей для подготовки и сдачи кандидатских экзаменов проводится на срок не более двух лет и для подготовки кандидатской диссертации – на срок не более трех лет.

Соискатели прикрепляются без экзаменов по итогам собеседования с научным руководителем и по заключению кафедры.

Зачисление в аспирантуру и прикрепление соискателями производятся с **1 ноября текущего года.**

Перечень документов для поступления в аспирантуру:

– заявление на имя ректора с визой предполагаемого научного руководителя и зав. кафедрой;

– анкета (личный листок по учету кадров), заверенная в отделе кадров по месту учебы (работы);

– автобиография;

– три фотографии 3х4;

– копия диплома о высшем профессиональном образовании и приложения к нему, заверенные по месту учебы (работы);

– заверенная копия трудовой книжки;

– заверенный список опубликованных научных работ или реферат;

– отзыв предполагаемого научного руководителя о научных работах (или отзыв на реферат);

– выписка из протокола ГАК с рекомендацией к поступлению в аспирантуру (для выпускников текущего года);

– удостоверение о сдаче кандидатских экзаменов по форме 2.2 (при наличии);

– документ, удостоверяющий личность, и диплом о высшем профессиональном образовании и приложение к нему поступающие в аспирантуру представляют лично.

Контакты: т. 8 927 259 21 88, **e-mail:** aspirvib@mail.ru, www.asp.volbi.ru

Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт http://vestnik.volbi.ru, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,
тел. (8442) 223547, 540588.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: http://vestnik.volbi.ru

Подписано в печать 14.07.2011. Формат 60x84 1/8.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3360.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

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

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (http://elibrary.ru).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная


РАДСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА